

일본기업의 아프리카 진출 특징과 시사점

- 노무라 종합연구소·마루베니 경제연구소 제언 반영 -

현석원 수석연구원, 철강연구센터 (kyotohyun@posri.re.kr)

서상현 수석연구원, 철강연구센터 (unisa21@posri.re.kr)

목차

1. 일본의 아프리카 진출 동향
2. 주요 일본 연구기관의 제언
3. 일본기업의 아프리카 진출 전략 특징
4. 시사점

Executive Summary

- 최근 들어 일본기업들의 아프리카 진출 전략이 정부를 뒤따르는 전략에서 민간이 주도하는 전략으로 전환되고 있음
 - 민간 주도가 증가한 배경은 중국의 투자 규모가 일본을 2배 가량 상회하자 민간을 활용한 질적 투자로 초점을 이동했기 때문
- 일본의 주요 아프리카 관련 연구기관은 아프리카를 단기적인 접근으로 이익을 볼 수 있는 곳이 아니라고 분석
 - 노무라 종합연구소는 아프리카 진출의 부정적인 요소가 해소되지 않았으므로 단기적인 리스크는 불가피하다고 봄. 그리고 장기적인 관점에서 아프리카 전체보다는 특정 국가 또는 도시 중심의 인프라 투자를 강조
 - 마루베니 경제연구소는 사업제안에서 대금회수까지의 장시간을 고려해 인내심을 갖고 접근하되, 거점 확보 후에는 장기적인 시야로 비즈니스를 계속할 필요가 있음을 시사
- 이에 일본기업들은 아프리카 전략에 있어 ①진출 업종 ②진출 지역 ③유망 분야 ④진출 방안의 관점에서 새로운 변화를 보이고 있음

* 2019년 1월 일본무역진흥기구(JETRO), “아프리카진출 일본계 기업 실태조사” 참조

 - ① (진출 업종) 자원가격 하락으로 인프라 부문과 서비스업 부문이 주목받고 있으며, 케냐의 지열발전과 NTT, 라쿠텐 등의 정보서비스업 진출이 대표적인 사례
 - ② (진출 지역) 항만/물류 인프라 수요의 증가, 자국 재외기술자 고용 확대 등을 배경으로 기존 케냐, 나이지리아에 이어 이집트, 짐바브웨가 각광을 받고 있음
 - ③ (유망 분야) 기존 서비스업 인프라 미발달로 IoT 기술을 활용한 핀테크, 전자상거래 분야 등 IoT 투자에 적합한 환경지로 부상. 르완다와 나이지리아에서 일본계 기업들이 다수 활약
 - ④ (진출 방안) 일본 기업 단독에서 남아공, 인도 기업 등과 3국간 연계 형태로 협업을 추진함으로써 중국의 공격적 투자에 대비해 네트워크 확보와 함께 보다 다양한 투자 가능
- 일본기업의 사례처럼 아프리카는 전략적 관점에서 장기적 시각으로 진출하되 지속적이고 점진적인 접근이 필요
 - 일례로 일본의 마루베니 상사는 중장기 로드맵에 기초하여 아프리카 사업의 정체에도 불구하고 2015년 25명에서 2018년 35명으로 인력을 확대

1. 일본의 아프리카 진출 동향

□ 정부 주도의 아프리카 진출로는 한계가 있다고 판단한 일본 정부는 최근 민간과의 협력을 통한 진출로 전략 변화 진행 중

○ 아베 총리는 취임 이후 지속적으로 아프리카와의 외교 관계를 중시해 왔는데 최근 중국의 아프리카 진출 확대를 경계하며 관민 연계를 통해 보다 실질적인 일본과 아프리카의 관계 수립을 추진

- 최근 1월 르완다 대통령(前 AU의장)과의 회담에서 아베 총리는 금년 8월 28~30일 3일간, 요코하마시에서 열리는 제7차 아프리카개발회의(TICAD)에 대해 “아프리카 외교 관계를 돈독히 하는 것이 유익”하다고 언급

- 2016년 케냐 나이로비에서 개최된 제6차 TICAD회의에서 아베 총리는 U\$300억(30조원)을 투자하겠다고 약속

* TICAD는 아프리카의 발전을 지원하기 위해 일본 정부 주도로 1993년에 발족한 회의. 중국은 TICAD를 참고하여 중-아프리카 협력포럼(FOCAC)을 2000년 발족

○ 또한 2018년 5월 일본아프리카 관민경제 포럼에서는 일본과 아프리카의 호혜적 경제관계 구축을 위한 열쇠는 산업다각화임을 강조하고 민간기업의 역할과 제3국을 포함한 관민 연계의 중요성을 언급

- 세코 경제산업성 장관은 아프리카와의 협력을 위해 민간자금에 의한 인프라 정비, 아프리카 비즈니스 분야 확대(ICT, 농업 등), 사업 플레이어의 확대(제3국과의 연계지원), 비즈니스 환경정비(양국 간 투자협정 체결 촉진)를 발표

□ 중국의 對아프리카 투자 급증에 대한 일본 정부의 경계감이 전략 변화의 직접적 계기로 작용

○ 중국은 아프리카에 지금까지 200건을 상회할 정도의 대규모 인프라 투자 진행 중

- 건설 중인 프로젝트는 도로 약 30,000km, 철도 2,000km, 항만 연간 처리능력 8,500만톤, 송전선 약 30,000km 등임

· 에티오피아의 수도 아디스아바바와 지부티를 연결한 760km의 철도 건설로 수일이 걸리던 물류가 12시간으로 단축

- 한편 중국은 2017년까지 9년 연속 아프리카 최대 무역상대국으로 2017년 무역액은 전년대비 14% 증가한 U\$1,700억에 달함

2. 주요 일본 연구기관의 제언¹

□ 일본기업들의 아프리카 진출 전략 변화에 영향을 미친 또 다른 요인은 아프리카 경제구조의 양상 변화임

○ 일본상사들은 2000년대 초까지 원유, 석탄, 철광석 등 광물자원 개발에 집중했으나 최근 제조업, 신재생에너지, 금융 등으로 사업 영역 확대

- 아프리카 진출 역사가 오래되고 네트워크가 잘 갖추어진 미쯔비시 상사 등의 기업들은 아프리카 경제구조 변화에 적극 대응하고 있음
- 또한 JICA 자금 등 일본 정부의 지원을 통해 아프리카 인프라 사업 수주에 적극 참여하는 등 관민 협력 형태의 진출이 증가하고 있음

① 노무라 종합연구소

□ 일본의 대표적 민간 컨설팅 업체인 노무라 종합연구소는 아프리카 진출의 부정적 요소로 최근의 유가 및 자원가격 하락과 인프라 부족, 정정불안 등을 꼽음

○ 최근 국제원유 및 광물가격 하락으로 나이지리아, 남아공, 앙골라 등 아프리카 주요 경제강국들의 경제침체로 아프리카 경제 전체에 악영향

- 2018년 기준 나이지리아 2.1%, 남아공 0.8%, 앙골라 2.4% 등 아프리카 평균 3.5%에 비해 낮은 성장률 기록
- 반면, 제조업 육성 및 인프라 확충을 적극 추진하고 있는 에티오피아(8.7%), 가나(8.5%), 코트디부아르(7.8%), 케냐(5.6%) 등은 고성장 중

○ 인프라 부족에 따른 높은 물류 코스트 또한 아프리카 경제에 부정적인 영향을 미치고 있음

- 최근 철도, 항만, 도로 등의 인프라 투자로 물류시스템이 크게 개선되고 있지만, 많은 아프리카 국가들의 물류지수는 여전히 세계 최하위 수준에 머물고 있음

□ 노무라 종합연구소는 아프리카 진출의 긍정적 요소로 모바일 결제 등

¹ 본 장은 일본연구기관들과 인터뷰한 내용과 기관 자료를 바탕으로 일본기업들의 아프리카 진출전략을 정리함

ICT 산업의 급성장에서 볼 수 있는 높은 신기술 수용성과 중국, 미국, 일본 등의 아프리카 제조업 및 인프라 투자 확대를 꼽음

- 케냐를 중심으로 한 동아프리카의 모바일 결제 확대는 아프리카 금융산업 시스템의 변화를 가져오고 있음
 - M-PESA로 대표되는 모바일 결제는 그동안 금융접근에 제약이 있던 아프리카인들에게 저렴하고 간편한 결제시스템을 제공하면서 성장률이 급증하고 있음
 - 케냐의 연간 모바일 결제 액수는 전체 GDP의 약 절반에 가까운 U\$350억에 달하며 전체 국민의 70% 이상이 모바일 결제를 사용하고 있음
- 또한 중국과 미국, 일본 등이 경쟁적으로 아프리카 제조업 및 인프라에 투자하고 있는 것도 긍정적 요인임
 - 중국은 2018년 9월 중-아프리카 협력포럼(FOCAC)에서 아프리카 제조업 및 인프라 개선을 위해 U\$600억을 지원하겠다고 밝혔으며, 미국도 아프리카 인프라 개선 위해 U\$600억 펀드를 조성하였음
 - 일본은 2016년 TICAD에서 U\$300억 아프리카 지원을 밝혔으며, 올해('19.8.28~30일) 개최되는 제7차 TICAD에서도 비슷한 규모 지원 예정

□ 단기보다 중장기적 관점에서 아프리카 진출 사업 발굴 필요

- 인구 증가에 따른 아프리카의 급속한 도시화와 중산층 증가에 따른 소비 증대 등을 고려한 사업 발굴 필요
 - 대표적으로 식량사업은 중장기적인 관점에서 발전할 수밖에 없는 주요 아이টে므로 아프리카는 식량수입을 위해 연간 U\$350억을 지출하고 있음
 - 또한 도로, 메트로, 수자원 시설, ICT 등 도시개발 및 재건 관련 사업에도 주목할 필요가 있음
- 현지에 진출한 외국 및 현지 기업과의 M&A나 제3국(인도 등)에 거점 마련 후 아프리카에 진출하는 방안도 유효함
 - 대표적인 사례로, 일본 토요타 통상은 프랑스 CFAO를 인수하여 아프리카 53개국 165개 지점을 확보하였고 스즈키 모터스는 지리적 이점을 활용하여 인도에서 생산한 오토바이와 자동차를 아프리카에 수출하고 있음

☞ **노무라 종합연구소:** 장기적 관점에서 진출 전략 수립 필요. 국가 중에는 풍부한 인구 및 원유를 보유한 나이지리아 주목. 사업별로는 항만투자가 매력적

② 마루베니 경제연구소

□ 마루베니는 아프리카 현지에 35명의 주재원을 두고 있으며 남아공을 중심으로 트레이딩에 집중하고 있음

○ 아프리카 사업 정체에도 불구하고 마루베니는 2013년 10명에서 2015년 25명, 현재 35명으로 꾸준히 인력 증가

- 단기적 관점에서 아프리카 사업을 보는 것이 아니라 장기적 관점에서 사업 전략을 수립하기 때문임
- 특히 아프리카에 대한 직접 투자는 타 일본 상사 대비 많지 않지만 트레이딩과 인프라 수주 증대를 위한 아이템들을 꾸준히 발굴하고 있음

○ 최근에는 트레이딩 위주 사업을 넘어 발전 및 LNG 프로젝트 EPC 사업발굴에도 집중

- 적도기니의 LNG 프로젝트에 6.5%의 지분을 투자하고 있으며 보츠와나에서는 포스코에너지와 함께 U\$8억의 화력발전소 공동 사업자로 선정되었고, 케냐에서는 올카리아 지열발전 사업을 수주한 상태임
- 모잠비크에서는 호주계 시라 마이닝(Syrah Mining)사가 채굴하는 구상흑연을 중국 등 아시아에 판매하고 있음

○ 마루베니도 일본정부의 아프리카 지원 관련 사업을 발판으로 다수의 사업을 진행하고 있음

- 제6차 TICAD 회의에서 일본과 아프리카 국가들이 체결한 73건의 사업 MOU 중 마루베니는 가장 많은 14건의 MOU를 체결
- MOU 체결 사업 분야는 나이지리아 화력발전소 건설, 앙골라 산업다각화를 위한 봉제공장 건설, 앙골라 농업협력 방안, DR콩고 보건사업 등 다양
- 또한 JICA 자금을 활용하여 말라위에서 공항개선 작업을 시행 중

□ 아프리카는 최근 높은 경제성장과 소득향상에 따른 소비시장 확대 등으로 주요 일본상사들의 관심 지역으로 부상 중

○ 그러나 일부 아프리카 국가의 경우 만성적인 무역적자로 인한 외화부족으로 대금결제에 어려움을 겪는 등 문제점도 있음

- 또한 인프라 및 EPC 사업진출 시 파이낸싱 구성도 어려워
일본국제협력은행(JIBC) 등 정부의 지원을 통해 해결하고 있음
- 마루베니는 미쯔비시 상사나 미쯔이 물산처럼 큰 규모가 아니기 때문에
한국기업들과의 협력도 상대적으로 수월
- 포스코에너지와 공동 수주한 보츠와나 화력발전소 사업이 대표적 사례임

☞ 마루베니 연구소: 아프리카사업들은 사업제안에서 대금회수까지 장기간이
걸리기 때문에 중장기적인 관점에서 사업진행 바람직

3. 일본기업의 아프리카 진출 전략 특징²

□ (진출 업종) 자원보다는 인프라와 서비스업이 유망 비즈니스 분야로 부상

- 자원 가격이 안정적으로 유지됨에 따라 일본계 기업 입장에서는 인프라
부문과 서비스업 부문이 성장의 양 축으로 평가
- 아프리카 지역은 기초 인프라 정비가 미흡하여 전력, 담수화, 철도/도로정비
등에 대한 수요가 급선무
 - 전력인프라 부문에는 신재생에너지 형태로 진입, 이미 케냐에서는
지열발전이 진행되고 있고 추가 개발과 주변지역으로 확대 추진 중
 - 해수담수화 시장도 일본의 첨단기술을 활용하여 차별화를 가져갈 수 있는
포인트로 알제리 등에서 사업경험 있음
- 서비스업의 경우 정보서비스업, 의료업에 대한 기대가 높고 도로화물운송업이
발전할 것으로 평가
 - 정보서비스업으로는 NTT가 동부, 서부, 남부, 북부에 진출 중이며
DMM닷컴 기업은 르완다의 소프트개발회사를 인수
 - 일본 의료기기 부문의 토시바메디칼시스템, 후지필름, 시마즈제작소 등이,
의약품 부문에서는 다케다약품공업, 오츠카홀딩스 등이 사업을 개시하고
있음

² 2019년 1월 일본무역진흥기구(JETRO)에서 발표한 “아프리카진출 일본계 기업 실태조사”를 기초로
특징을 도출

□ (진출 지역) 케냐, 나이지리아 등이 지속적으로 주목받고 있으며 이집트, 짐바브웨 등이 최근 각광을 받음

- 일본계 기업들이 지속적으로 유효하다고 생각하는 나라는 케냐, 나이지리아, 남아프리카공화국, 모잠비크임
 - 케냐, 나이지리아, 남아프리카공화국은 일본기업들이 꾸준히 성장 가능성이 높은 곳으로 평가하고 있는 국가임
- 최근 들어 관심도가 다시 높아지거나 주목 받는 국가로는 모잠비크, 이집트, 모로코 등이 있음
 - 모잠비크, 이집트에 대한 기대는 기존에도 있었지만, 모로코는 일본기업들이 새롭게 주목하고 있는 국가라고 볼 수 있음
 - 모잠비크에서는 천연가스/석탄 등 자원의 대규모 생산개시를 준비 중이고, 항만/물류 관련 인프라 수요 확대 등의 배경 때문에도 관심이 커짐
 - 한편, 지난 1년간 모로코와 모잠비크에 진출한 일본기업의 40%는 현지 종업원의 고용을 확대함
 - 모로코의 경우 유럽/아프리카/중동 관문의 입지, 자동차 관련사업 등 수출산업진흥, 제조업 발전에 따른 물류 니즈 확대 등을 높이 평가하고 있음

□ (유망 분야) AI 등 4차 산업혁명 중심의 新산업이 일본계 기업들의 진출 유망 산업 분야로 평가

- 新산업 분야는 IoT, 핀테크, 전자상거래, 빅데이터, AI 분야로 일본 ICT 관련 기업들이 많은 관심을 갖고 있음
 - IoT 분야에서는 DMM그룹이 전자상거래 사이트를 만들어 가전, 가구, 의약품을 취급함으로써 IT를 활용해 아프리카 소매시장에 변혁을 시도 중
 - 르완다에서는 요고이노비션이 스마트폰을 이용한 오토바이택시 사업 실시. GPS를 활용한 이동거리에 기초한 운임산정 방식 도입
 - 핀테크 분야에는 기업 간 국제송금 서비스를 제공하는 기업 BitPesa 덕분에 과거 2주간 걸렸던 결제서비스가 당일 처리 가능
 - 전자상거래 분야에 강한 국가로는 나이지리아에 주목. 나이지리아에서는 휴대폰으로 인터넷에 접속하는 비율이 80%를 상회해 JUMIA(나스닥 상장)와 KONGA닷컴을 비롯한 전자결제 플레이어들이 다수 존재

〈일본계 기업의 IoT 등 4차 산업혁명 관련 진출 사례〉

일본 기업명	개요
DMM 그룹	- 르완다에서 교통계 전자화폐를 추진하는 AC 그룹과 소프트 개발의 HeHe 라보 기업을 인수 - 전자상거래 사이트 개설, 소매시장에 변화
요코이노비션	- 스마트폰을 활용한 오토바이택시 사업 운행
BitPesa	- 스마트폰 앱과 가상화폐를 활용한 기업 간 국제송금 서비스
사무라이 인큐베이트	- 2018 년 르완다에 벤처 캐피탈(VC) 자회사를 설립, 5 년 동안 100 개 회사에 투자 예정
렉스버트 커뮤니케이션	- 르완다 중심 아프리카에서 오프쇼어(역외개발 아웃소싱) 개발을 전개
Mistletoe	- 2015 년 아프리카에서 의료용 드론을 활용하고 있는 미국의 집라인에 출자

자료: 아프리카비즈니스파트너즈(2017), "아프리카비즈니스에관한 일본기업리스트"외

○ 이미 IoT, AI 분야에서는 모로코, 이집트, 남아공, 나이지리아 등에서 아프리카 스타트업 기업이 활성화되고 있음

- 모로코의 KWICS의 경우, 기업이 원하는 능력을 갖고 있는 적격 후보자를 제안하는 데이터를 관리, 활용하는 알고리즘을 개발하여 기존 12주 걸렸던 시간을 6주로 단축함
- 이집트의 Wuzzuf의 경우, 인재를 구하는 회사와 구직희망자의 니즈를 매칭해주는 온라인구직 플랫폼을 운영, 2012년 이후 1만명 이상 연결 성공
- 남아공의 dataprophet의 경우, 제조업 분야의 공정순서, 설정을 최적화함으로써 불량품을 줄이는 데 기여
- 나이지리아의 BEATDRONE은 드론을 활용하여 농업과 석유 플랜트 운영에서 개선해야 할 문제점을 찾아내고 있음

□ (진출 방안) 일본기업들은 남아공, 인도기업과의 협업 등 3국간의 연계를 고려함으로써 아프리카 진출 리스크를 줄이려는 경향을 보임

○ 3국과의 연계에서 파트너로 우선 고려되는 국가로는 남아공이 꼽히며, 인도, 프랑스가 다음을 차지하고 있음

- 3국 간 연계를 추진하려는 가장 큰 이유는 파트너 국가의 기업이 갖고 있는 거래처 네트워크를 활용할 수 있기 때문임. 또한 공동 프로젝트가 구체적으로 진행되고 있거나 향후 가능성이 증가할 것을 기대
- 최근 일본계 기업의 3국과의 연계사례를 살펴보면 남아공, 인도, 프랑스 기업 이외에도 모로코, 미국과도 연계

- 아프리카에서 경쟁 상대국 및 기업에 있어서는 최근 들어 중국계 기업이 유럽계 기업과 거의 같은 수준으로 위협적이라고 판단
 - 10년 전인 2007년만 해도 중국기업은 일본계, 유럽계, 아프리카계, 미국계의 다음 순위를 차지해 위협적인 국가가 아니었으나 2012년 이후 상위에 랭크
 - 경쟁 요인으로는 경합국과의 수입품 경쟁 격화가 첫 번째이며 다음으로는 프로젝트 참여와 정부조달 안건에서 경쟁이 격화되는 것임

4. 시사점

□ 아프리카가 자원개발 중심 경제에서 제조업 육성 및 인프라 개선을 통한 경제다각화로 변화함에 따라 일본기업들 역시 적극 대응 中

- 일본 정부와 주요 진출 기업들은 새로운 아프리카 진출 전략을 수립하며 지속 가능한 사업 분야 진출을 모색하고 있음
 - 특히 일본기업들은 인프라와 서비스 부문을 향후 아프리카 성장의 축으로 평가하고 이들 사업부문에 진출을 강화하고 있음
 - 남아공을 거점국가로 인구대국인 나이지리아, 에티오피아 그리고 지역 허브인 케냐와 모로코 등을 주요 진출 전략국가로 삼음
- 일본기업들은 핀테크, 전자상거래 등 아프리카의 IT 관련 및 스타트업에도 관심을 두고 있음
 - 이미 케냐를 중심으로 활성화된 동아프리카의 모바일 금융에 일본기업들의 참여가 이어지고 있음
 - JETRO는 2019년 1월 아프리카 100대 스타트업 조사를 통해 일본기업들의 새로운 비즈니스 협력방안을 제안

□ 일본기업들의 제언에서 보듯이 아프리카는 전략적 관점에서 중장기적 시각으로 인내심을 갖고 진출해야 할 필요가 있음

- 진출 로드맵을 구체화하는 노력이 우선되어야 하고 특정 국가와 비즈니스에 대한 차별적 경쟁력 확보 전략과 전문인력 양성과 보강이 중요
 - 아프리카 진출 로드맵을 구체화해야 하며, 추진 과정에서 특정국을 선정해 경쟁력을 갖추는 모범 사례를 구축할 필요가 있음

[참고자료]

[홈페이지]

“토요타 통상과 아프리카”(http://arecplaza.jp/hukan/item_867.html)

“巨大市場アフリカにどう切り込むか”

(https://www.jetro.go.jp/ext_images/jfile/report/07001310/africa_market.pdf)

[보고서]

アフリカビジネスパートナーズ(2017), “アフリカビジネス に関わる 日本企業リスト”

経済産業省, “2017版通商白書”

経済産業省, “2018版通商白書”

謝志海, “中国のアフリカ政策”, 共愛学園前橋国際大学論集, 2017. 3

経済同友会, “アフリカ進出の声—進出企業30社の声”, 2019.2

日本貿易振興機構(JETRO), “アフリカ・スタートアップ100社”, 2019.2.

日本貿易振興機構(JETRO), “アフリカ進出における現地・第3国企業との連携可能性”, 2018.7

日本貿易振興機構(JETRO), “主要国企業のアフリカ展開と 日本企業との連携可能性”, 2018.4.