

East Africa Sales Promotion Limited(EASP)の情報提供ビジネスについて

2014年1月15日

津梁貿易株式会社

代表取締役 金城 拓真

East Africa Sales Promotion limited (EASP) は 2011 年にタンザニアのダルエスサラームで設立された会社です。その名前の通り、タンザニアだけでなくケニアやウガンダ、ザンビアなどにも出張所や提携会社を持ち、東アフリカでの様々な商品サービスの販売促進を目的とした情報の提供を行っている会社です。

弊社社長の金城拓真は 2007 年よりタンザニアでのビジネスを開始し、その最初の事業は日本から中古車をタンザニアに輸入し販売するという事業でした。そのため、弊社設立当初は主に中古車に関わる情報を提供しておりましたが、現在では中古車にとどまらず、東アフリカの経済について幅広く情報を提供しております。

アフリカのマーケットは日本で考えられている経済状況とは少し異なり、いびつな成長を遂げています。端的な例を挙げますと、携帯電話の通信料に対する考え。家計に占める携帯電話の通信料はどの家庭でも毎月ほぼ横ばいの数字を示しています。ここから読み取れるものは、収入が不安定な過程において、食費やその他の費用を削ってでも携帯電話の通信料を確保する姿が浮かび上がってきます。携帯電話はそれほどまでに人々の生活の中に浸透し、生活必需の支出となっています。日本から考えると、食費やその他の生活費を削ってまで携帯電話の通信料を捻出する姿というのは想像できないのではないのでしょうか。そういった現地では知りえない生の情報を取り扱っているのが弊社となります。

あるアフリカ在住の華僑の言葉ですが、「現在のアフリカは 100 年前の世界に現代のテクノロジーを持ち込んだと考えなければならない。」と言われたことがあります。この言葉は現地でビジネスをしている弊社にとって納得できる言葉で、いびつな成長を遂げている理由でもあります。そのいびつな成長を遂げている現在のアフリカのマーケットを攻略しようと考えた際、担当者様の現地視察というのは外せないと考えております。弊社ではそのような現地視察のコーディネーターやコンサルティング・調査も同時にお引き受けさせていただいており、2011 年から数えますと今まで現地視察のコーディネーターやコンサルティング・調査を弊社が行った企業様は 30 を超えます。その企業様の内訳は、食品メーカーさんや自動車メーカーさん等の大手企業様から個人の宝石商や中古車輸出事業者など中小企業様や個人事業主様まで幅広くお引き受けさせていただいております。このように幅広い分野でアテンドや調査が可能という 1 番大きな理由は、アフリカ各国の省庁が発表する情報や財閥系大企業から得られる情報はもちろんのこと、弊社がローカルマーケットの情報までも取得できるからだと考えています。ローカルマーケットとは、弊社事務所が位置する市場近辺。一般的には治安が悪いとされていて、用がなければ訪れてはいけない、と書かれることもあるような場所ですが、その社会に入り込んだ私たちだからこそ得られる情報、訪れることが可能な場所があるのです。このように、日本の企業様向けに、現地視察の

コーディネートやコンサルティング・調査等のサービスを行わせていただいている延長線として2013年にはタンザニアで行われた国際見本市のジャパンプースの運営にも深く関わらせていただきました。

ここ数年でアフリカが随分報道され、ビジネスターゲットとなっていますが、そうはいつでもまだまだ日本で得られる情報は限られたものです。そこを、私たちが現地でのビジネス、生活から得た体験、経験、知識をもって、皆様のお役にたてていただきたいと思います。

インド洋の青い空と青い海



ダルエスサラームの街並み



現地卸売市場



CINNAMON COMPANY LTD.のタンザニア通関代行業ビジネスについて

2014年1月15日

津梁貿易株式会社

代表取締役 金城 拓真

CINNAMON COMPANY LTD.は、日本人経営のタンザニア通関代行業を行っている会社です。また、ケニアにある通関代行会社とも提携を結び、タンザニアとケニアにおいて通関代行業を行えるとともに、その内陸国であるウガンダ・南スーダン・ルワンダ・ブルンジ・DR コンゴ・ザンビア・マラウィへのトランジットカーゴも同様に扱うことが可能です。通関代行業とは、商品を輸入または輸出する際に、輸出入に関わるあらゆる手続きを代行して行い、その際に発生する税金等を輸出入を行う企業に代わって支払う業務のことを指します。通常聞き慣れない事業ですが、国をまたいで商品を移動させる際には必ず必要となる事業です。

タンザニアを含めた東アフリカでは、自国の生産業がアジアほど発達しておらず、あらゆるものは、まだまだ輸入せざるを得ません。そして、東アフリカでビジネスをするのであれば、おそらく「輸入」という業務がほとんどの場合で必要になるでしょう。しかし、この「輸入」という作業がネックとなり、東アフリカに進出に踏み出せない、という企業が実は少なくありません。輸入で一番ポイントとなるのが、通関です。東アフリカでも、通関作業というのは、政府発行の免許を持った通関代行業者しか業務を行うことが出来ないため、輸入者（もしくは輸出者）は、通関代行業者に通関業務を依頼することになります。

では、どのような問題が主に発生しているのか。それは大きく分けて2種類あります。1つは、通関代行業者そのものに問題がある場合。2つ目は、税務局や港湾局などの役所に問題がある場合です。

まず一つ目の通関業者の問題とは、案件のフォローが下手で時間がかかる、すぐに賄賂を払おうとする、実費を顧客に公開せず過剰請求するなどです。特に、賄賂を支払って通関を行った場合には、通関代行業者だけでなく輸入者（輸出者）にも大きなペナルティが発生します。数年前までタンザニアやケニアはまだまだその業務が電子化されておらず、紙の上で手続きを行っていました。その時代には通関事業というのはその業者の顔で行われている部分が大きく、手続きや書類に不備があっても商品を輸出入することが可能だったと聞いています。しかし、今では電子化された業務のため、きちんとした手続きと正しい書類を用意しなければ通関手続きを進めることが出来ません。もし、無理矢理通関手続きを行うために賄賂を支払うとその痕跡が残り、後々大きなペナルティが通関代行業者だけでなく輸入者（輸出者）にも課せられてしまいます。

もう一方の役所の問題は、すぐにシステムがダウンする、基本的に仕事が遅い、などが挙げられます。この特徴を知っておかなければ、あらゆる事業のタイムスケジュールが狂ってしまい、最終的には損害が発生してしまいます。

弊社は、この煩雑な業界に一石を投じたいと考えています。弊社の大きな強みは2点、日本人が中にいる、ということと、アドバイザーとして税務局員が弊社に所属している、ということと

す。弊社はお客様にすべてのプロセスを説明し、発生する費用に関しても外部に支払った費用というのは全てお客様に報告し、実費のみ頂きます。また、アドバイザーに税務局員がいるので、賄賂などで不備のある書類を無理やり通したりするということは一切ないので、後々問題が発生することはありません。また、ご利用いただいたお客様からは「今までかかっていた時間の半分以下の時間で貨物が港から出た」という評価も頂いております。これも、私たちは当たり前のことを当たり前のよう作業しただけで、この評価を頂いたので、一般的な通関代行業者とどれだけ違うか、というのを示していると思います。

上記の理由から、弊社はサービス内容を重視する顧客から様々な案件を受注しています。一般のお客様の中古車の輸入通関、国際協力プロジェクトの貨物、免税対象となる貨物、貴金属関係、内陸国へ運ばれるトランジットカーゴの一時輸入手続きなど、様々な形態の貨物に対応しています。

実際の通関代行業務以外にも、タンザニアへ進出を考えている日本企業様からのご相談、調査にお答えする業務も行っています。実際に日本の一部上場企業様などから輸入税や、港で発生する費用の調査依頼を受けていますし、現地に既に進出している企業様からも、様々な相談を受けています。これも、すべてをオープンにする姿勢を評価して頂いてると思っています。

税金のシステムや、輸入に関するご質問、何でも結構ですので、是非お気軽にお問い合わせください。日本人のコンサルタントが日本に貨物がある時点から全ての書類のチェック、必要書類の提示を行います。また無料相談も承っております。皆様のタンザニア進出の一助になることが、私たちの存在意義です。

ダルエスサラーム港 全景



ダルエスサラーム湾を往来する
様々な貨物船



タンザニアとザンビアの国境
ザンビアに運ばれる貨物の車列

