

成長著しいサブサハラ・アフリカを日本企業がどのように理解すべきか、ポイントはどこかについての示唆を提供します。

サブサハラ・アフリカの成長とともに

～日本とのビジネスをつなぐ視点～

Linking Japanese Business Strategy to the Growth Dynamics of Sub-Saharan Africa



要旨

Abstract

サブサハラ・アフリカは49カ国、世界の国数で4分の1、面積で5分の1、人口は8分の1を占める一大経済圏であり、近年は特にその経済成長に自信を深めつつある。BRICSの一員で世界有数の鉱物資源国でもある南アフリカ、アフリカ随一の人口を誇りOPEC加盟の石油産出国である西アフリカのナイジェリア、経済成長著しいアジア地域との交易の中心で、一大農業国でもある東アフリカのケニア、その他多くの国がそれぞれ自国の強みを生かした経済発展を志向している。事実、世界各国もサブサハラ・アフリカ諸国の経済成長に強い関心を抱いており、2000年以降の諸外国のサブサハラ地域への直接投資額や貿易額の伸びには目を見張るものがある。

サブサハラ・アフリカ地域は今後長期にわたって人口増加と都市化の進展が予測されており、新中間層の拡大とその個人消費に期待する外資系企業の積極的な進出も見られる。しかし一方で、経済発展の勢いをより拡大していくための基盤である電力や物流関係などのインフラストラクチャーが不足しており、安定的な政治体制や手続きの透明性、マーケットでのファイナンス機能の不足など、多くの課題があるのも事実である。特に日本企業は生産拠点としてのアフリカ進出に関心が高いと考えられるが、サブサハラ・アフリカが中国や東南アジアのような生産拠点となるには、インフラの他にも産業集積の不足・人材開発などクリアしなければならない課題も多い。これまで多

くの援助機関や各国政府によってハード・ソフト両面でのインフラ課題への対処が行われてきたが、現在の膨大なインフラニーズを満たすためには、民間企業の参入が重要な要素となってくるだろう。

日本企業がアフリカ投資・進出を考える際には、現地マーケット志向であることはもちろん、市場での勝ち負けにこだわるのではなく、サブサハラ・アフリカ経済の成長を自社の成長に取り込むアプローチを採用すべきだろう。データだけでは本当のアフリカは理解できない。まずは自身で現地に赴き、アフリカマーケットを感じ取ってほしい。

Sub-Saharan Africa is a region consisting of 49 countries. These countries (around a quarter of the number in the world) also represent around one fifth of the land area and one eighth of the world's population. The region has become increasingly optimistic about its economic prospects recently. Countries in the region are trying to take advantage of their individual strengths for economic development, for example South Africa, which is a member of BRICS and rich in mineral resources, Nigeria in West Africa, which is well known for having the largest population in Africa and is an oil-rich member country with OPEC, Kenya in East Africa, which is a hub for trading with Asian countries with recent rapid economic growth and one of the major agricultural producers in Africa.. Indeed, many foreign investors are paying close attention to the economic growth in Sub-

Saharan countries. The growth of FDI and trade since 2000 has outperformed most observers' expectations.

We are likely to see continuing population growth and urbanization in the Sub Saharan region in the foreseeable future. Indeed foreign companies are entering the market targeting the growing middle income population with its associated buying power. On the other hand, most countries in the region continue to suffer from a lack of basic infrastructure to underpin this growth such as power and logistics and many issues remain related to governmental stability, transparency, and lack of access to finance.. Many Japanese companies are showing interest in terms of investment to develop a manufacturing hub in Africa, but they need to overcome obstacles such as the lack of infrastructure,

concentration of industrial capacity, and human development, especially when compared to other merging regions such as China and South East Asian countries. Although international donors and governments have been involved in trying to tackle the infrastructure issues for decades, the perception and actions of the private sector will be key to a solution for meeting the vast infrastructure needs.

When it comes to entering the African market, Japanese companies should have not only a short term market oriented "win or lose" mind set but should also seek to be positioned as to capture and benefit from some of the rewards of the future growth in the local economies. It is not possible to understand the real Africa by just relying on data. It is necessary to experience the region first hand.

目次

要旨 Abstract	1
はじめに	3
1章 サブサハラ・アフリカ概況 Sub-Saharan Africa at a glance	4
アフリカ プロファイル Profiles of Africa	6
2章 南アフリカ、ナイジェリア、ケニア(SANKs)から見えるアフリカ経済成長 Economic growth trends in South Africa, Nigeria and Kenya(SANKs)	12
南アフリカの場合 In South Africa's case	13
ナイジェリアの場合 In Nigeria's case	15
ケニアの場合 In Kenya's case	17
その他の国と地域 In other's cases	20
3章 アフリカビジネス5つの視点 Five perspectives on African business	22
視点1：アフリカの経済成長と外国直接投資 1 st perspective: Economic growth in Africa and FDI	23
視点2：人口増加と都市化 2 nd perspective: Growing population and urbanization	25
視点3：生産拠点としてのアフリカ 3 rd perspective: Africa as a manufacturing hub	27
視点4：インフラストラクチャーの課題 4 th perspective: Infrastructure issues	29
視点5：アフリカのファイナンスニーズ 5 th perspective: Finance in Africa	32
4章 提言 Our suggestion	34
5章 PwCのネットワーク PwC's network	36
調査・レポート Research & Report	38
お問い合わせ先 Contacts	39

注意(Disclaimer)：本書は2014年4月末までの情報を基に作成されています。また、本書は当社の知見の共有と意識を目的としたものであり、プライスウォーターハウスクーパース株式会社およびPwC Japanに所属する全ての組織・個人は、直接的、間接的のいかにかかわらず、本書の情報利用に関するいかなる責任も負いかねます。

はじめに

アフリカには「貧困・飢餓」「エイズ」「紛争」など暗いイメージが付きまとっていた時代がありました。特に日本では、アフリカの情報を得られる機会が少なかったこともあり、無意識のうちに、アフリカの経済は日本とは無縁の場所だと思い込んでいたのではないでしょうか。もちろん、アフリカの多くの国々では、今なおさまざまな課題に直面していることは事実です。しかし、政治・経済のグローバル化が進展し、近年はアフリカ諸国も経済的な自信を強め、積極的な経済政策や投資政策を打ち出すなど、世界経済の中でその存在感は日々大きくなっています。

一方、日本経済はどうでしょうか。市場が成熟期にあり、世界でも類を見ない少子高齢化が待ち受けている状況下で、日本市場の停滞・縮小は、政府・企業関係者の間ではある種の共通認識になっていると言つてよいでしょう。今日、メディアに「新興国」という言葉が登場しない日はないほど新興国への関心が高まっているのも、実はそうした危機感の表れと受け取ることもできます。

日本企業が今後の世界経済の熾烈な競争の中で生き残るためには、海外市場をいかに攻略するのか、特に新興国の成長をどのように自社の成長に取り込むのか、という視点が必要不可欠です。「アフリカはまだ早い」、「アフリカは遠い」と思われている日本企業が多いのは事実ですが、アフリカ市場での競争は既に始まっています。今後数十年の日本の産業競争力維持にとって、アフリカ経済の成長を取り込むことは非常に重要な要素の一つであることに疑いの余地はありません。

本書はアフリカに関心のある政府・ビジネスマンの方々、将来的にアフリカ進出を検討されている経営者の方々を対象に、アフリカ経済をどのように俯瞰するのかについて当社の知見をもとにまとめたものです。

当社は、今後も日本経済の成長や日本の産業競争力強化の視点でアフリカ市場に積極的にかかわることを通して皆さまのお役に立ちたいと考えております。本書が皆さま方のアフリカビジネスへの入り口となり、アフリカ投資成功への一助となればこれに勝る喜びはありません。



プライスウォーターハウスクーパース株式会社
公共事業部 パートナー

岡田 康夫

1章 サブサハラ・アフリカ概況

Sub-Saharan Africa at a glance

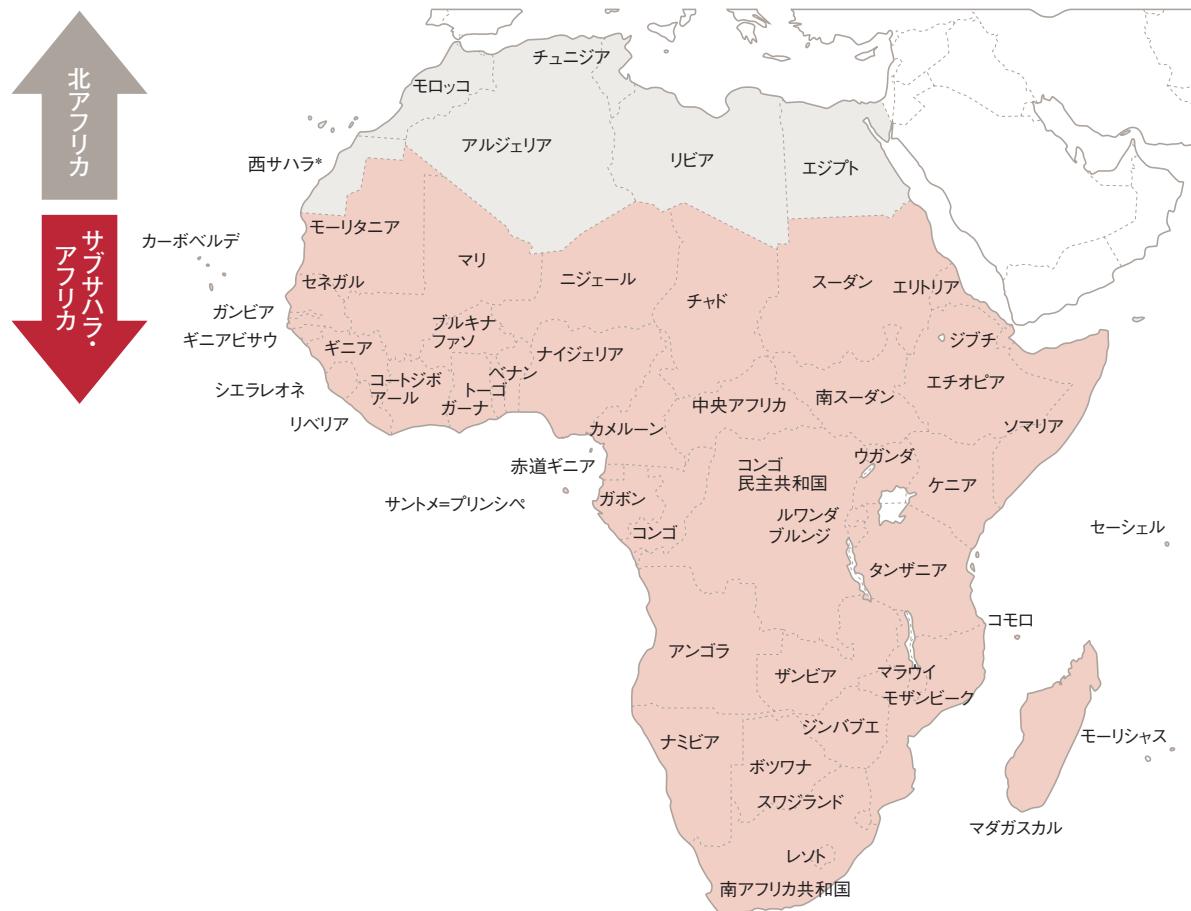
サブサハラ・アフリカとは、アフリカ大陸北部のサハラ砂漠以南の地域を指す。サブサハラ・アフリカは、国数（国際連合加盟国）にして世界の約4分の1、面積比で世界の約5分の1、人口比にして約8分の1を占めている。このため政治的・経済的な影響力は本来、相当程度強いはずである。しかし、これまでアフリカが世間の耳目を集めたことと言えば、民

族紛争、貧困・飢餓、エイズや伝染病など、ポジティブな内容と言えないものが多かったのも事実である。

しかし、2000年代中頃から経済誌やニュースメディアなどでアフリカを新しいマーケットとして肯定的に捉える見方が増え始めた。現在では企業の世界戦略を語る上でアフリカは避けて通れない新興国市場の一つであろう。新興国を表す

キーワードとして最も有名なBRICsも、発足当初その“s”はブラジル、ロシア、インド、中国4カ国の複数形の“s”であったが、2011年4月のBRICs首脳会議において、南アフリカ（South Africa）の“S”に変更された。これは、南アフリカやその他アフリカ諸国がビジネス上有望な新興国の一員として認められた、象徴的な出来事と言えるだろう。

図表1-1 サブサハラ・アフリカの地図



*日本は現在、国家として承認していない。

出典：国際連合の加盟国データをもとにPwC作成

サブサハラ・アフリカが市場として注目されるようになった主な理由として、先進国経済のグローバル化の加速や、中国、インドなど新興国自らが財やサービスを提供するサプライヤーとしてグローバル市場に参入したことが挙げられるだろう。また、貧困や飢餓など、アフリカの社会課題解決に取り組む国際機関やNGOなどが、従来の公的資金や寄付中心の援助

から、民間セクターの活力を生かした開発手法を採用し始めたことも、アフリカの市場化に拍車をかけることとなった。こうした動きに呼応するかのようにアフリカ各国政府も外資誘致や投資優遇策を積極的に打ち出しており、市場としてのアフリカの勢いは当面衰えそうにない。

なお、エジプトやモロッコに代表される北アフリカ諸国も地理的にはアフリカ

大陸に属するが、アラブ文化の影響を強く受けており、狭義のアフリカからは除外されることが多い。本誌の中のアフリカも、特に言及がなければサハラ砂漠以南の49カ国を対象としている。



アフリカ プロファイル *Profiles of Africa*

国数と地域

The number of countries in the region

国数／面積／人口

サブサハラ・アフリカの国数は現在49カ国で、人口はおよそ8億5,000万人である。合計面積は2,361万km²で、世界の陸地面積の約23%にあたり、これは米国(915万km²)、中国(933万km²)、インド(300万km²)、そして日本(36万km²)の面積を合算した面積に相当する。広大な国土からも分かる通り、サブサハラ・アフ

リカの平均人口密度は87人／km²であり、中国の142人／km²、インドの367人／km²と比較して極めて低いことが分かる。この人口密度の低さはアジアや他の地域と比較してインフラ整備の開発効果を上がりにくくしていると指摘する専門家が多い。

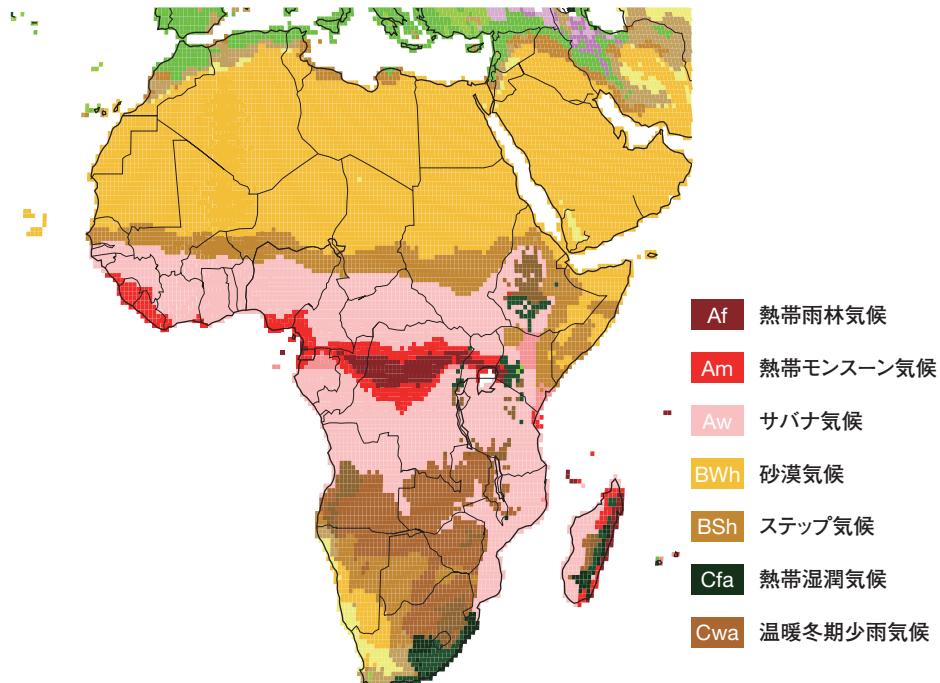
しかしその一方で、アフリカでは都市化も進行している。約1,200万人の人口規

模を誇るナイジェリアのラゴスを筆頭に、コンゴ民主共和国のキンシャサ(約900万人)、南アフリカ共和国のヨハネスブルグ(約370万人)、アンゴラのルアンダ(約470万人)、コートジボワールのアビジャン(約420万人)など、数百万人規模の大都市も珍しくない。

地形／気候

アフリカは乾燥地帯だという印象が強いが、実際には各地域でさまざまな気候が存在する。中部の赤道周辺は熱帯雨林気候(右図ケッペンの気候分類Af)の地域であり、その周辺には際立った雨期がある熱帯モンスーン気候(同Am)の地域が存在する。ザンビアとジンバブエの国境にある世界遺産「ビクトリアの滝」の増水期の水量は世界最大級の滝である南米「イグアスの滝」と同等であり、中部アフリカを流れるコンゴ川の流域面積は、世界最大のナイル川に次いで2位である。南部アフリカ広域およびキリマンジャロ山やケニア山がそびえる東アフリカには穏やかな気候が特徴のステップ気候地帯が広がっている。

図表1-2 サブサハラ・アフリカの気候分布図



出典：World Maps of KÖPPEN-GEIGER Climate Classification

言語／公用語

同地域に先住する多数の民族に由来して、サブサハラ・アフリカでは多数の言語が使われている。例えば、ナイジェリアには250以上の民族がいると言われ、砂漠地帯に近い北部カノ州の多数派であるハウサ族はハウサ語を話し、英國国営放送のBBCもハウサ語のラジオ番組を放送している。しかしナイジェリアの公用語は旧宗主国の英國と同じ英語である。一方、南アフリカでは11の言語を公用語として認めており、ケニアでも現地民族の

多数派言語であるスワヒリ語と旧宗主国の言語である英語を採用している。現実として現地多数派民族の言葉と、旧宗主国の言語を公用語として採用する国が多い。旧宗主国の言語は大きく分けて、英語・フランス語・ポルトガル語の3系統に分かれる。ポルトガル語はモザンビークとアンゴラをはじめとする5カ国で、それ以外の国は主に英語(24カ国)もしくはフランス語(24カ国:各言語に重複があるため合計は国数に一致しない)に分類される。英語が公用語であれば日本企業に

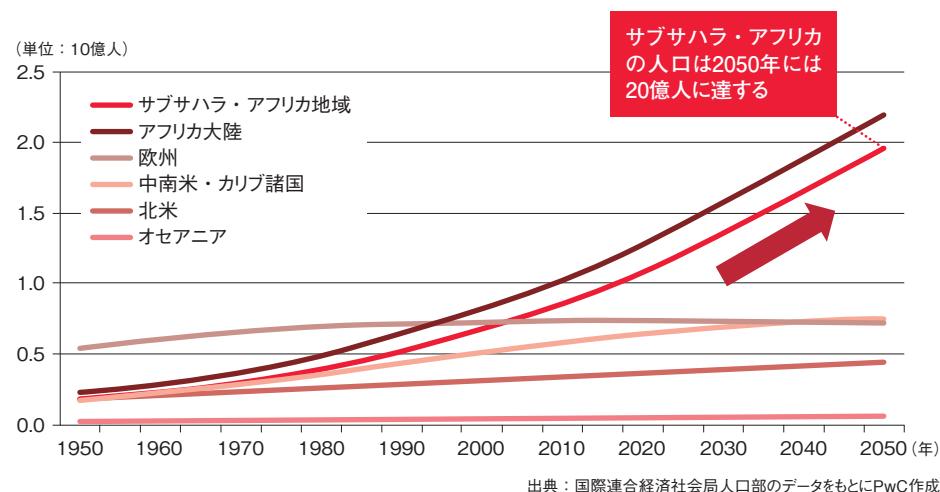
とっても行政手続き面での不安は少ないが、フランス語圏やポルトガル語圏の国や、たとえ英語圏であっても現地で日常的に英語が使えるかどうかには地域差がある。特に貧困層が多い地域では欧米言語が使えないケースが増加する傾向があり、一方でフランス語圏やポルトガル語圏の国であっても政府関係者や外資系企業のビジネスマンはビジネス言語として英語を話すことも珍しくなく、現地進出を検討する企業にとっては確認が必要な部分だろう。

人口規模

Population

サブサハラ・アフリカは人口動態から見ても世界で最もダイナミックに成長している地域である。世界銀行のWorld Development Indicatorsによると、同地域の女性一人が一生に産む子供の数は49カ国平均で5.1人と、わが国や他の新興国と比べても非常に高い(日本:1.4人、中国:1.6人、ブラジル:1.8人、インド:2.5人)。また人口構造でも、先進国と比較し圧倒的に若年層が多く、経済成長を支える労働力が豊富なことが特徴である。1960年には2.3億人であった人口は、2011には8.2億人を突破、2020年には10億人に達し、2050年には20億人に達すると予測されている。ただし、事実として貧困層ほど子供の数が多くなる傾向があり、経済発展を伴わない人口増加は、より一層の貧困を生み出すため、アフリカの社会開発の観点では必ずしも歓迎されることばかりではない。しかし、2010年から2020年の10年間に1.4億人というペースで人口が増加する地域は、世界的に見てもサブサハラ・アフリカより他にく、今後消費市場としてのアフリカの魅力がますます高まることは間違いないだろう。

図表1-3 世界の主要地域の人口推移



政治の安定性

Political stability

サブサハラ・アフリカ諸国の欧米列国からの独立の歴史は1957年のガーナの英国からの独立から始まる。1960年は「アフリカの年」と言われ、15を超える国々が宗主国からの独立を果たした。1960年代には32カ国が独立している。独立後のアフリカ諸国の政治体制として最も多い体制が共和国であり、その数は49カ国中43カ国に上る。しかし、実質的に独裁政権が長期にわたり統治する国が多いのも特徴で、10年以上指導者が代わっていない国は16カ国に上る。

ここで政治の安定性をクーデターの数から考察してみる。図表1-4は、アフリカ大陸における軍事クーデターの発生件数をまとめたものである。独立が本格化した60年代以降、70年代、80年代にかけて年平均で3回から5回発生しており、当時は3カ月から4カ月に1回はアフリカ大陸のどこかでクーデターが発生していたことになる。2000年以降は年平均の発生件数は2回台に減少している。発生国を見

ると、2000年から2012年の13年間に発生した合計33回のクーデターのうち、コートジボワールが18回と最多、ギニアビサウ、コンゴ民主共和国が各4回、モーリタニア、マダガスカルが各3回と続いている。

一方で、ボツワナのように独立後一度もクーデターや内紛を経験していない国もある。近年のクーデターはアフリカ全土の傾向でなく、特定の国で頻発してい

ることが特徴であることが分かる。しかし近年は軍事クーデター以外にも、ナイジェリアや中央アフリカなどで見られる宗教対立に端を発するテロ活動や国内紛争、南スーダン分離・独立の際の国境紛争や治安悪化、ソマリア派兵に反対する勢力のテロ活動など、さまざまな脅威に悩まされており、アフリカの政治的安定実現の阻害要因となっている。

図表1-4 アフリカ大陸における年代別軍事クーデター件数

年代	成功	失敗	平均件数／年
1960年代	27	12	3.9
1970年代	18	32	5.0
1980年代	20	25	4.5
1990年代	14	21	3.5
2000年代	9	16	2.5
2010年代～2012年代	3	5	2.7

出典：アフリカ開発銀行 Political Fragilityin Africa (2012)よりPwC集計

経済体制

Economic resume

サブサハラ・アフリカ諸国の経済は、カカオやコーヒーなどの農作物や石油・ガス・鉱物資源といった1次産業に依存した経済モデルが中心となっている。資源への外国投資を除けば、農業中心で工業化以前の経済段階にある国が多い。物理的インフラを中心とした経済基盤が整備されていないため、付加価値の高い産業の育成は遅れている。サブサハラ・アフリカの全人口の48%が、世界銀行が定め

る貧困ライン（1日1.25米ドル）以下の生活を強いられており、1次産業依存の経済構造から脱却し、財・サービスの付加価値を高めるための産業政策を推し進める必要がある。また、制度面での遅れも指摘されており、GDPの43%相当、労働力の80%相当がインフォーマル経済（統計に表れない経済活動）で占められていると試算されている。

世界銀行グループ〔国際金融公社（IFC）を含む〕が毎年発行しているDoing Business や世界経済フォーラム（ダボス会議）のGlobal Competitiveness Report の調査結果を見ると、サブサハラ・アフリカの多くの国が投資環境や透明性の面で多くの課題を抱えていることが分かる。

図表1-5 國際機関の調査によるサブサハラ・アフリカ諸国のランキング

地域	国	世界銀行グループ Doing Business 2014 ランキング				世界経済フォーラム Global Competitiveness Report 2013-2014 アンケート結果 (カッコ内は選択順位)	
		納稅	税関	投資家保護	契約	腐敗・汚職	不安定な政治体制
西アフリカ	セネガル	182	80	170	167	15.3% (2)	0.8% (14)
	ガーナ	68	109	34	43	11.3% (5)	0.0% (16)
	ナイジェリア	170	158	68	136	21.3% (2)	0.5% (14)
東アフリカ	エチオピア	109	166	157	44	12.3% (3)	0.6% (13)
	ケニア	166	156	98	151	21.1% (1)	0.5% (14)
	タンザニア	141	139	98	42	16.9% (2)	0.8% (14)
南部アフリカ	モザンビーク	129	131	52	145	18.3% (2)	0.3% (16)
	アンゴラ	155	169	80	187	18.9% (1)	0.9% (14)
	南アフリカ	24	106	10	80	9.7% (4)	0.1% (15)
参考値							
BRICs	中国	120	74	98	19		
	インド	158	132	34	186		
	ブラジル	159	124	80	121		
その他	ロシア	56	157	115	10		
	トルコ	71	86	34	38		
	メキシコ	118	59	68	71		

出典：世界銀行グループDoing Business 2014、世界経済フォーラムGlobal Competitiveness Report 2013-2014よりPwC集計

上図ではアフリカでのビジネスのしやすさを定量的に把握するため、サブサハラを西アフリカ、東アフリカ、南部アフリカの三つの地域に分けた上、各地域から3カ国ずつを抽出し、Doing Business と Global Competitiveness Report のランキングを比較した。他の新興国との比較の観点からBRICs諸国とトルコおよびメキシコの値も併記した。

Doing Business 2014の全体的なスコ

アから、アフリカ諸国はBRICs諸国やトルコ、メキシコと比較して、決して大きく劣っているわけではないことが分かる。特に南アフリカとガーナのスコアは悪くない。しかしサブサハラ・アフリカの傾向として、「納稅」と「税関」においてスコアが低い結果となっている。特に税関手続きコストについては最終的に物流コストの上昇につながりやすく、鉄道網の整備

が不十分でトラック輸送が中心のアフリ

カ市場では、より深刻なビジネス阻害要因となり得る。Global Competitiveness Report 2013-2014で世界のCEOへのインタビューをもとにまとめた課題意識調査では、各国ともに「腐敗・汚職」に関する課題意識が高い。これに対して「不安定な政治体制」に関しては、相対的な課題認識ではかなり低い結果となっている。

保健・衛生

Health and Sanitation issues

世界保健機関（WHO）の統計によると2012年のアフリカの平均寿命は58歳で、全世界平均の70歳はもとより、東南アジア平均の67歳よりもかなり短い。これは5歳未満の乳幼児死亡率の高さ（97人／1,000人）も原因の一つであるが、アフリカの主要疾患であるマラリア・結核・HIV／AIDSへの対策が十分でないことが大きい。HIV／AIDSに関しては実に世界の患者の約7割がサブサハラ・アフリカで生活している。国際機関や各国政府、NGOによる啓蒙活動が続けられ、感染者数・死者数は減少傾向にあるものの、依然としてこれらの疾患が国民の三大死亡原因となっている。

良い傾向としては、1990年から2012年間にアフリカの平均寿命は50歳か

ら58歳へと世界平均（64歳から70歳へ6年）を上回る伸びを記録している。

一方、生活習慣病などの疾患が新たな健康リスクになっている。WHOの2008年統計では、心臓疾患と糖尿病が原因の死者数は、アフリカ平均で約436人（10万人あたり）であり、これは欧州の平均値約314人より100人以上も多い。これは適切な医療へのアクセスが難しいことも要因となっている。また、20歳以上の肥満率（BMI値30以上）でも、アフリカ平均は男性が2.8%、女性が7.1%（日本：男性2.8%、女性3.5%）となっており、特に女性の数値が高い。今後、中間所得層の人口拡大に伴い、さらなる肥満人口の増加が懸念される。

平均寿命：**58歳**

幼児満死亡率：**9.7%**

三大死亡原因

マラリア：**13%**

HIV/AIDS：**12%**

結核：**4%**

肥満率 男性：**2.8%**

女性：**7.1%**

出典：WHOデータ

貿易

Trading

サブサハラ・アフリカ諸国の貿易は、農作物や資源など1次産品を輸出し、自動車や日用品など機械製品や一般製品を輸入する形で発展してきた。多くの開発専門家は、目立った工業化が達成されていない国が多いサブサハラ・アフリカ諸国は自国の資源を安く輸出し、外国で付加価値が付けられた製品を高く輸入することで慢性的な貧困から抜け出せないと警告している。また、農作物は天候の影響に大きく左右され、資源も国際取引価格の変動に影響を受けやすい。そ

の意味でアフリカの貿易は外的要因に大きく依存した状況下に置かれている。

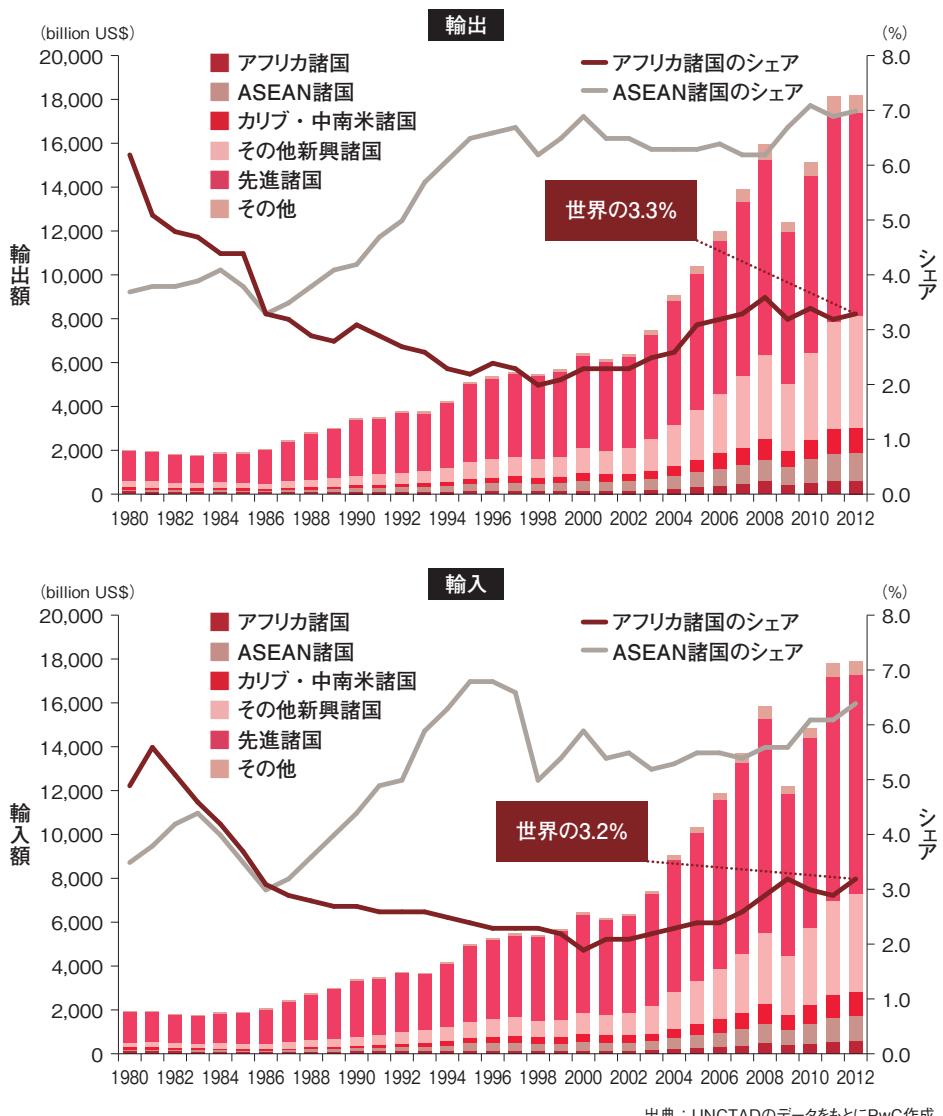
アフリカ大陸全体（北アフリカ含む）の対外貿易額は2000年以降、リーマンショックにより一時的に落ち込んだことを除けば輸出・輸入ともに増加傾向にある。しかし世界の貿易総額に占めるシェアを見ると、2012年現在、輸出で3.3%、輸入で3.2%と依然として限定的にとどまる。アフリカの貿易シェアは1980年代初頭には輸出・輸入ともに世界の5%台を占めていた。しかし1980年代半ばからアジ

アの新興地域である東南アジア諸国連合（ASEAN）が輸出拠点として大きく躍進し、80年代半ばの3%台から2012年には輸出で7%、輸入で6%までに急成長したことなどを受けて、世界貿易におけるアフリカのシェアは1980年から2000年にかけて低下を続けた。しかし、2000年以降は貿易相手国の多様化や貿易品目の多角化などの取り組みにより、アフリカのシェアは穏やかな上昇基調を示している。

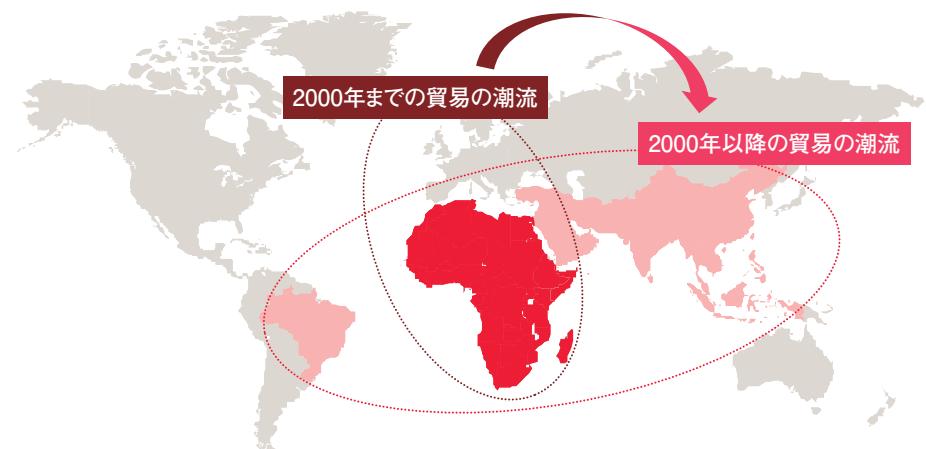
近年のアフリカ貿易を取り巻く大きな流れとして、従来の欧州諸国との結びつきから、よりアジアを中心とする新興国との関係が強まっている。

アフリカ諸国の貿易相手国に着目して見ると、2000年までは旧宗主国を中心とした欧州諸国との割合が輸出で67%、輸入で68%とともに最も高かった。しかし2000年以降になるとこれらの国々との貿易は輸出で55%、輸入で55%と10%以上低下し、代わって中国やインドをはじめとするアジア新興国との貿易量は輸出で10%強、輸入で13%以上増加している。その他、中東諸国や南米諸国との貿易量も拡大している。一方、アフリカ域内の貿易は輸出、輸入ともに10%前後にとどまっており、域内での貿易量はアジアや中南米など他の新興地域と比較して低い水準にある。

図表1-6 世界主要地域の貿易額・シェアの推移



図表1-7 欧州諸国から新興国へと変化するアフリカの貿易相手国



2章 南アフリカ、ナイジェリア、ケニア (SANKs) から見えるアフリカ経済成長

Economic growth trends in South Africa, Nigeria and Kenya(SANKs)

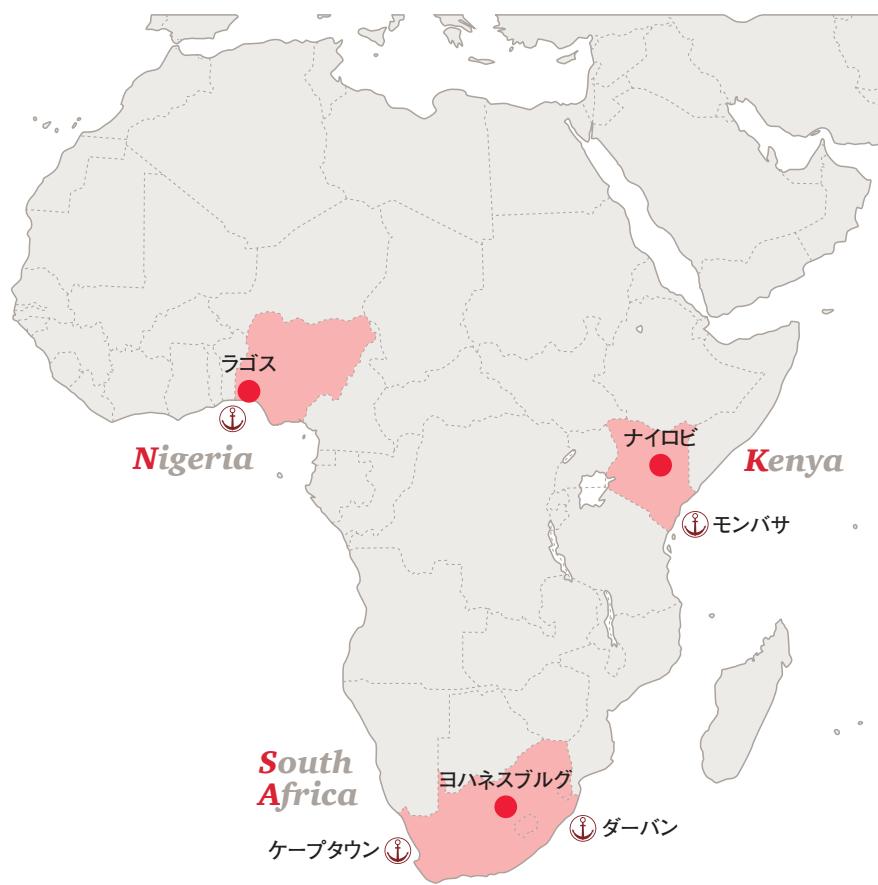
新興国の経済記事の中で、ときどき中国、インドとアフリカの比較を目にすることがある。しかしアフリカは国ではなく、特色を持った各国の集合体であり、投資の際には国別の視点が不可欠になる。

この章では各地域でその経済活動規模が大きい南アフリカ(南部アフリカ)、ナイジェリア(西アフリカ)、ケニア(東アフリカ)の3カ国(本誌ではSouth Africa、Nigeria、Kenyaの頭文字をとってSANKsと呼ぶ)の特徴を押さえつつ、サブサハラ・アフリカ全体の特徴を見て行きたい。

南アフリカは、サブサハラ・アフリカ最大の経済規模と金・プラチナなど豊富な鉱物資源を有する国であり、ナイジェリアは最大の人口規模と豊富な原油埋蔵量を誇る国である。ケニアは農業を中心とした1次産業に加え、インドなどアジア地域とアフリカとの交易の中心地でもある。

SANKsのマクロ経済の概要を見てみると、GDP総額では3カ国でサブサハラ・アフリカ49カ国全体の50%強を占めており、2010年から2012年までの3年間のGDP成長率でも平均で5.0%とサブサハラ・アフリカの4.5%を上回り、地域経済を牽引していることが分かる。また、1人当たりGDPもSANKsの平均は3,283米ドルと、消費市場拡大の目安と言われる3,000米ドルを超えていている。

図表2-1 南アフリカ、ナイジェリア、ケニア (SANKs) の位置



図表2-2 マクロ経済の概要 サブサハラ・アフリカ全体とSANKs合計の比較

	サブサハラ・アフリカ全体	SANKs合計
GDP総額 (2012年)	1兆2,233億米ドル	6,876億米ドル (52.0%)
GDP成長率 (2010-2012年平均)	4.5%	5.0%
1人当たりGDP (2012年)	2,991米ドル	3,283米ドル

出典：世界銀行 World Development IndicatorsよりPwC集計

南アフリカの場合 In South Africa's case



出典：人口はIMF World Economic Outlook October 2013
より2012年の数値

南アフリカの経済規模

南アフリカはサブサハラ・アフリカ最大の経済規模を誇り、1国で同地域のGDPの約3割を占める。しかし、BRICSのブラジル、ロシア、インドのGDPがいずれもおよそ2兆米ドル前後であり、南アフリカの3,800億米ドル強（いずれも世界銀行：2012年実績）はその5分の1であり、BRICS内での経済規模の差は依然として大きい。一方で、1人当たりGDPはサブサハラ・アフリカ平均の2.5倍の7,352米ドルに上っており、例えばこれは東南アジアの国ではタイの水準と同等である。

図表2-3 マクロ経済の概要 サブサハラ・アフリカ全体とSANKs各国の比較

	サブサハラ・アフリカ全体	SANKs		
		南アフリカ	ナイジェリア	ケニア
GDP総額 (2012年)	1兆3,233億米ドル	3,843億米ドル (29.0%)	2,626億米ドル (19.8%)	407億米ドル (3.1%)
GDP成長率 (2003-2012年平均)	4.5%	3.5%	7.1%	4.9%
1人当たりGDP (2012年)	2,991米ドル	7,352米ドル	1,555米ドル	943米ドル

出典：世界銀行 World Development IndicatorsよりPwC集計

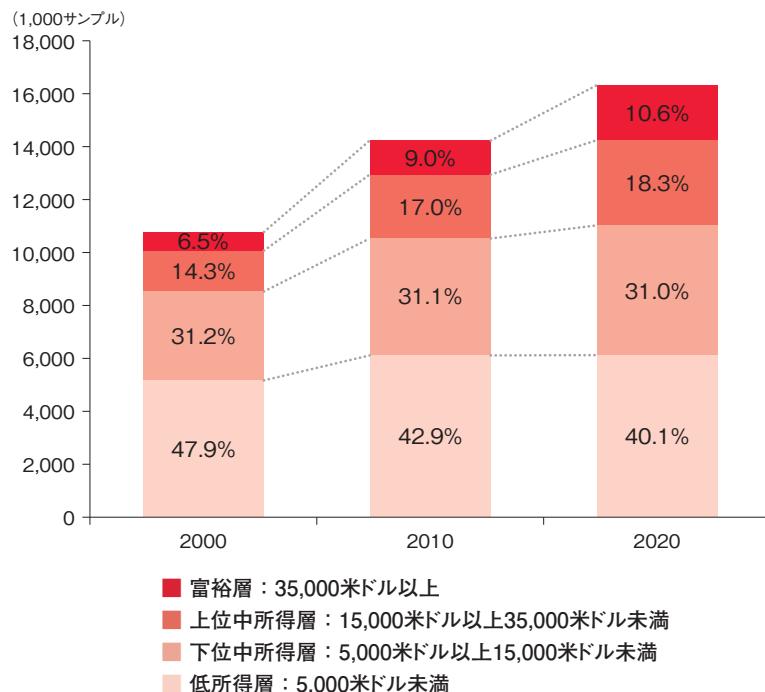
「ブラックダイヤモンド」の台頭

経済成長に伴って、「ブラックダイヤモンド」と呼ばれる新たな中所得層が台頭している。

ユーロモニターによる世帯の可処分所得を時系列で見ると、2000年には2割であった富裕層と上位中所得層の割合（6.5%と14.3%の合計で20.8%）が2020年には約3割（10.6%と18.3%の合計で28.9%）まで増加することが予想されている。

また南アフリカの生活水準を理解する上で指針となるLSM (Living Standard Measure)¹の調査結果でも、上層分類の人口拡大が示されており、所得の拡大と、自動車や携帯電話をはじめ、家庭電気製品の所有率との間に強く正の相関関係があることが明らかになっている。

図表2-4 南アフリカにおける世帯所得別人口割合の推移（推定）



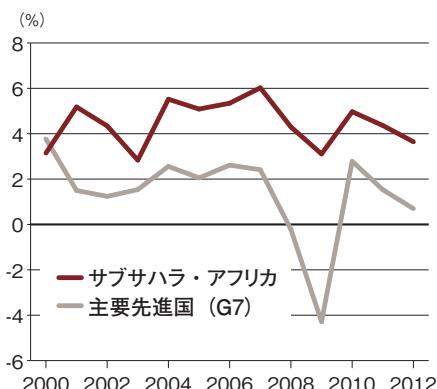
¹ LSMとはSAARF (South African Advertising Research Forum、南アフリカ広告研究基金)によって開発された南アフリカ国民の生活水準分類で所得や消費行動などから1～10に分類されている。現地では多くの企業のマーケティング活動に使用されている。

サブサハラの傾向 Sub-Saharan Trend

サブサハラ・アフリカの経済成長

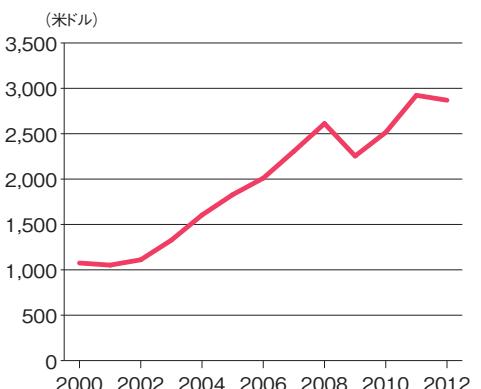
サブサハラ・アフリカ地域の経済成長は、リーマンショックの影響もさほど受けず2000年以降高い水準を維持している。2001年に主要先進国であるG7（カナダ、フランス、ドイツ、イタリア、日本、英国、米国）の成長率を追い抜いた後、2012年まで継続して先進国の成長率を大きく上回っている。また1人当たりのGDPの金額は2000年の1,075米ドルから2012年には2,869米ドルと13年間で約3倍にまで伸長するなど、好調な経済成長が見られる。

図表2-5 サブサハラ・アフリカと主要先進国のGDP成長率



出典：世界銀行 World Development IndicatorsをもとにPwC作成

図表2-6 サブサハラ・アフリカの1人当たりGDPの推移



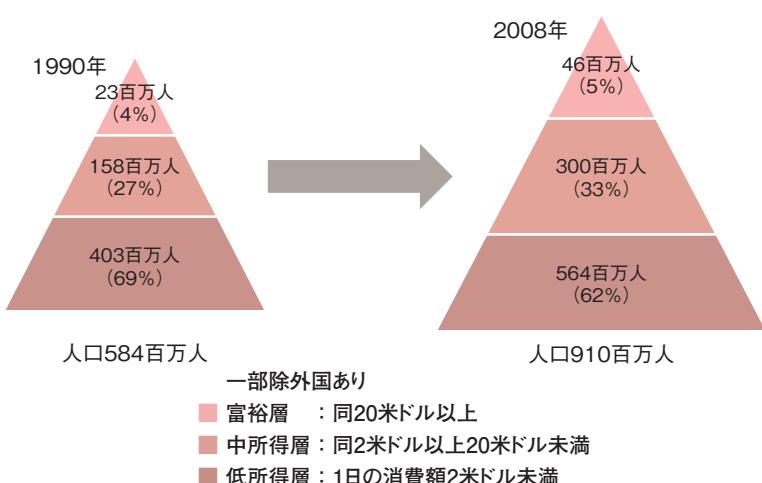
出典：世界銀行 World Development IndicatorsをもとにPwC作成

拡大する中所得層

中所得層の拡大は南アフリカだけを見られる特徴ではなく、他の国々でも顕著になっている。

2011年のアフリカ開発銀行 (AfDB) の試算によると、1990年に1億5,800百万でアフリカ大陸の全人口の27%であった中間層は、2008年に33%の3億と18年前の二倍強人に達した。中間層の拡大はアフリカ全体の確実なトレンドであると言ってよいだろう。

図表2-7 アフリカ大陸における人口と中間層以上の人口増加



出典：アフリカ開発銀行 Africa in 50 Years TimeをもとにPwC作成



ナイジェリアの場合 In Nigeria's case



出典：人口はIMF World Economic Outlook October 2013
より2012年の数値

ナイジェリアの巨大な人口と経済成長性

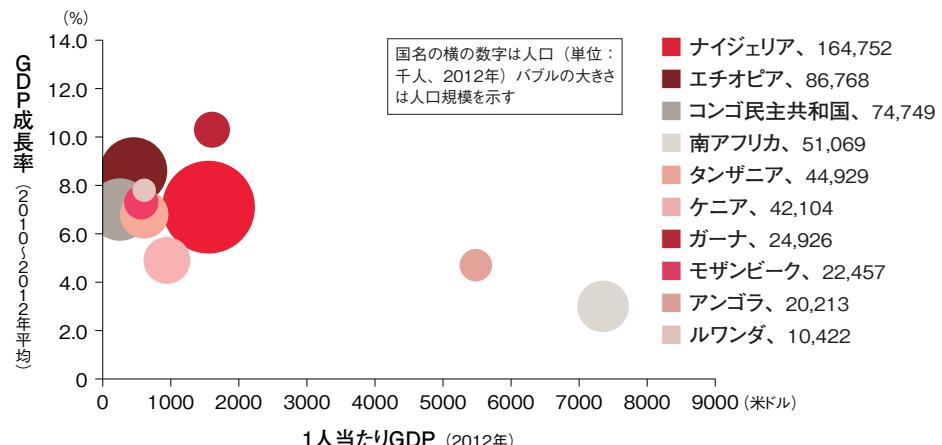
ナイジェリアは人口約1億6,000万人とアフリカ最大の人口規模を擁している。1人当たりGDPでは南アフリカやアンゴラとは差があり1,500米ドル程度にとどまっているものの、2000年から2012年の平均GDP成長率は7.1%と高成長を記録し、サブサハラ・アフリカの中で今後最も経済成長が見込まれる国の一である。

ただ巨大な人口によるポテンシャルの大きさの一方でナイジェリアの失業率は20%を超える(IMF World Economic Outlook 2014 April)。マクロ経済では高い経済成長を達成しながらも、雇用拡大につながっていない状況は、経済成長のほとんどが石油など資源収入によりもたらされており、国内消費市場や民間セクターの発達が未成熟なことを物語っている。また、最近のナイジェリア北部のイスラム武装勢力「ボコハラム」の反政府活動とそれに伴う治安の悪化は、ナイジェリアへの投資意欲を冷え込ませる要因ともなり得る。

産油国であるナイジェリアの電力不足問題

ナイジェリアはOPECに加盟するサブサハラ・アフリカ第1位の産油国であり、同第2位のアンゴラと合わせて世界の原油輸出量の9.5%を占めている。また、天然ガスにも恵まれ、日本との関係では、2011年の震災による原発停止後の発電用LNGガスとしてナイジェリア産の天然ガスが輸入されている。特に石油はナイジェリアの国家歳入の7割以上、輸出総額の9割以上を占める。

図表2-8 サブサハラ・アフリカ主要国の人団規模と1人当たりGDPおよびGDP成長率



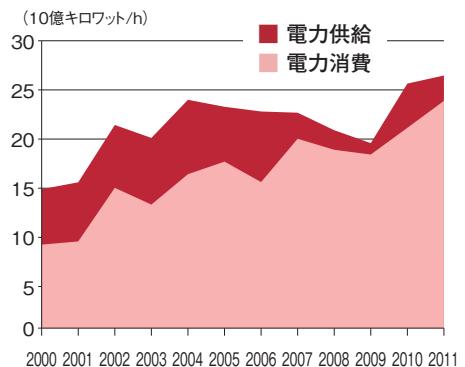
出典：IMF World Economic Outlook 2013 October、世界銀行World Development IndicatorsをもとにPwC作成

図表2-9 世界の原油輸出量(2009年)

	輸出量(万トン)	シェア
サウジアラビア	31,239	15.5%
ロシア	24,890	12.4%
イラン	11,475	5.7%
ナイジェリア	10,256	5.1%
アラブ首長国	9,983	5.0%
イラク	9,351	4.7%
アンゴラ	8,862	4.4%
ノルウェー	8,794	4.4%

出典：国連エネルギー統計年鑑2010

図表2-10 ナイジェリアの電力需給推移



出典：米国Energy Information Administration (EIA) のデータをもとにPwC作成

一方で、国内では深刻な電力不足により国民生活はもとより、企業の経済活動の足かせとなっている。供給量は需要を上回っているものの、近年では急速に需給バランスを悪化させており、技術的な問題も相まって慢性的な電力不足が発生、同国の経済成長を阻害している。工業用や民生用の公共電力は毎日数時間しか供給されないため停電が常態化してお

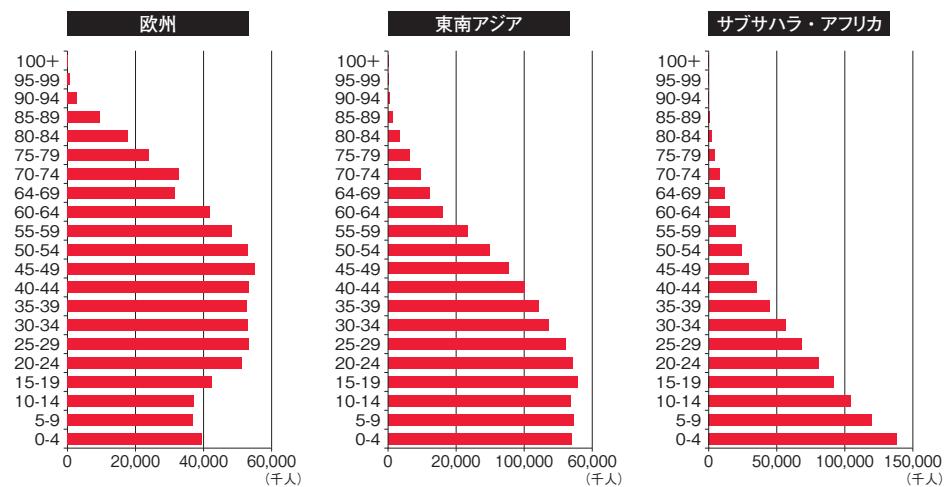
り、自家発電機に頼らざるを得ない状況に陥っている。現在、ナイジェリア政府は投資環境整備の一環として電力公社の民営化をはじめとする電力事業の改革を推進している最中である。

注意：ナイジェリアは2014年に20年ぶりにGDPデータの見直しに着手しており、より幅広い業種を計算対象とする予定となっている。このため、同国の2014年のGDPは2013年よりも大きく上昇する可能性がある。

サブサハラの傾向 Sub-Saharan Trend

サブサハラ・アフリカの人口規模と構成
 8億5000万人を超えるサブサハラ・アフリカの人口は2020年には10億人を突破し、2050年には20億人に達することが予測されている。サブサハラ・アフリカの人口構成は、少子高齢化が始まっている欧州や人口ボーナス期²を抜ける国もある東南アジアなどの他地域と比較して、若年層が多い釣り鐘型の構成になっている。これは現在の若年層が成人する将来において消費市場の拡大が見込めるこを意味するが、雇用創出が行われなければ逆に失業率の上昇や社会不安を招く可能性も高くなることには注意が必要だろう。

図表2-11 サブサハラ・アフリカと世界主要地域の人口構成の比較



出典：国際連合経済社会局人口部のデータをもとにPwC作成

資源

アフリカ大陸は豊富な資源を有しており、アフリカの資源は主に炭化水素系と鉱物資源系に分けられる。炭化水素系の石油・天然ガスは西アフリカのナイジェリアや南部アフリカのアンゴラが有名であるが、近年ナイジェリアに近いガーナでも西海岸沖に油田が発見され、操業が開始されている。天然ガスでは、南部アフリカのモザンビーク北部で世界有数のガス田が発見されている。

鉱物資源では、南アフリカやボツワナ、ザンビア、マラウイ、モザンビーク、コンゴ民主共和国などを中心とする主に中央アフリカ以南各地において鉄鉱石・銅・鉛などのベースメタル、ダイヤモンド・金・プラチナなどの希少鉱物、ハイテク機器に欠かせないリチウムやコバルトなどレアメタルが産出されている。しかし、アフリカでは豊かな資源が政治・経済・社会的な不安定や紛争の原因となることがある。実際、米国ではコンゴ民主共和国およびその周辺国との鉱物資源取引に対し、武装集団の資金源となり得る「紛争鉱物」として取引相手国企業に取引の情報開示を求める規制が発行されている。

図表2-12 アフリカ大陸における主な資源産出・埋蔵地域



出典：JOGMEC News 2013 MarchをもとにPwC作成

² 総人口に対して生産年齢人口（15歳から64歳）の増加率が上回っており、豊富な労働力が経済成長を後押しする時期

ケニアの場合 In Kenya's case



Kenya
ケニア

首 都：ナイロビ
商業都市：同上
人 口：4,210万人
言 語：英語、スワヒリ語

出典：人口はIMF World Economic Outlook October 2013
より2012年の数値

農業主体の経済と輸出品目

ケニアは南アフリカやナイジェリアとは異なり、石油や鉱物資源には恵まれておらず、農林水産業が外貨獲得や雇用創出、地域開発を支える基幹産業となっている。ケニア国家統計局のデータによればGDPに占める農林水産業の割合は20%超を占めており、輸出額ベースでは園芸品を含む農産関連品目が約6割を占める。特に、中部の高原地帯で生産される紅茶をはじめ、コーヒー、切り花、たばこ、エッセンシャルオイル、動植物油脂類などの農産品で輸出収入の5割を超えるなど、ケニアはサブサハラ・アフリカ屈指の農業国である。中でも英國領時代に栽培技術が導入された紅茶はケニアの主要輸出品で、輸出収入の2割超を占める重要な特産品となっている。

図表2-13 ケニアの品目別輸出収入(通関ベース、2012年暫定値)

品目	金額(100万ケニア・シリング)	構成比(%)
紅茶	101,441	21.1
園芸作物	81,129	16.9
コーヒー	22,271	4.6
衣料品・アクセサリー	20,676	4.3
たばこ・同製品	16,615	3.5
鉄鋼	15,098	3.1
エッセンシャルオイル	13,623	2.8
動植物油脂類	12,727	2.7
プラスチック製品	10,278	2.1
ソーダ炭酸	9,724	2.0
その他	176,124	36.0
総額(FOB)	479,706	100.0

出典：JETRO、原典はケニア国家統計局

携帯電話サービス利用の急拡大

ケニアでは1999年に遠距離通信部門が自由化されて以来、携帯電話が急速に普及している。在京ケニア大使館のビジネスニュースによれば、2000年に18万人だった携帯電話所有者は2006年末には4000%を超える伸び率で730万人に達したと言われている。携帯電話の普及 자체はサブサハラ・アフリカ全体で見られ

る傾向だが、ケニアでは携帯電話の普及に伴い、電子マネーの利用が急拡大している。同国の携帯最大手サファリコムが2007年に携帯送金サービス「M-PESA(エムペサ)」を開始しており、現在では携帯電話で資金の受け取り・送金をする人口が全体の6割を超えた(世界銀行による調査結果)。

また、最近では送金だけでなく、請求

書への支払いにも対応するなど機能が拡充されるとともに、南アフリカやエジプトにもサービスを拡大している。銀行口座を持たない層のファイナンス機能を携帯電話で代替するビジネスモデルは、利便性やコスト面で優位にある。今後、こうした携帯電話を利用したファイナンス機能は、特に貧困層においてスタンダートになり得る可能性を秘めていると言えるだろう。

東アフリカにおける貿易・投資の中心地

ケニアはインド洋に面した地理的条件を生かし、古くから中東諸国やアジア・太平洋諸国との交易で栄えてきた。紅茶やコーヒーは有名の他、近年ではバラやカーネーションなど切り花でも世界有数の産地となっており、欧州や日本にも輸出されている。日本からは自動車、特に

中古車が輸出されており、現地における日本製品＝品質が高い（故障しない）というイメージ確立に大きく貢献している。

また、アフリカにはいくつか主要な経済共同体（図表2-16）があるが、ケニヤは東アフリカのその他諸国（タンザニア、ウガンダ、ルワンダ、ブルンジ）との域内統合である東アフリカ共同体（East African

Community: EAC）に属し、地域での圧倒的な経済力で域内輸出を伸ばしている。このEACは関税撤廃による共通市場化を通じ将来的（当初目標は2012年）に通貨統合を目指すもので、独立後の南スチーダンが加盟を申請するなど、東アフリカ経済圏での存在感が増しつつある。

一次産品・農產品

サブサハラ・アフリカの多くの国々では、輸出品目の多くを農產品が占めており、外貨獲得の最重要手段となっている。アフリカ産の農作物として日本でもなじみの深い产品として、コーヒーと紅茶、カカオなどがある。その他にもマダガスカル産のバニラやモーリタニア産のタコ、南アフリカ産のグレープフルーツなどは、日本国内でもその消費の多くをアフリカからの輸入に依存している。

外貨獲得をコーヒーとカカオなど特定の農作物の輸出に大きく依存するモノカルチャーの国々では、その国の経済が天候の影響やグローバルの市況に左右されやすい。また、収穫を支える多くの農家は貧困層であり、農業の近代化が貧困脱出の重要な要素であるものの、資金や技術・設備の不足など阻害要因も多い。

図表2-14 世界のコーヒー市場とカカオ市場におけるアフリカのシェア

コーヒー市場 2013/3-2014/2				カカオ市場 2012/2013推計			
順位	地域	輸出量 (単位: 60kg袋)	シェア	順位	地域	生産量 (単位: 1,000トン)	シェア
1	中南米	62,239,624	57.2%	1	アフリカ	2,820	71.5%
2	アジア	34,628,240	31.8%	2	中南米	626	15.9%
3	アフリカ	11,074,730	10.2%	3	アジア	456	11.6%
4	その他	878,542	0.8%	4	その他	40	1.0%
世界合計		108,821,136	100.0%	世界合計		3,942	100.0%

出典: International Coffee Organization, International Cocoa Organization

図表2-15 主要産出国の全体輸出に占めるコーヒーとカカオ輸出割合

コーヒー市場 2000-2010平均		カカオ市場 2009	
国名	輸出全体に占める コーヒーのシェア	国名	輸出全体に占める カカオのシェア
ブルンジ	59%	コートジボワール	34.3%
エチオピア	33%	ガーナ	23.1%
ルワンダ	27%	カメルーン	18.2%
ウガンダ	18%	ナイジェリア	1.3%

出典: International Coffee Organization, International Cocoa Organization

地域経済共同体 (RECs)

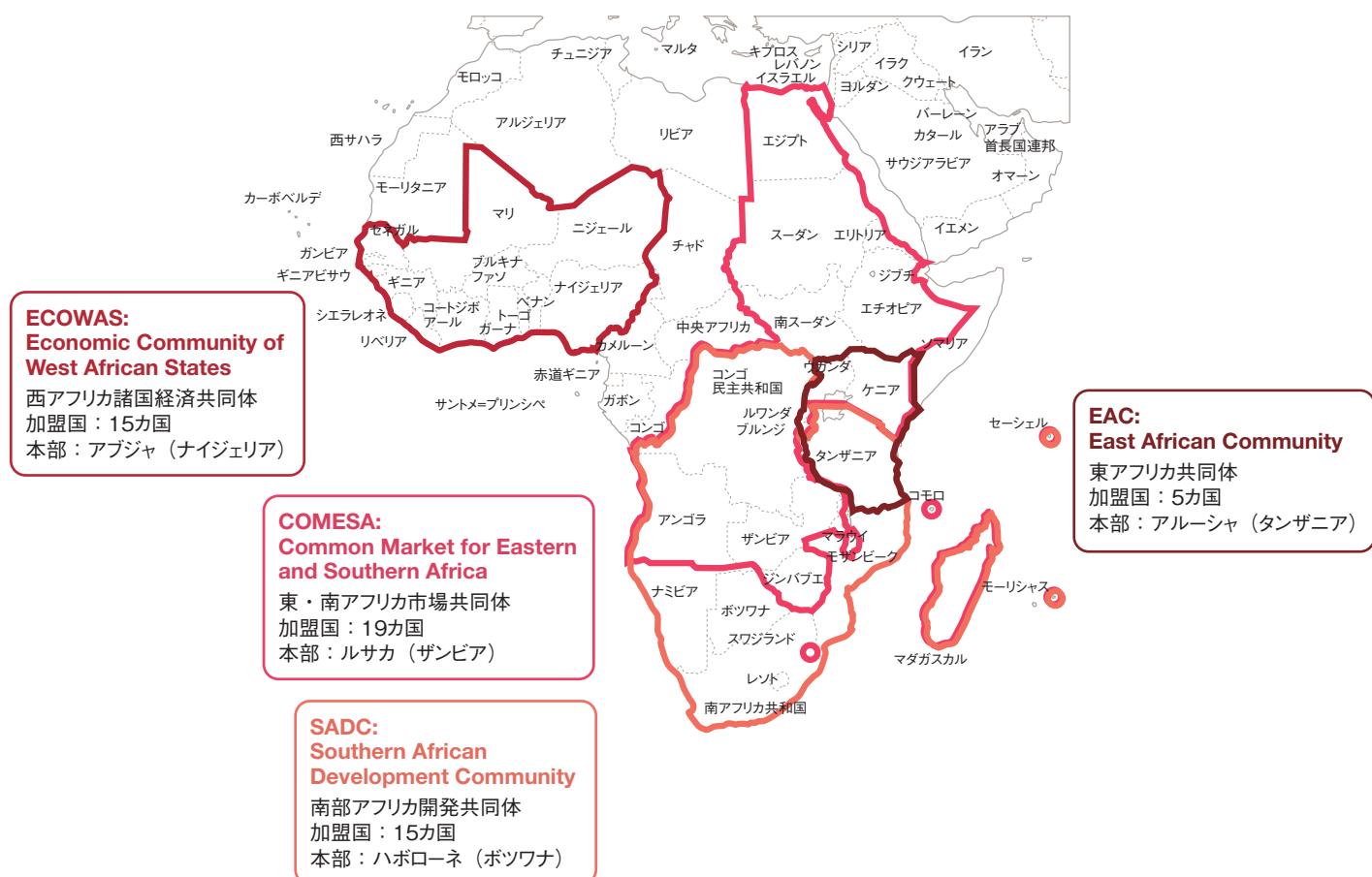
アフリカには、東南アジアのASEAN（東南アジア諸国連合）や北米のNAFTA（北米自由貿易協定）などと類似する経済連携の仕組みがあり、域内の関税撤廃・貿易自由化や、より広い経済連携を目指した制度・基準の調和などが推進されている。これをアフリカでは一般的に「地域経済共同体 (RECs: Regional Economic Communities)」と呼んでいる。アフリカでは地域別にRECsが構成されており、東アフリカのEAC（東アフリカ共同体）や、

西アフリカのECOWAS（西アフリカ諸国経済共同体）、南部アフリカのSADC（南部アフリカ開発共同体）などが有名で、大陸全体で11の地域経済共同体が存在している（2009年：外務省）。こうした地域経済共同体の多くは、EUのような経済同盟を目指しており、中には通貨統合を目指したものもあるが、実際には関税同盟、FTA／EPAとしての様相が強い。進出する日本企業は、このような地域経済共同体の枠組みを利用する際、次の点について注意する必要がある。

・制度面で導入されても運用の不透明さを認識する。アフリカでは制度の運用に属人的な面や不透明な部分が残っており、当局の判断によって適用されない場合や程度が異なる場合がある。

・関税特権を適用するためには、原産地証明が必要だが、現地でのサプライヤーが少なく、製品の付加価値を高めることがほとんど期待できない場合、域内で生産されたと見なされず、免税・減税が適用されない。

図表2-16 主な地域経済共同体 (RECs)



出典：アフリカ同盟（AU）のウェブサイトよりPwC作成 <http://www.au.int/en/>

その他の国と地域 *In other's case*

SANKs (South Africa, Nigeria and Kenya : 南アフリカ、ナイジェリア、ケニア) を軸にサブサハラ・アフリカの成長を俯瞰してきたが、その他にも高成長を続いている国は多く、過去3年（2010年か

ら2012年）の平均GDP成長率が7%を超える国もある。ここでは、SANKs以外でアフリカの成長エンジンとなっている国をいくつかを取り上げてみたい。



Angola アンゴラ

首 都：ルアンダ
人 口：2,021万人
公用語：ポルトガル語、ウンブンドゥ語
GDP総額：1,141億米ドル
1人当たりGDP：5,682米ドル
GDP成長率*：7.7%
*2010年～2012年平均

出典：人口はIMF World Economic Outlook October 2013年より2012年の数値、GDPは世界銀行World Development Indicator

ナイジェリアに次ぐアフリカ第2の原油産出国でOPECにも加盟している。1975年のポルトガルからの独立後、長期にわたり政府・反政府勢力の内戦が続いていたが2002年に停戦。以降本格的な国家の再建が進められ、石油生産の大幅な拡大と国際価格の上昇による貿易収入の増加によって2000年代半ばには2桁成長を遂げた。2009年にはリーマンショックなどの影響を受けて1桁台に減速したものの引き続き堅調な成長を示している。特に政情が安定した近年では海外からの

投資が急増し、中でも中国がアンゴラの石油資源に高い関心を示しており、同国の復興計画のインフラ開発に対し巨額の融資を行っている。



Mozambique モザンビーク

首 都：マプト
人 口：2,245万人
公用語：ポルトガル語
GDP総額：142億米ドル
1人当たりGDP：565米ドル
GDP成長率*：7.3%
*2010年～2012年平均

出典：人口はIMF World Economic Outlook October 2013年より2012年の数値、GDPは世界銀行World Development Indicator

1970年にポルトガルから独立したモザンビークは社会主義国家を目指したが、程なく反政府組織が蜂起し、その後17年間にわたる内戦状態に突入した。日本も1993年から95年まではPKO隊員を派遣していた。内戦終結後のモザンビークは社会主義政策を放棄し、豊富な資源（石炭、天然ガス、ボーキサイト）を活用して経済成長を実現している。同国のテテ州はアフリカ屈指の石炭鉱区でありブラジルの大手ヴァーレやオーストラリアのリバースデールなどが参入してい

る。同国北部の沖合に近年世界有数のガス田が発見され、日本の商社が権益の一部を有し、LNGガスプラントとして2018年から操業を開始する予定である。また、東アフリカの主要港であるナカラ港やそこにつながるナカラ回廊には、日本のJICAの支援があり、農業など地域開発も積極的に行われているところである。その他南アフリカに通じるマプト回廊やアフリカ内陸国につながるベイラ回廊など、アフリカ南部の物流ネットワークの要所でもある。



Rwanda
ルワンダ

首 都：キガリ
人 口：1,042万人
公用語：英語、仏語、ギニアルワンダ語
GDP総額：71億米ドル
1人当たりGDP：620米ドル
GDP成長率*：7.8%
*2010年～2012年平均

出典：人口はIMF World Economic Outlook October 2013年より2012年の数値、GDPは世界銀行World Development Indicator

資源に乏しい内陸国の農業国ルワンダは、ルワンダ虐殺で知られるツチ族・フツ族間の内戦により、1990年代前半には最盛期の約半分にまで経済が落ち込んだ。内戦終結後は積極的な経済政策が功を奏し、「アフリカの奇跡」と呼ばれる経済成長を実現している。世界銀行グループが例年発表する「Doing Business 2014」の評価においても、他のアフリカ諸国と比べ順位が高く、「ビジネスのしやすさ」ランキングでは、南アフリカ（41位）を押さえ32位にランクインしている。こ

れはサブサハラ・アフリカではモーリシャスの20位に次ぐ順位である。現在はIT立国を目指した産業政策をとっており、金融セクターの強化にも取り組む。同国はもともとフランス領であったが、2011年に英連邦への加盟が認められ、英語を公用語として採用している他、女性議員比率（下院）が世界1位（56%）など、その先進的な取り組みは注目に値する。



Mauritius
モーリシャス

首 都：ポートルイス
人 口：129万人
公用語：英語、仏語、クレオール語
GDP総額：105億米ドル
1人当たりGDP：8,119米ドル
GDP成長率*：3.7%
*2010年～2012年平均

出典：人口はIMF World Economic Outlook October 2013年より2012年の数値、GDPは世界銀行World Development Indicator

マダガスカルのさらに東に位置する島国モーリシャスは欧州人のリゾート地として有名であるが、経済的には貿易の中継地として栄えた歴史を持つ。過去にフランス領、英國領となった経緯から英語、フランス語が話されており、世界銀行グループの「Doing Business 2014」では、「ビジネスのしやすさ」で総合20位、アフリカで1位を獲得するなど、その投資環境の良さには定評がある。また、透明性の高い金融政策・税制や低税率（法人税15%）で一律、キャピタルゲインはなく、外国

送金も自由など）でアフリカにおけるオフショア金融センターとしての役割を果たしている。



Ghana
ガーナ

首 都：アクラ
人 口：2,383万人
公用語：英語
GDP総額：407億米ドル
1人当たりGDP：1,605米ドル
GDP成長率*：10.3%
*2010年～2012年平均

出典：人口はIMF World Economic Outlook October 2013年より2012年の数値、GDPは世界銀行World Development Indicator

日本でチョコレートのイメージが強いガーナであるが、実際に原料のカカオで世界有数の産地となっている（1位はコートジボワール）。カカオの他は、金やダイヤモンドも産出している。多くのアフリカ諸国と同様に1次産品の輸出を主な収入源としているが、近年の着実な経済政策や水力発電所の建設などの産業政策によって、過去3年間は平均10%台と高い成長を維持している。また、2007年には沖合で油田が発見され、それ以降も次々と発見されており、原油の精製時に発生

する随伴ガスのためのプラント建設や、海洋石油・ガス生産貯蔵積出設備の分野で日本の商社・企業が進出するなど、石油関連ビジネスが活況を呈している。

3章 アフリカビジネス5つの視点

Five perspectives on African business

ここでは、アフリカ市場を俯瞰する際に重要となる5つの視点について説明する。日本企業関係者の方々がアフリカ進出の検討の際に知りたいと思うことの多くはこの5つの視点で触れられていると思っているので、是非とも確認いただきたい。



視点1：アフリカの経済成長と外国直接投資

1st perspective: Economic growth in Africa and FDI

アフリカの経済成長

近年のサブサハラの経済成長は目を見張るものがある。

英国の著名経済誌「エコノミスト」(2014年1月8日号)によると、今年(2014年)最も成長する国ベスト5のうち2カ国がサブサハラの南スーダンとシエラレオネと予測されている。また、同誌の予測による昨年(2013年)最も成長する国ベスト10には、サブサハラからモザンビーク、ルワンダ、ガーナの3カ国が入っている。

これらの国々に限らず、過去10年間の平均GDP成長率を見てもサブサハラ49カ国のうち43カ国が5%以上の成長を維持しており、アフリカの成長は一過性のものではないことが理解できる。一方で注意が必要なのはその経済規模である。成長率の高い国は、現時点での経済規模が相対的に小さい国で、経済規模の大きな国と比較して成長余力が大きいことが一つの要因となっている。事実、サブサハラ全体のGDPの3割を占めBRICSの一角でもある南アフリカの10年間の平均成長率は3.5%にとどまる。

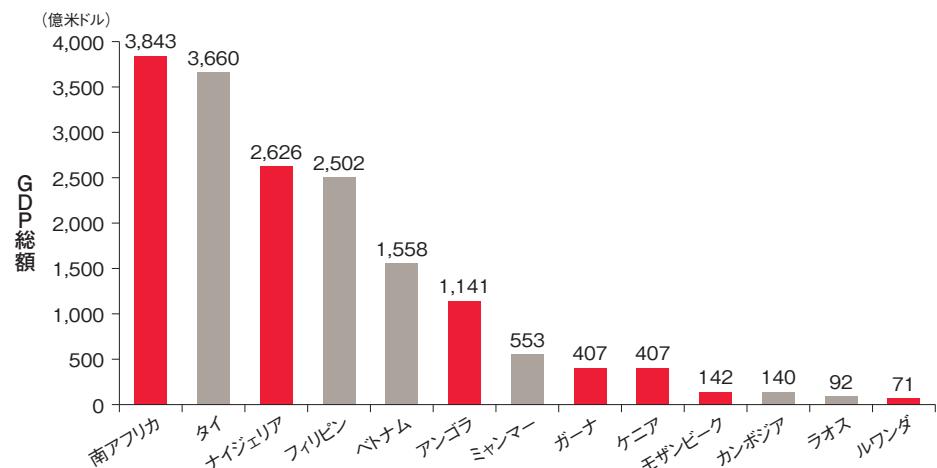
サブサハラで高成長を遂げる国々の経済規模をGDP総額でASEAN諸国と比較すると(図表3-2)、モザンビークがカンボジアとほぼ同等、ルワンダはラオスには及ばず、ガーナ(ケニアと同等)がカンボジアを大幅に超えるがミャンマーよりは小さいという状況である。一方、サブサハラ上位3カ国の中、南アフリカ、ナイジェリアはそれぞれタイ、フィリピン、とほぼ同規模にあり、アンゴラはベトナムより下回ることが分かる。

図表3-1 「エコノミスト」による2013年に最も成長する国ベスト10

順位	国	GDP成長率(%)
1	モンゴル	18.1
2	マカオ	13.5
3	リビア	12.2
4	中国	8.6
5	ブータン	8.5
6	東ティモール	8.3
7	イラク	8.2
7	モザンビーク	8.2
9	ルワンダ	7.8
10	ガーナ	7.6

出典:「エコノミスト」2013年1月2日

図表3-2 サブサハラの主要国の経済規模とASEAN諸国との比較(2012年)



出典:世界銀行 World Development Indicators, IMF World Economic Outlook 2013 OctoberよりPwC作成

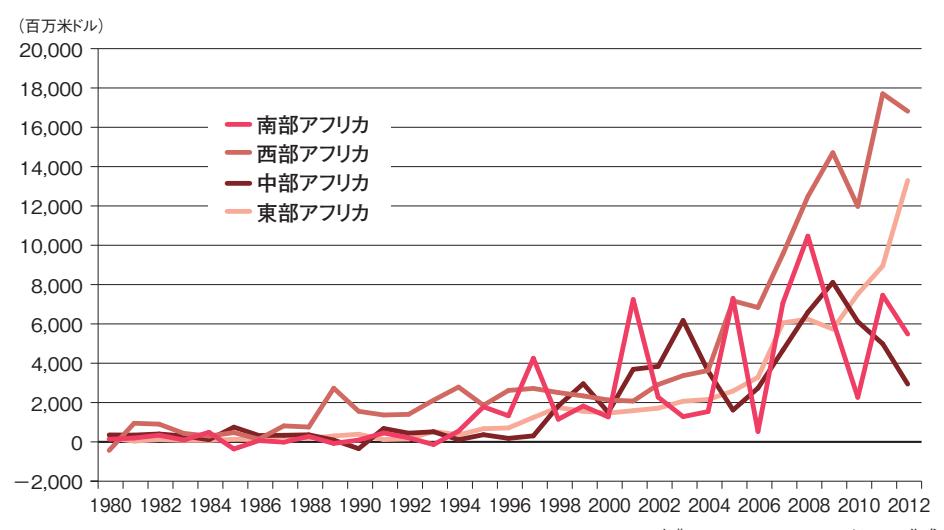
このように着実に成長路線を歩むサブサハラ・アフリカ諸国に対する諸外国の注目度は高く、同地域への海外直接投資(FDI)は2000年を境に急速な勢いで伸びている。こうした直接投資増加の背景には、1960年代から続いた各地の内戦収束による政治的な安定も一因と考えられる。

投資受け入れのフローを地域別に見ると、ナイジェリアを含む西部アフリカが最も顕著な伸びを示している。

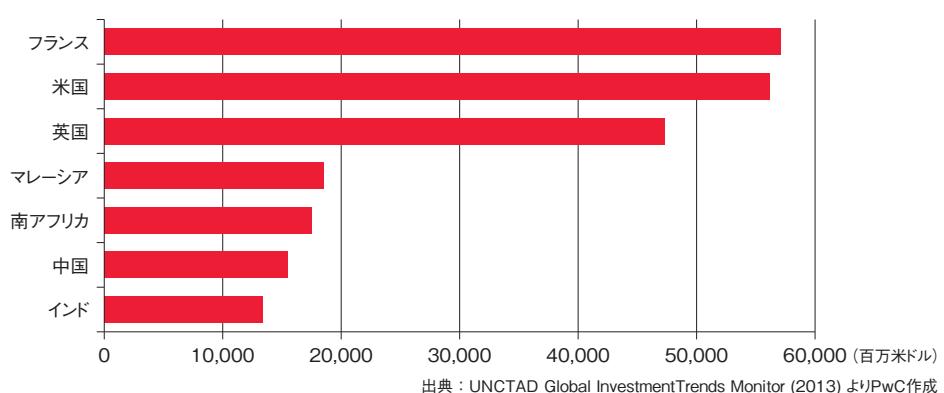
投資国別のFDIストックを見ると、旧宗主国である欧州勢(フランスおよび英国)や米国に続いてマレーシアや中国、インドを中心とするアジア勢が存在感を増していることは注目に値する。

現地に行くと気付かされるが、日用品からインフラまで、アフリカでは新興国を中心とする海外の製品が目につく。特に中国製が圧倒的に安価であることは広く知られている。例えば携帯電話を例に取ると、携帯電話はアフリカの貧困層も手に入れているが、その多くが中国を中心とする新興国の安価なモデルだ。日本で言えば何世代も前の携帯電話に数百円単位で購入できるSIMカード³を差して使っている。家電や自動車などの耐久消費財についても、中国やインドなどの新興国製品の他、欧米ブランドも普及しており、いわゆるブルーオーシャンではない。特に家電市場は韓国メーカーなど、世界中から競合が参入している激戦区と言つてもよいだろう。また、現地マーケットでは新品だけでなく中古品も出回っており、高価格帯に手が届かない層の消費者ニーズを満たしている。アフリカ諸国が経済的に発展していることはデータから明確であるが、一方でアフリカではインフォー

図表3-3 サブサハラ・アフリカへのFDIフローの推移



図表3-4 主要国の対サブサハラ・アフリカFDI



マル経済の問題が深刻だ。インフォーマル経済とは、国のさまざまな統計や収入(税収)に計上されない経済活動を指す。非合法な経済活動だけでなく、例えば路上での農作物の販売やローカルマーケットでのさまざまな現金取引、物々交換も多くはインフォーマルと考えられている。世界銀行グループの報告書"The Next 40 Billion" (邦題「次なる40億人」)によると、アフリカ大陸のGDPの43%、労働者

の80%超がインフォーマル経済に従事していると言われ、現地の個人や世帯が得ている所得は統計数値以上である可能性があることを示している。しかし、逆に国民の経済活動が市場に再投資されない(税収が増えず、公共政策の予算が不足する)ため、インフラ構築や社会保障の仕組みが整わず、中長期的にアフリカの成長の足かせになる可能性も指摘されている。

³ 携帯番号で使用する電話番号を特定する固有のID番号が記録されたICカード

視点2：人口増加と都市化

2nd perspective: Growing population and urbanization

サブサハラ・アフリカにおける人口増

アフリカ市場は二つの点で確実に拡大すると見られている。一つは人口増加と都市化⁴であり、もう一つは中間層の増加による消費市場の拡大である。

都市化は社会開発の面からは、渋滞や治安など別の問題をもたらすことが危惧されるが、市場として見た場合には住民が特定地域に集まる都市化の進行は、進出を狙う外資企業にとってビジネス機会や雇用機会につながる面を持つ。

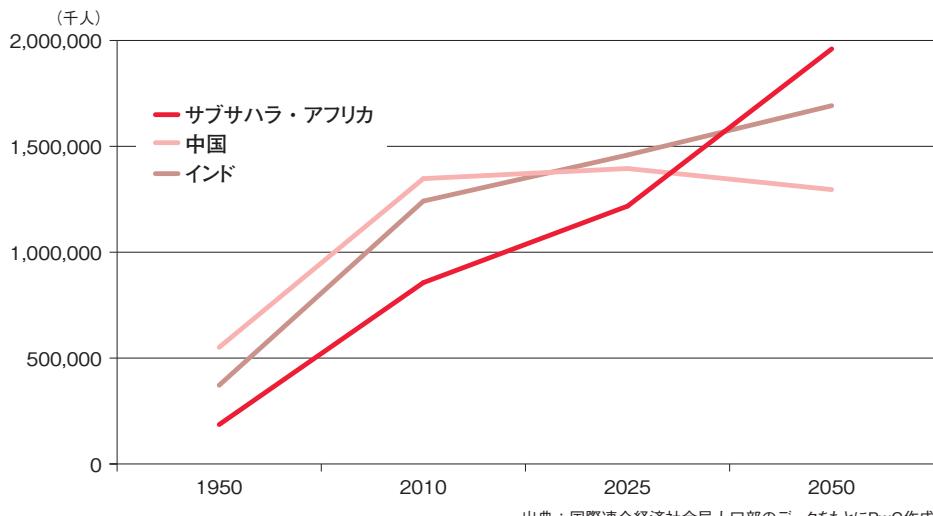
サブサハラ・アフリカの人口は1950年から2010年の60年間に平均2.6%という高い成長率で増加してきた。2050年までにその人口は20億人に達すると予測されている。長期的には世界最大の人口を擁する中国の人口が減少に向かうとともに第2位のインドも減速する中、サブサハラ・アフリカは今後も世界で最も人口が増加する地域となるだろう。

増加する都市人口

サブサハラ・アフリカはアジアに比して人口密度は低いものの、アジアと同様に都市部に人口が集中する傾向にある。事実、日本で大都市と言われる人口100万人以上の都市が40以上、300万人以上の都市も10を超える。

国連の推計では2030年には人口の半数が都市部に住むと予測され、今後のサブサハラ・アフリカでは、急速な人口増加と都市化が同時進行することになるだろう。

図表3-5 サブサハラ・アフリカの人口推移



出典：国際連合経済社会局人口部のデータをもとにPwC作成

図表3-6 サブサハラ主要国における2020年-2030年の都市人口予測

国名	都市人口 (千人)			増加率		純増人口 (千人)	
	2010年	2020年	2030年	2010-2020	2010-2030	2020年	2030年
ナイジェリア	77,629	112,159	156,697	144.5%	201.9%	34,531	79,069
南アフリカ	30,855	34,627	38,199	112.2%	123.8%	3,772	7,344
コンゴ民主共和国	22,248	33,459	47,941	150.4%	215.5%	11,211	25,693
エチオピア	13,900	19,872	28,355	143.0%	204.0%	5,972	14,455
ガーナ	12,492	17,428	22,937	139.5%	183.6%	4,936	10,445
タンザニア	11,784	19,030	30,281	161.5%	257.0%	7,246	18,497
アンゴラ	11,140	16,207	21,625	145.5%	194.1%	5,067	10,485
カメルーン	10,096	13,775	17,915	136.4%	177.5%	3,679	7,819
コートジボワール	9,979	14,085	18,829	141.1%	188.7%	4,106	8,851
ケニア	9,549	14,675	21,868	153.7%	229.0%	5,126	12,319
モザンビーク	7,241	9,898	13,844	136.7%	191.2%	2,667	6,602
マダガスカル	6,614	10,493	15,802	158.6%	238.9%	3,879	9,188
マリ	5,268	8,372	12,618	158.9%	239.5%	3,104	7,350
セネガル	5,253	7,318	10,144	139.3%	193.1%	2,065	4,891
ザンビア	5,069	7,755	11,857	153.0%	233.9%	2,687	6,788
ウガンダ	5,067	8,882	14,762	175.3%	291.4%	3,815	9,696
合計						103,852	239,490

出典：国際連合経済社会局人口部のデータよりPwC集計

⁴ 都市化とは、ある特定地域における人口集中度を表す指標であり、特定地域の都市人口をその地域の総人口で除した式、「都市化率=都市人口／総人口」で求められる。



都市化による消費市場の拡大と インフォーマル経済の問題

アフリカ開発銀行の調査結果によると、アフリカ大陸全体における中間所得層（本調査における定義は、1日当たりの支出が4米ドルから20米ドルの層）は、2010年時点では人口の13.4%に当たる1億2,000万人に達したと報告されている。

一方で、世界銀行の2013年の年次報告では、2010年時点でサブサハラ・アフリカ人口の約48%、ほぼ2人に1人が1日1.25米ドル未満で生活する貧困層であると言われている。特に、近年世界各地で問題となりつつあるが、若年層の失業率の高さが深刻な課題となっている。実際、サブサハラ・アフリカGDPの約30%を占める南アフリカですら失業率は25%前後

で推移している。また、雇用統計自体が存在しない国もあるため、サブサハラ・アフリカ全体での失業率はさらに高いと推定される。

国民の約半数が貧困層であり、失業率が非常に高いサブサハラ・アフリカでも、都市部の市場ではさまざまなものが販売されており、貧困層の1日の平均収入を超える買い物をするのは珍しいことではない。これは都市部が相対的に農村部より経済的に豊かであることの他に、インフォーマル経済の影響が大きい。サブサハラ・アフリカで絶対的な貧困が徐々に減少しつつある中、各国政府や援助機関は経済発展をいかにフォーマルな経済と結び付けるかという課題に直面していると言えるだろう。

視点3：生産拠点としてのアフリカ

3rd perspective: Africa as a manufacturing hub

日本を含む外資企業によるサブサハラ・アフリカ諸国への投資は、資源関連が最も多いが、近年は台頭する中間所得層を狙った消費市場として、また欧州への輸出拠点として製造業への進出も注目を集めている。ここではサブサハラの製造拠点としての可能性を検証する。

製造業の発展度合い

サブサハラ・アフリカ全体のGDPに占める製造業の割合は8%と、東南アジアのASEAN10カ国の40%と比較してかなり低い。サブサハラ諸国の中、最も製造業が発展している国は南アフリカで、同国GDPに占める製造業の割合は11%、これにケニアの9%が続く。アフリカで製造業が発展しない主な理由として、「現地の消費マーケットの小ささ」や「製造業に必要な電力や水など基礎的なインフラ不足」、「労働者的人件費の高さ」、「原材料

などが入手困難」などが挙げられる。

しかし、将来的な消費市場の拡大を見据え、こうした逆境にもかかわらず製造業で現地進出する企業は確実に増えている。

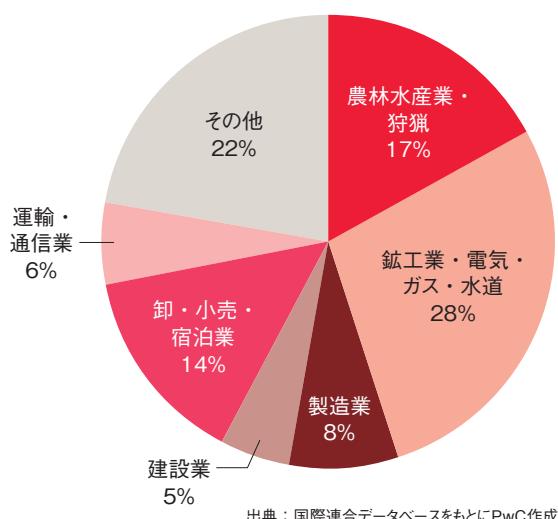
サブサハラ・アフリカの製造業

サブサハラの製造業は大きく三つに分類される。一つ目は比較的作業や技術的な難易度が低く、労働集約型の軽工業である。例えば、衣料品などの縫製業や菓子などの食品加工業がこれにあたる。二つ目は日用品や市販薬品など、比較的生産ラインが簡潔な製造業で、欧米メーカーの請負生産がこれにあたる。欧米ブランドの市販薬品や飲料・ビールなどをライセンス製造している地場企業では、既存の生産ラインを活用し、自社ブランドやプライベートブランドの生産に取り組んでいるところもある。三つ目は機械の組み立てである。現地に部品を輸入して

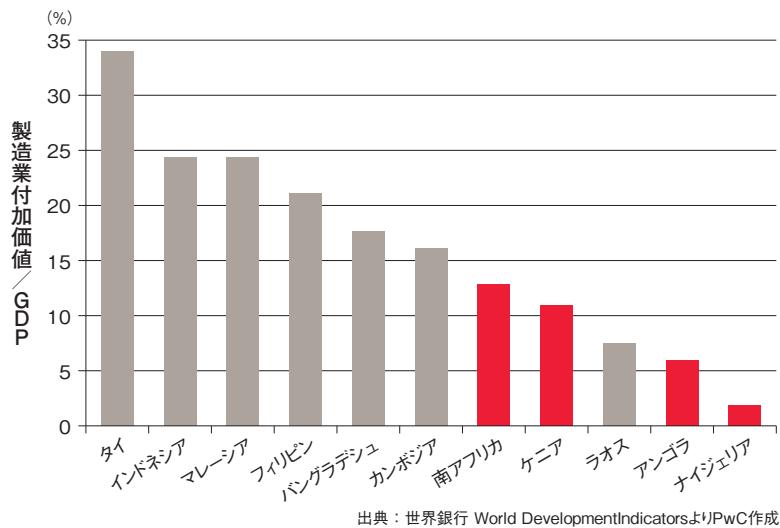
組み立てを行う生産方式は一般的に「ノックダウン(KD)」と呼ばれている。一般的に、自動車や自動二輪の製造には、高度な技術と設備投資が必要であるが、アフリカではほとんどの場合、必要な部品は別の海外生産拠点から輸入し、現地では組み立てのみを行うノックダウン方式が主流となっている。

一方で、南アフリカのように政府の政策として自動車産業の育成のため外資を誘致している国もある。トヨタ自動車は1962年から南アフリカで自動車の生産を開始しておりアフリカや欧州向けの製品(ハイラックスやカローラ)を製造する他、ケニアでは1977年からランドクルーザーの組み立てを開始している。その他、日産をはじめ最近では日野自動車も販売拠点を設置するなど、少しづつではあるが日系自動車メーカーの集積も見られるようになってきている。

図表3-7 サブサハラの産業別GDP構成(2012年)



図表3-8 サブサハラの主要国の製造業付加価値とASEAN諸国との比較(2011年)



ここでは、製造業発展の課題となっている原材料の現地調達が困難な点と人件費の高さについて説明する。

1. 原材料の現地調達の困難

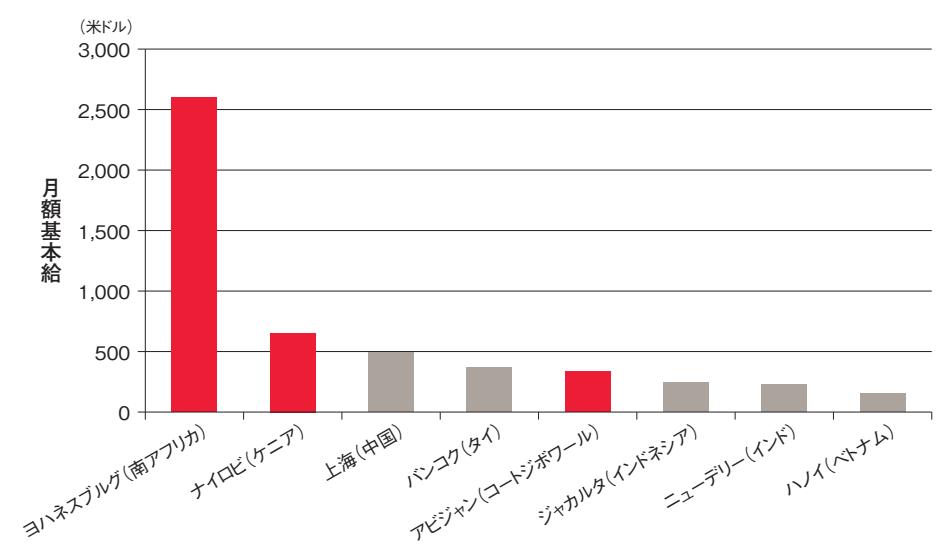
ASEANをはじめとするアジアの新興国と比べ、サブサハラ・アフリカの製造コストにおける原材料費は割高な傾向にある。これは原材料を現地で精製・生産することができる業者が少なく、輸入に頼らざるを得ないことが理由として挙げられる。また、こうした原材料コストに加え、慢性的な電力不足による自家発電の電力コスト負担、鉄道網など大量輸送手段の不足による物流コストの高止まりなどの不利な条件が多く、アフリカを製造ハブとした広域での輸出モデルを構築しづらい環境にある。

2. 人件費の高さ

貧困層が多い経済環境からは想像しがたいが、サブサハラ・アフリカ諸国の人件費は決して安くはない。多くの国では、外資企業のニーズに合った人材が少ないいわゆる売り手市場であるため、管理職や現場マネージャーレベルでは特に高い給与・待遇を提示しなければならない場合が多い。一般労働者の賃金も他の新興地域・国と比較して全般的に高くなっている、特に労働集約型産業ではこの人件費負担は無視できないレベルにある。また、市場の競争環境も必ずしも有利とは言えない。製造業は一般的に、繊維や縫製、日用品製造などから発展し、産業クラスター形成が進むが、現在のアフリカ

はインドや中国から安価な衣料品や日用品が流入する市場となっており、企業としてあえてコスト高になりやすいアフリカで製造するメリットを見いだしづらい。以上のような理由から、サブサハラ・アフリカではアジアの新興国と比較して製造拠点による製造コスト低減効果は期待しづらく、企業の進出戦略や現地でのビジネスプラン、プライシング戦略などに創意工夫が求められる市場と言えるだろう。

図表3-9 サブサハラとアジアの一般工場労働者の賃金比較



出典：JETRO 投資コスト比較をもとにPwC作成

視点4：インフラストラクチャーの課題

4th perspective: Infrastructure issues

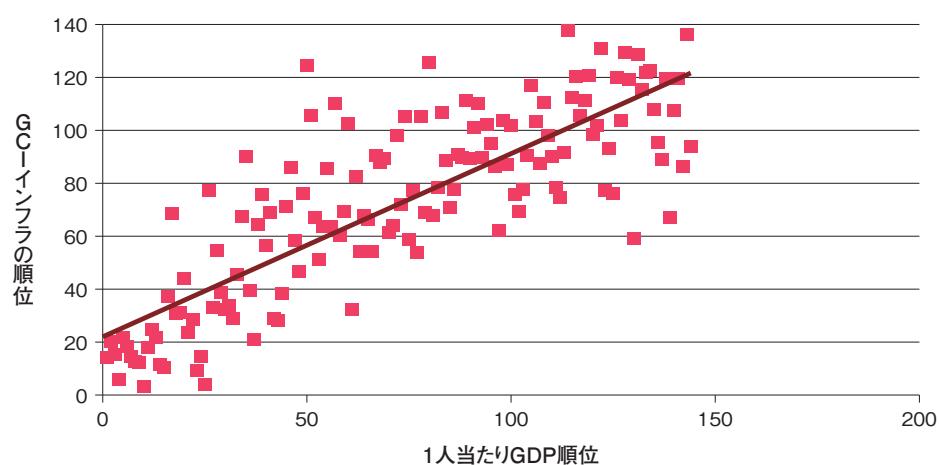
巨大な面積（米国、中国、インド、日本の面積の合計）と多くの内陸国を有するサブサハラ・アフリカは、世界で最もインフラニーズの高い地域だと言ってよいだろう。インフラには港湾や道路、鉄道、電力、水、通信網などのハードインフラだけでなく、域内の越境交通に係る制度や規則、手続きなどのソフトインフラが含まれる。

特に広域インフラの問題解決のため、2012年のアフリカ連合（AU）総会において、2040年までに整備すべき広域レベルインフラ整備構想「アフリカ・インフラ開発プログラム（The Programme for Infrastructure Development in Africa: PIDA）」がアフリカ開発銀行（AfDB）協力のもと採択された。PIDAの試算では、道路が整備されている地域はアフリカ大陸全体の34%で、他の途上国約50%よりも低いという結果になっている。

また電気が利用できる人口は全体の39%と、他の途上国約70%から90%と比較してもかなり低い。特に電力セクターの課題は大きく、サブサハラ・アフリカ49カ国、8.5億人以上の人口に供給される総発電量は人口約4,500万人のスペイン一国と同程度にすぎない。1人当たりの電力消費量は1年におよそ124キロワット／hで、これはサブサハラ・アフリカの全人口が100ワット電球を毎日3時間使う程度の電力しかないと意味する。

図表3-10は各国1人当たりのGDPと世界経済フォーラム（ダボス会議）が公表する世界競争力インデックス（Global Competitive Index: GCI）のインフラ関

図表3-10 インフラ整備と経済力の相関関係



出典：世界経済フォーラム、IMFデータをもとにPwC作成

連項目の順位（7点満点の平均得点での順位）を散布図で表したものである。インフラ整備と国の経済発展には明らかな相関関係が見られる。アフリカのインフラ不足は域内の企業や個人にさまざまなコストを強いており、アフリカの経済発展と国際競争力強化を阻害する要因ともなっている。

ハードインフラ

（1）港湾・道路・鉄道

アフリカ諸国は広大な国土を有する国が多い一方で、物資を海外から受け入れる国際港が少ない。海を持たない内陸国も多数あることから、物資を大陸にくまなく行き渡らせる道路・鉄道インフラは特に重要なインフラであると言える。しか

し、アフリカのロジスティクスはほとんどの場合、道路に限られており、貨物鉄道の利用は非常に限定的である。

アフリカ大陸には、港湾を始点（終点）とする回廊と呼ばれる主要幹線道路が通っており、この回廊を伝って国内外に物資が供給される仕組みとなっている。サブサハラ・アフリカの国際港は少なく、国や地域によっては港から数百キロ離れた所にトラックで物資を輸送することも一般的に行われている。回廊や主要な道路から1本はずれた通りは舗装されていない場所も多く、地方都市までのきめ細かな配送などは困難が伴う。日本企業が自社製品を現地に輸出する際には、アフリカへの陸揚げをどの港で行い、どのルートで目的地まで到達するのかのシミュレーションが必要となるだろう。

(2) 電力

電力はサブサハラ・アフリカで絶対的に不足している。電力不足の原因は、経済の発展に追いつけない電力需給のバランスの悪さの他に、広い国土による送電網の到達率の低さ、都市部での送電網からの盗電などによる送電能力の劣化、関連施設のメンテナンスの不備による発電能力の低下などさまざまな要因がある。アフリカにはそもそもグリッド（電力網）に接続されていない地域も多数存在するが、グリッドに接続されている都市部でも慢性的な停電に見舞われることが多い。こうした地域における工場やホテル、

中所得者層以上の自宅などでは停電対策として自家発電機を備えていることが多い。

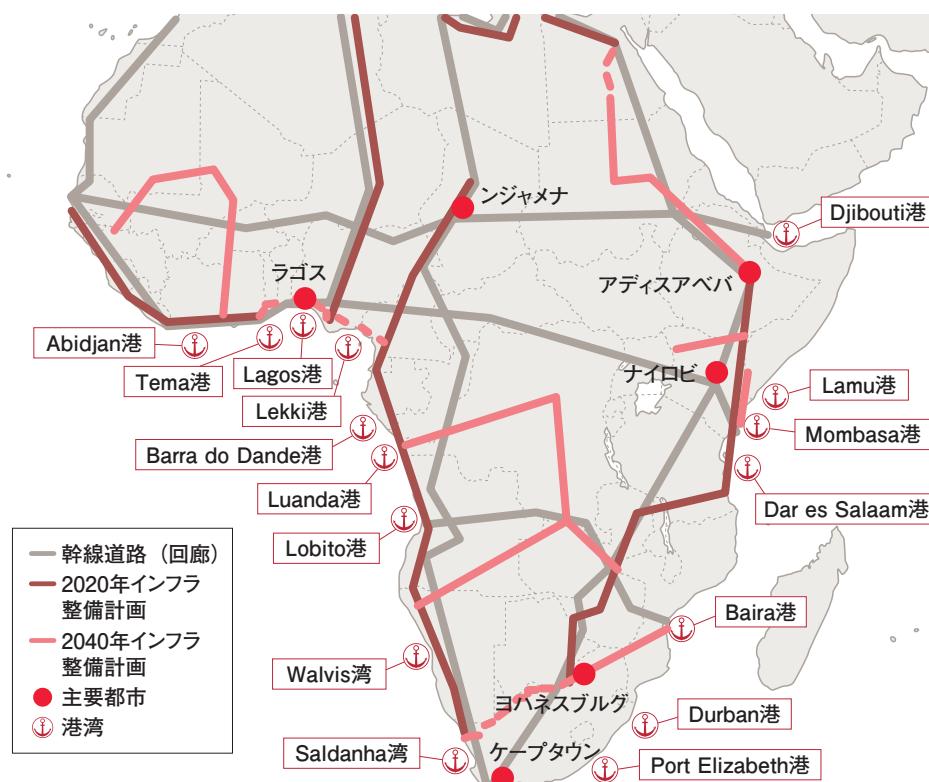
こうした状況を開拓するため、世界銀行やアフリカ開発銀行などドナー機関もさまざまなプロジェクトを組成し、電力課題に取り組んでいる。実際、アフリカ開発銀行傘下のPIDAが2020年までに計画する投資額の4割以上が電力セクターに割り当てられている。計画のマップを見ると、電力ネットワークの構築を中心とするインフラ整備計画が回廊の形状に似ていることが分かる。これは、幹線道路沿いや道路地下に送電網を構築するとい

う技術的メリットもあるだろうが、やはり経済的な発展地域、今後の電力需要が回廊・物流ネットワークと強く関連している表れと取るのが妥当だろう。

こうした計画が順調に進めば、需給バランスの問題や非電化地域の課題は改善されるが、経済発展が著しいアフリカにおいて、そもそも需要に追いつくかという問題がある。図表3-11からも分かる通り、計画は2020年と2040年に大きく分かれられており、計画実現には20年以上の時間を要する。もちろん、この計画が全ての電力セクターの計画というわけではなく、各国でも取り組みは行われるが、貧困国が多いアフリカにおいて、潤沢な国家予算を有する国はほとんどない。

今後は政府や援助機関の公共事業によるインフラ構築だけでなく、各国政府が積極的にPPPスキームを活用するなど、民間投資を前提としたインフラ整備とそのための制度作りが求められている。

図表3-11 アフリカ大陸における幹線道路（回廊）とインフラ整備計画



出典：PIDA "Energy Vision"をもとにPwC作成



ソフトインフラ

(1) ワン・ストップ・ボーダー・ポスト

ビジネス上のインフラには、道路や鉄道・電力などのハード面でのインフラだけでなく、ハードインフラを円滑に維持・運営するための組織体制や法制度、手続きなども包括的に含まれる。その代表となるのがワン・ストップ・ボーダー・ポスト (One Stop Border Post: OSBP) と呼ばれる越境交通制度である。

サブサハラ・アフリカではロジスティックが国境をまたぐことも珍しくなく、通関に関するコスト上昇につながっている。このため、関税の手続き共有化・業務効率化を目的とした通関業務の運営方式としてOSBPが主要な経済回廊の国境地点に設置されている。通常、国境地点では出国側と入国側のそれぞれで輸出入の手続きを擁するが、OSBPでは1回で済むことができる。

しかしながら、OSBPの制度・システムの導入は、各國政府間の協力や制度面での摺合せ、人材教育、ITなどのシステム導入などが必要となり、OSBPが浸透するまでには時間がかかることが予想される。

このような制度面でのインフラも含め、サブサハラ・アフリカのインフラ整備は他の新興地域・国から後れを取っている。実際に、例年発行される世界銀行グループのDoing Businessのビジネスのしやすさランキングでも49カ国中35カ国が100位以下となっている。ただしサブサハラ諸国の中でもトップ50位以内に入っているモーリシャス(20位) やルワンダ(32位)、南アフリカ(41位)には注目する必要がある。特にルワンダは、悲惨な内戦後の大胆な経済政策が功を奏し、投資環境整備の面においてサブサハラ・アフリカで特筆すべき評価を得ている。

図表3-12 ビジネスのしやすさランキング

50位以内	モーリシャス(20位)
	ルワンダ(32位)
	南アフリカ(41位)
	ボツワナ(56位)
51位~99位	ガーナ(67位)
	セーシェル(80位)
	ザンビア(83位)
	ナミビア(98位)
100位以下	カーボベルデ(121位)
	スワジランド(123位)
	エチオピア(125位)
	ケニア(129位)
以下35カ国 (チャドは最下位の189位)	

出典：世界銀行グループ Doing Business 2014



視点5：アフリカのファイナンスニーズ 5th perspective: Finance in Africa

アフリカでのビジネスを検討する日本企業にとって必要となるファイナンスニーズは、大きく分けて事業のための資金調達とマーケットにおける信用取引の二つの領域であろう。

事業のための資金調達

(1) インフラファイナンス

アフリカ開発銀行によると、アフリカには年間約1,000億米ドルのインフラ整備ニーズがあるものの、実際にはその半分程度しか投資されていない。同地域の49カ国の中うち34カ国は国連の定める後発開発途上国 (LDC: Least Developed Countries) に分類されており、対外債務も多いため政府によるインフラ支出は限定的なものにとどまる。唯一、域内最大の経済規模を誇る南アフリカは年間275億米ドルに上る(南アフリカ政府発表数値: 2013年から2015年の3年間における投資額8,270億ランド⁵より推定) インフラ投資を行うとしており、域内最大の資金拠出を行っている。巨額の資金を必要とし、短期間での収益性確保が困難な大規模インフラの整備は、地場の市中銀行の貸出金利を超えるため、資金提供はその多くを自国予算もしくはアフリカ開発銀行や世界銀行、日本の国際協力機構 (JICA) に代表されるような各ODA (Official Development Assistance／政府開発援助) による資金提供や技術供与を通じて実施してきた。しかし、近年では圧倒的な投資力の中国を中心に新興国の資金が増加傾向にある。アフリカはインフラ予算の4割以上を外部公的機関に依存し、民間投資額は全体の1割にも満たない。

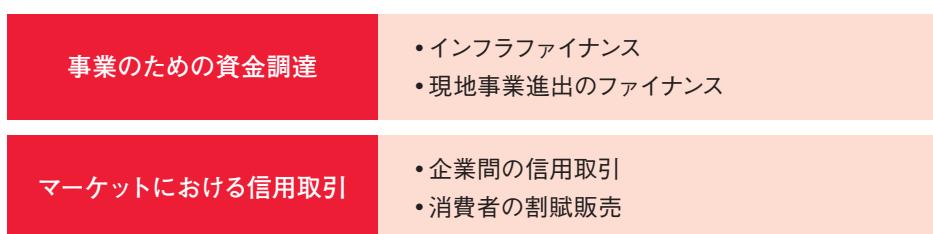
図表3-14 アフリカ(北アフリカ含む)へのインフラ融資状況

(2012年実績 単位: 百万米ドル)

欧州	欧州連合	1,567
	フランス	1,817
	ドイツ	1,094
	英国	458
米州	カナダ	—
	米国	791
	ブラジル	530
	中国	13,360
アジア	日本	2,369
	韓国	677
	インド	667
	世銀グループ	4,370
国際機関	アフリカ開発銀行	2,928
	欧州投資銀行	1,813
	南部アフリカ開発銀行	1,488
	欧州復興開発銀行	63

出典: ICA Annual Report 2012より抜粋

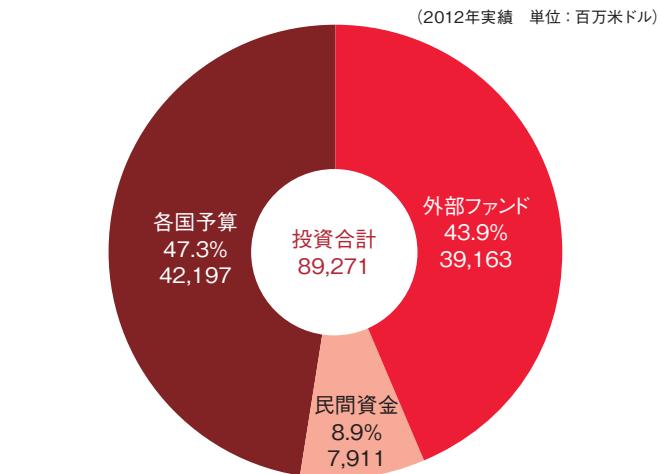
図表3-13 アフリカビジネスにおける主なファイナンスニーズ



Countries) に分類されており、対外債務も多いため政府によるインフラ支出は限定的なものにとどまる。唯一、域内最大の経済規模を誇る南アフリカは年間275億米ドルに上る(南アフリカ政府発表数値: 2013年から2015年の3年間における投資額8,270億ランド⁵より推定) インフラ投資を行うとしており、域内最大の資金拠出を行っている。巨額の資金を必要とし、短期間での収益性確保が困難な大規模インフラの整備は、地場の市中銀行の貸出金利を超えるため、資金提供はその多くを自国予算もしくはアフリカ開発銀行や世界銀行、日本の国際協力機構 (JICA) に代表されるような各ODA (Official Development Assistance／政府開発援助) による資金提供や技術供与を通じて実施してきた。しかし、近年では圧倒的な投資力の中国を中心に新興国の資金が増加傾向にある。アフリカはインフラ予算の4割以上を外部公的機関に依存し、民間投資額は全体の1割にも満たない。

インフラプロジェクトへの参画を検討する民間企業は、アフリカ固有のポリティカルリスクやプロジェクト固有のリスクな

図表3-15 アフリカ(北アフリカ含む)のインフラ資金の内外内訳



出典: ICA Annual Report 2012より抜粋

⁵ 1ランドは約0.1米ドル

ど複数のリスクに対処する必要がある。日本の政府系機関では、国際協力銀行（JBIC）やNEXI（日本貿易保険）などがアフリカ投資を促進するファイナンスサービスを提供している。民間企業はこれらのサービスを複合的に利用してリスクを軽減する取り組みが必要だろう。

ファイナンスの手法はセクターごとに特徴がある。アフリカ地域で資金ニーズの大きい運輸セクターでは、港湾や主要幹線道路・鉄道の整備が進められているが、国際金融機関や外国政府をはじめとするドナーによる資金提供が中心となっている。一方、電力セクターでは、公社中心の資金提供モデルから民間セクターによる投資への転換が試みられている。新興国で主流になりつつあるPPP（官民連携型）によるインフラ整備を視野に入れたプロジェクトも検討されるなど、インフラ整備を巡るファイナンススキームは従来型の「援助」から「投資」の方向で少しずつ進展していると言える。

（2）現地事業進出のファイナンス

日本からアフリカへ進出の際のファイナンスは、多くの場合、親子ローンや国内銀行などの取引により日本側で調達されているはずである。これは新興国全般に共通することであるが、進出する企業が大企業であれば、現地銀行側に必要な資金分のリスクを取る体力がなく、逆に中小企業が進出すれば、現地での信用力不足で現地銀行から借り入れができないという状況になるためである。また、現地通貨の脆弱性やインフレから利息が高い傾向にあり、中央銀行の公定歩合で5%から10%、貸出金利が10%を超える

利息が当たり前の中では、企業側の調達意欲も下がるのが実情であろう。

マーケットにおける信用取引

（1）企業間の信用取引

企業間取引では通常、手形での取引や月締めでの支払いが一般的であるが、アフリカでは必ずしも一般的ではない。特に、消費財や日用品の取引では現金決済も広く行われており、現金の管理や結果的に取引単位も小さくなるなど、取引コストは増大する傾向にある。また、現金取引でなく請求払いの会社でも、なかなか支払いに応じてくれない事例が少なからず存在するなど、企業間決済に対するリスクも相応に高いと言えよう。南アフリカでは、こうした課題に対応する組合制度が存在する。組合が会員企業（中小の小売店など）から会費を募り、取引先に対して取引時に一括で支払いを代行し、会員企業はその商品が実際に売れた後、もしくは取り決められた契約に従い組合に支払いを行うものである。しかし、この制度自体はあくまで任意の団体であり、現地で正式な仕組みとして存在するわけではないため注意が必要である。

（2）割賦販売（クレジット・分割払い）

アフリカでは、対個人への販売は現金払いが中心となっている。ショッピングモールやホテルなどで外国人向けにVISAやMASTERなどの有名なクレジットカードが使えることは全く珍しくないが、多くの消費者が貧困層であるアフリカでカードや分割払いを選択できる機会は少ない。そのため、家電などまとまったお金が必要

ものの購入は困難にならざるを得ず、マーケットではより安価な中古品が売られている他、消費財では、瓶・ボトルや箱単位では購入でない消費者向けに、小口でも買えるよう小分け袋で売られている。ただし車や家具など大型商品などで伝統的な慣習として分割払いの仕組みが存在する国もあり、南アフリカでは自社商品を分割払いの仕組みが存在する家具店で流通させることで成功を収めている日本企業もある。

個人間では、日本の銀行送金に変わるサービスとして携帯送金が一種のブームとなっている。これは、電子マネーを事前に購入し、その金額を携帯に登録して携帯経由でデータを受信し、電子マネーの代理店で現金化するものである。ほとんどの国民が預金口座を持たず、信用情報も乏しい中で、現金と携帯電話を使ったシンプルな送金の仕組みが急速な勢いで拡大している。携帯マネーは買い物時のデビットカードとしても普及している。

携帯電話によるファイナンスサービスは、銀行側のATMや店舗設置コストを不要とする他、安全性のコスト（現金を持ち運ぶ必要がない）、送金・引き落とのコスト（銀行まで出向くコスト、振込手数料など）の面で強いアドバンテージがある。また、手軽に出稼ぎ家族からの送金を受け取ることができ、預金通帳の代わりにもなり得るこの仕組みは、ファイナンスへのアクセスが限られた貧困層の消費行動やビジネスモデルを劇的に変化させる、新たなソリューションとして期待が集まっている。

4章 提言

Our suggestion

最後に、日本企業がアフリカでビジネスを始める際に気を付けるべき点を提言としてみなさんにお送りして、本誌のまとめとしたい。

提言 1

日本流にこだわりすぎない

Don't be too reticent about deviating from the Japanese way of doing business.

モノづくりは日本のお家芸であるが、それにこだわりすぎるあまり、現地のニーズやチャンスを見逃してはもったいない。日本製品は多機能で高品質で丈夫であることは間違いないが、中国製やインド製

など安い製品がちまたにあふれかえるアフリカ市場では価格の高さは最大の欠点にもなり得る。また現地でのマーケティングや販路の開拓など、根気と土地勘が必要な活動は、言語的にも文化的にも日

本人に不利な要素が多い。可能な限りアフリカに近い欧州支社や協力会社、海外事情に明るい社内人材（特に外国人）の関与を促すべきであろう。アフリカ攻略にはグローバルの視点が必要不可欠である。

提言 2

アフリカを特別視しすぎない

Be mindful of the comparisons drawn the African market and others.

「アフリカで成功する秘訣を教えてください」という趣旨の質問をセミナーやイベントで耳にすることがある。残念ながらこの質問に対する回答は見つからないはずだ。アフリカも地域や国によって異なり、産業が違えば条件が変わることも理由ではあるが、それよりもアフリカ市場が他

の市場と比較してそれほど特別な市場なのかどうかを考え直すことが必要だろう。東南アジアで成功する秘訣がないように、アフリカにもなく、顧客を理解すること、ライバルを理解すること、差別化を図ること、リスクをコントロールすることなど、地道な努力を必要とするだろう。

もちろん、アフリカでのビジネスにもそれなりの傾向やコツはあるのかもしれない。しかしそれはどの国や地域にも等しくあるはずで、アフリカ市場だけが特別に持っているものではない。

提言 3

アフリカの成長を自社の成長に取り込む

Make African economic growth a part of your corporate strategy.

アフリカ市場に参画を検討する企業にとって、現地でライバルとなる企業の活動や数、市場シェアは非常に気になるところだ。しかし、その点だけを気にするのであれば、アフリカ市場は既に勝負が終わった状態と言える。なぜなら既にアフリカにはモノがあふれおり、特に消費財の分野では日常生活で困ることはほ

とんどない状況にあるからだ。世界中から安価な商品が集まってきたアフリカ市場はいわゆるブルーオーシャンではなく、新たな需要を独り占めすることは不可能に近い。日本企業のアフリカ市場攻略は、将来の人口増によるマーケット拡大を考慮に入れつつ、個人消費の拡大や市場規模の成長をどのように自社の成長とリンク

させることができるかかかるだろう。アフリカ全体の人口が急激に増加することを考えれば、限られた企業だけでその旺盛な需要を賄えると考えることにはそもそも無理がある。今後、巨大化・多様化が確実視されるアフリカ市場に独り勝ちはなく、競争を前提とした共存共栄を目指した取り組みが前提となるだろう。



提言 4

消費の高度化による新しい市場を作る

Make new markets by taking advantage of consumers' appetite for better products and services.

アフリカ市場にモノがあふれていることは既に述べたが、個々の品質や商品セグメントのきめ細かさについては、先進国と比較し改善の余地がまだまだある。例えば、アフリカにも魚を食べる習慣があるが、特に貧困層が多い地域は魚が天日にさらされた状態で販売されている。魚を保冷する機材が取り入れられ、消費

者が一度その鮮度の違いを実感すれば、以降は天日にさらされた魚をたとえ安くても購入する頻度は減っていくに違いない。日本製品は機能・品質面でオーバースペックかつ価格も高い傾向にあるが、きめ細かな消費者ニーズへの対応や改良は得意だ。既存商品・サービスへの不満やさらなるニーズを読み解き、現地消費者の消

費ステージと価格帯を少しづつ上げて行く戦略には一考の余地がある。事実、東南アジア諸国などでは従来よりも高価格帯のものの売り上げが伸びており、日本製の日用品や化粧品も人気が高い。今後のアフリカ中間層の拡大は、こうした戦略に良い影響をもたらすだろう。

提言 5

データをうのみにせず、まず自ら現地を見る

Don't solely rely on data. Go and see the market for yourself.

世界はアフリカの貧しさを裏付けるデータやニュースであふれている。しかし、特に首都や都市部に行くと、「本当にそんなに貧しいところなのか」と疑問に思うことが多い。貧富の差も理由の一つであろうが、もう一つの理由はインフォーマル経済の存在が大きいのではと考えてい

る。世界銀行によれば、実にアフリカ大陸のGDPの43%分、労働人口の80%がインフォーマル経済に属すると試算されている。つまり、経済統計は実体経済を表しておらず、消費者がいくら持っているのか、何を買っているのかを公的なデータだけでは正確に表現できないというこ

とだ。やはり、アフリカ市場への参入には、まず市場を実際の目で見て、感じることが欠かせない。さまざまなモノが行き交う現地マーケットに一步足を踏み入れれば、アフリカの可能性、アフリカの成長を感じずにはいられないだろう。

5章 PwCのネットワーク

PwC's network

プライスウォーターハウスクーパース株式会社とは

Who are we?

プライスウォーターハウスクーパース株式会社は、コンサルティングサービスとディールアドバイザリーを提供する国内最大規模のコンサルティングファームです。

監査およびアシュアランス部門のあらた監査法人、京都監査法人および税務部門の税理士法人プライスウォーターハウスクーパースと共にPwC Japanとして総合的なサービスを提供しています。

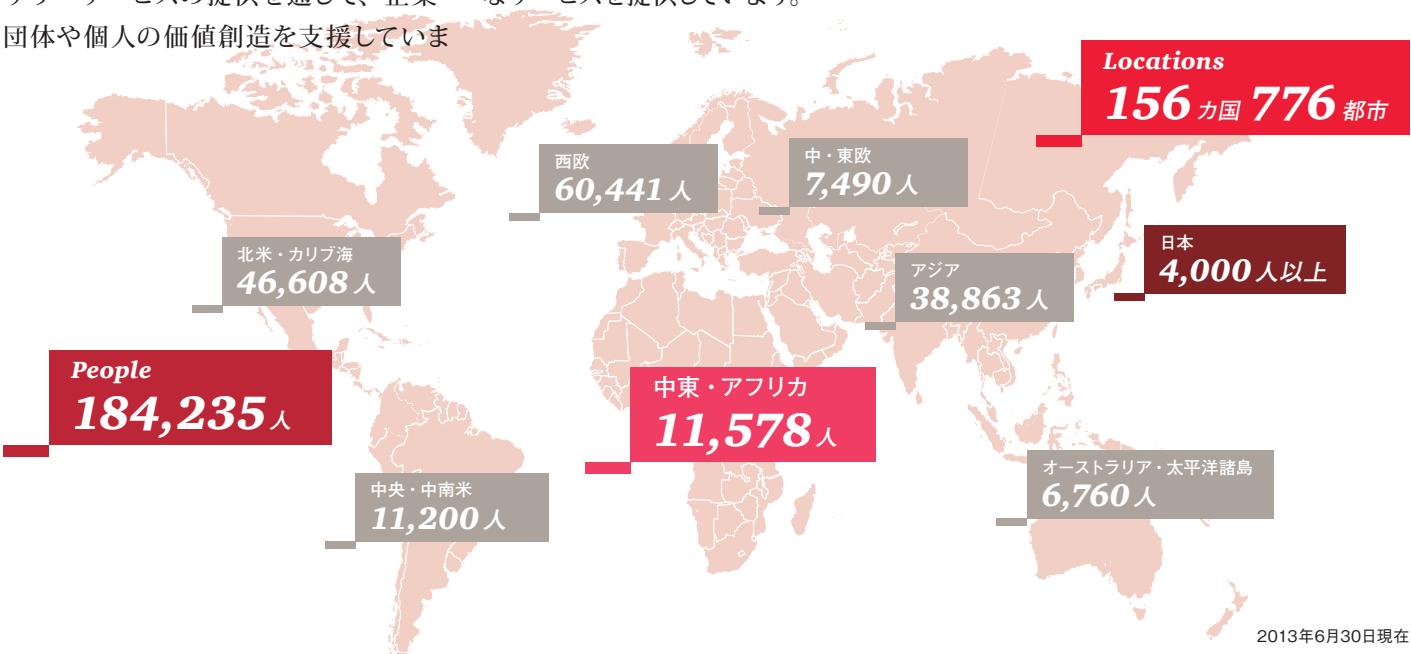


グローバルネットワークについて

Our global network

PwCは、世界157カ国に及ぶグローバルネットワークに184,000人以上のスタッフを有し、高品質な監査、税務、アドバイザリーサービスの提供を通じて、企業・団体や個人の価値創造を支援しています。

プライスウォーターハウスクーパース株式会社は、海外のPwCメンバーファームと連携し、世界各地域においてさまざまなサービスを提供しています。



アフリカにおけるネットワークについて *Our african network*

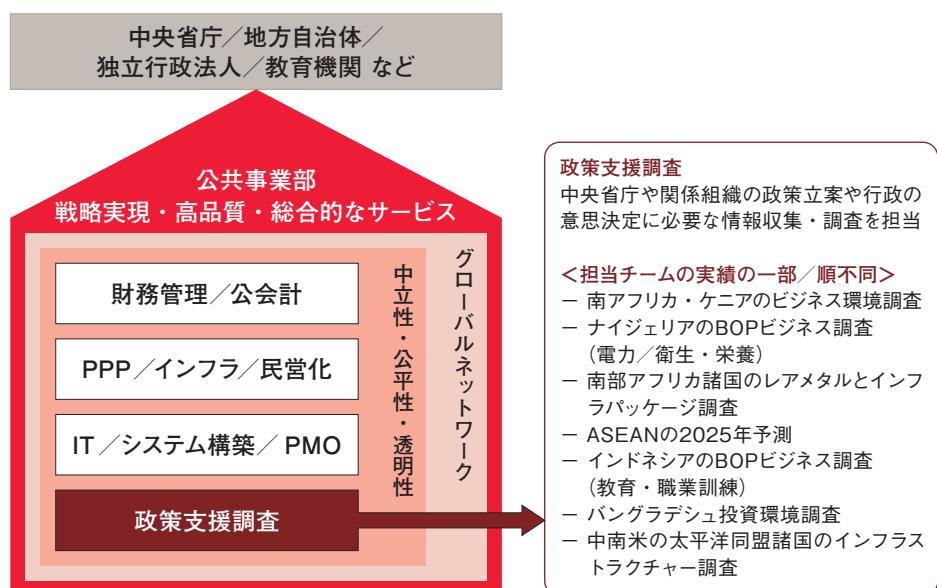
PwCのグローバルネットワークは、アフリカ大陸の30カ国以上に事務所を有しています。各法人では、資源・エネルギーをはじめ、金融、通信、消費財など、多様な業界において8,000人を超えるスタッフがクライアントのビジネスを支援しています。

また、日本のクライアント向けには、現地市場調査や会社設立、税務、M&Aのご相談、政府系調査などにおいて、当社と現地事務所との共同作業体制を敷いております。皆さま方のリクエストやご関心について当社にお問い合わせいただければ、現地事務所のご紹介を含め、よりきめ細かなニーズに対応することも可能ですので、ぜひご検討ください。



公共事業部と本報告書担当チームについて *About our Public Services and the team in this report*

公共事業部は、中央省庁や地方自治体、独立行政法人や教育機関を主たるクライアントとし、サービスの中立性・公平性・透明性とグローバルネットワークを軸にクライアント志向のサービスを提供しています。本報告書の執筆を担当したチームは、「政策支援調査」を行うチームに所属し、主に日本政府や関係組織の政策立案、行政の意思決定に必要な情報収集・調査を国内外で実施しています。



調査・レポート

Research & Reports

当社は本誌以外にもさまざまな分野や地域における専門性や分析結果を調査・レポートとして発表しています。以下は日本で発表・翻訳されたものの一部ですが、海外PwCにおいても多数発表されています。本誌と併せ、是非ご一読ください。

詳しくは当社ウェブサイトにてご覧いただけます。

PwC Japan: <http://www.pwc.com/jp/ja/japan-knowledge/report.jhtml>

PwC Global: <http://www.pwc.com/gx/en/research-insights/index.jhtml>



経済成長が著しいアフリカで電力インフラ改革をPwCが支援

PwCはアフリカの30カ国以上にオフィスを持ち、65年以上のビジネス経験を有しています。今後、アフリカにて電力関連ビジネスを展開する日本企業をさまざまなプロフェッショナルサービスにて支援します。PwCのサービスをご説明する資料です。



日系企業のグローバル化に関する共同研究

海外展開で実績を有する業界大手21社の海外事業担当役員へのインタビューを基に、グローバル化の進展度合いと課題について分析した産学連携による「日系企業のグローバル化に関する共同研究」の報告書です。



新市場における成長

グローバル先進企業がいかにグローバル化においてリスクを最小化し、新市場において長期的な成功の機会を最大化しているかという事例を紹介します。



世界の新興中間層に向けた、収益力のある成長戦略

世界の新興中間層市場で収益力ある成長を試みたリーダーたちの戦略に焦点を当てています。本調査はインドの大きな新興中間層に注目しており、この市場にて成功するための興味深い指針を示しています。

お問い合わせ先

Contacts

プライスウォーターハウスクリーパース株式会社
〒104-0061 東京都中央区銀座8-21-1 住友不動産汐留浜離宮ビル
Tel: 03-3546-8480 Fax: 03-3546-8481 www.pwc.com/jp
Email: consultants.inquiry_mailbox@jp.pwc.com

部門代表者

岡田 康夫
公共事業部 パートナー

Division Leader

Yasuo OKADA
Partner, Public Services

執筆

中島 教雄
公共事業部 ディレクター

Writer

Norio NAKAJIMA
Director, Public Services

後藤 恵美

公共事業部 マネージャー

Megumi Goto

Manager, Public Services

www.pwc.com/jp

PwCは、世界157カ国に及ぶグローバルネットワークに184,000人以上のスタッフを有し、高品質な監査、税務、アドバイザリーサービスの提供を通じて、企業・団体や個人の価値創造を支援しています。詳細は www.pwc.com/jp をご覧ください。PwC Japanは、あらた監査法人、京都監査法人、プライスウォーターハウスクーパース株式会社、税理士法人プライスウォーターハウスクーパースおよびそれらの関連会社の総称です。各法人はPwCグローバルネットワークの日本におけるメンバーファーム、またはその指定子会社であり、それぞれ独立した別法人として業務を行っています。

©2014 PricewaterhouseCoopers Co., Ltd., All rights reserved.

PwC refers to the PwC network member firms in Japan and/or their specified subsidiaries, and may sometimes refer to the PwC Network. Each member firm is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.

管理番号: I201304-3

発刊月: 2014年9月