

アフリカ市場の読み解き方

アフリカ市場は54カ国が集まって形成する市場である。この巨大市場には、国によって市場の成熟度や事業リスクに格差があり、企業にとってはどのようにアフリカ市場を捉えたらよいのかが分からず、結局手つかずのままになってしまうことが多い。本稿では、「マクロ指標から見た市場の成熟度」「先進企業の現地中核拠点としての重要度」「金融機関の投融資対象としてのアフリカ市場の有望度」の3つの視点からこの巨大市場の実態を読み取り、日本企業のアフリカ展開が有望視される産業分野を国別にマッピングする。

1.マクロ指標から見た市場の成熟度

通常、日本企業が多くの国の中から進出すべき国を選ぶ際には、人口と1人当たりGDPの2つの指標を用いて、各国の市場の規模と豊かさを読み取り、詳細な分析を行う対象国を選定することが多い。しかし、アフリカの場合、この2指標だけで有望市場を見出すことは難しい。

人口に関していえば、アフリカは一国一国の人口は少ない。そのため、人口規模だけでみると、有望な市場がほとんど存在しないように見えてしまう。1人当たりGDPに関しても、アフリカ特有の事情により、有望市場の特定を見誤る場合がある。なぜならば、アフリカ市場は石油等に代表される資源によりGDPが大幅に押し上げられている場合が多く、資源によって得られた富が賄賂等により特定の個人や企業に集中することがあるためである。

こうしたアフリカの特異性を踏まえた上で、アフリカ市場の有望度を正確に見極めるためには、これら2指標に加えて、①経済共同体、②中間層人口(または同比率)といった要素に

注目をする必要がある。

まず、経済共同体だが、アフリカには複数の経済共同体が存在しており、近年では各経済共同体が自由貿易圏を形成し、東アフリカ共同体(EAC)のように域内貿易が活性化しているケースもある。経済共同体が機能することにより、一国一国ではなく、経済共同体単位で市場を捉えることができるようになる。例えば、EACは、1億3千万人強の人口を有し、その市場規模は、バングラデシュ、フィリピンといったアジアの国々に匹敵する。国単位でなく地域に注目をし、EACにおけるケニアのような経済共同体の中核的な位置づけの国から地域市場に進出することが望ましい。

次に、地域市場に進出する国を選定する際に注目すべきなのが、アフリカで急増している中間層の存在である。具体的には中間層の規模、国全体の人口に占める割合、将来の成長性を見る必要がある。

これらの経済共同体、中間層人口／比率といった指標に注目することで、どこに有望な市場が存在するかを目途をつけることができる。具体的にはアフリカ各国を4段階の категорияに分類し、進出先として適した国を選定

アフリカ市場の категория分類

図表1

国名	中間層比率 (2011,%)	中間層人口 (2011,千人)	若年層人口 (2011,千人)	参加している 主な経済共同体	総人口 (2011,千人)	一人当たりGDP (2011,USドル)
エジプト	79.7	63,247	25,831	COMESA	79,356	2,922
アルジェリア	76.6	28,094	9,640	AMU	36,676	5,001
モロッコ	84.6	27,230	8,931	AMU	32,187	3,162
チュニジア	89.5	9,536	2,468	AMU	10,655	4,593
南アフリカ	43.2	21,855	15,075	SADC,SACU	50,591	8,342
ケニア	44.9	18,369	17,653	COMESA,EAC	40,910	882
ガーナ	46.6	11,326	9,594	ECOWAS	24,304	1,588
コートジボワール	37.1	8,417	8,190	ECOWAS	22,687	1,049
カメルーン	39.2	8,206	8,109	CEMAC	20,934	1,234
アンゴラ	38.1	7,477	9,073	SADC,SACU	19,625	5,061
セネガル	35.7	4,799	5,559	ECOWAS	13,443	1,096
ナイジェリア	22.8	36,558	69,609	ECOWAS	160,342	1,541
エチオピア	21.5	18,669	34,581	COMESA	86,834	351
タンザニア	12.1	5,103	20,709	EAC	42,176	550
ウガンダ	18.7	6,583	16,691	COMESA,EAC	35,201	453
モザンビーク	9.4	2,070	10,507	SADC	22,017	551
マダガスカル	9	1,967	9,117	COMESA	21,851	428
ニジェール	14	2,112	7,869	ECOWAS	15,085	428
ブルキナファソ	13.3	2,000	7,686	ECOWAS	15,034	670
マリ	25.1	3,465	7,475	ECOWAS	13,803	796
マラウイ	8.5	1,374	7,056	COMESA,SADC	16,166	350
ザンビア	14.4	1,956	6,270	SADC	13,585	1,355
ルワンダ	7.7	786	4,690	COMESA,EAC	10,208	585
ギニア	10.6	1,122	4,374	ECOWAS	10,589	438
ベナン	17.7	1,755	3,968	ECOWAS	9,914	756
ブルンジ	3.3	278	3,230	EAC	8,436	197
シエラレオネ	18.6	1,116	2,575	ECOWAS	6,000	347
トーゴ	20.4	1,456	2,418	ECOWAS	7,139	511

なお、2011年時点で人口が500万人に満たない国、中間層比率のデータが欠如している国を除く

カテゴリ-1: 既にマーケットとして成熟しつつある国々
カテゴリ-2: 将来的にカテゴリ-1に入るポテンシャルが高い国々
カテゴリ-3: 国全体の経済発展の度合いは低い今後の市場成長や主要都市の潜在市場は期待できる国々
カテゴリ-4: 現時点では、将来の市場としてポテンシャルが低い国々

(出所) アフリカ開発銀行、国連、世界銀行によるデータより作成

することができる(図表1)。

カテゴリ-1はすでに市場が成熟しつつある国々である。このカテゴリに分類されるのは、中間層比率が75%を超え、総人口が1000万人を超えている国々であり、経済共同体の中で特に影響力が大きく、中間層人口の規模が大きい順に注目度が高くなる。

カテゴリ-2は、近い将来、市場が成熟することが期待できる国々であり、中間層比率が33.3%を超え、総人口が1000万人を超えている。

カテゴリ-3には、中間層比率が33.3%以下ではあるが、中間層人口が500万人を超える国々が連なる。市場成熟度が低い、今後の市場拡大の可能性のある国々である。

カテゴリ-4は、人口規模が少ないためにカテゴリ分類から外れた国々である。現段階では市場が成熟しておらず、急激な成長も見られないが、国によっては、治安が安定し、特定のセクターだけ発達している、といった特性も見られる。

グローバルインフラコンサルタント
 平本 督太郎



2.先進企業の 現地中核拠点としての重要度

次に、先行する他国企業がどのようにアフリカ市場を攻めているのかに注目することによって、企業の現地中核拠点になり得るかどうかを確認していく。

エリクソン、シュナイダーエレクトリック、ボーダフォン、サムスン電子、ネスレ、ユニリーバといった欧州・アジア新興国企業のアフリカでの拠点配置に注目すると、各企業とも現地中核拠点を設置し、アフリカ市場を面で捉えていることが特徴である。中核拠点が設置されている国としては、①北部アフリカではエジプト、モロッコ、②東部ではケニア、③西部ではセネガル、コートジボワール、ガーナ、ナイジェリア、④南部では南アフリカといったように、経済共同体の中心的な国に集中している。また、それら中核拠点が管轄する国々を見ても、各経済共同体の範囲に概ね合致している。

3.金融機関の投融資対象としての アフリカ市場の有望度

最後に、成長市場に対して積極投資を行っている金融機関の投融資実績から、当該国の産業の多角化度合いを分析し、進出先としての有望度を確認する。ここでは、世界最大の新興国におけるプライベート・エクイティ・ファンドである国際金融公社(IFC)に注目したい。

IFCは、商業銀行が投融資をしない企業を

対象に国際開発の観点から積極的に投資をする世界銀行グループ傘下の金融機関である。IFCの投資担当者には、民間の投資銀行出身者が多く、そのために投融資のパフォーマンスは最低でも年10%のリターンを維持する等、非常に優良な投融資が実施されている。そのため、IFCの各国での投資実績に注目することによって、当該国における業種ごとのビジネスチャンスと、産業の多角化の進捗度合いに関するポテンシャルを把握することができる*1。

IFCによる近年の投資実績の例として、2010年度に発表された投資実績から各国の有望分野を整理してみると、全体的には金融がかなりの数を占めるが*2、金融以外では、資源関連、農業、消費財、観光関連、情報通信・電力、化学・素材や輸送・倉庫業が投融資実績を伸ばしていることが分かる。人口の増加により必ず需要が高まる産業や、現地中小企業の事業基盤を支える産業が多いことが特徴である。

次に、産業多角化の側面から、どのような産業・業種が投融資対象になっているのかを見てみる。まず、ここではアフリカの産業多角化のプロセスを整理しておきたい。

初期の段階では、先進国や国際機関等の援助により道路・港湾等を始めとしたインフラ開発が実施されるため、素材等の産業が活性化(ステージ1)。次に、農業の活性化や観光業による国の経済成長が始まる(ステージ2)。その後、ある程度中間層人口が増加したのちに、非耐久消費財・耐久消費財に関連する産業が拡大し(ステージ3)、より質の高いサービスを求め、教育や医療といった分野に対する民間投資が増加していく(ステージ4)。

投融資が活発に行われている産業・業種に着目することで、多角化の進捗度合い(ステージ)を測ることができ、当該国において自社が属する業種が成長する段階になっているかどうかを把握することができる。

4.アフリカ展開が有望視される 新たなビジネスと産業分野の マッピング

図表2は、上記の3つの視点による検討から作成した「アフリカ展開が有望視される産業分野のマッピング例」であるが、そこからは日本企業による進出が非常に少ない西部アフリカ

市場も、実際には有望な市場であることが見えてくる。

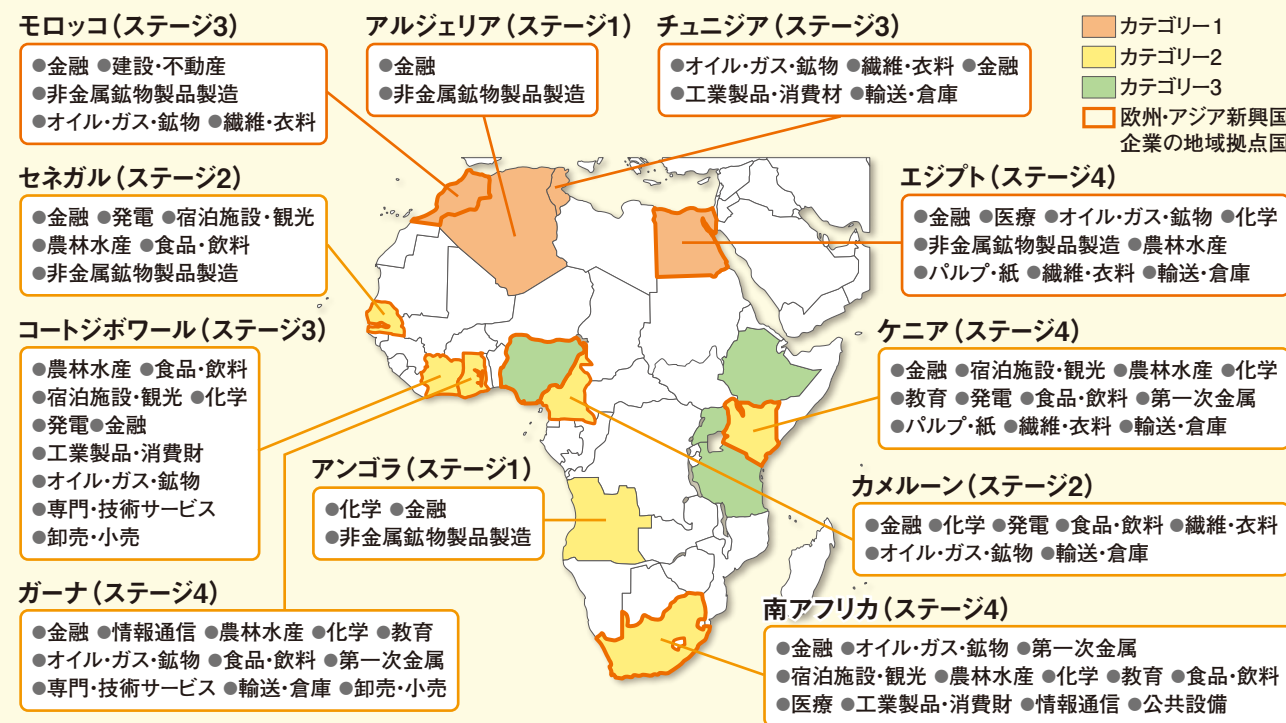
アフリカ市場においては、地域的偏りを持たず、東西南北の各地域を視野に地域戦略を立てることで、巨大市場を確実に押さえていくことが望ましく、その意味でも、西部アフリカ市場は日本企業にとって重要である。西部は現地中核拠点が集積するような中心的な国が顕在化していないことが指摘されているが、産業の多角化のステージと言語圏との関係から最適国を選ぶことが可能である。そうすることで、東西南北のすべての地域において、中核拠点を配置する国を選び出し、企業ごとに適したアフリカ市場進出シナリオを描くことができるだろう。

*1. 実際、IFCの投融資実績は公開されているため、アフリカ各国の地場銀行が自らの投融資戦略を考える際に、参考にすることも多いといわれている。

*2. 単純に市場が活性化すると、事業を支える金融セクターが伸びるという事実がある以外に、IFCが地場銀行に一定規模の投融資を行い、地場銀行が中小規模の投融資を地場企業に実施するという仕組みがよく採用されるという理由がある。

アフリカ展開が有望視される産業分野のマッピング例

図表2



(出所) 国際金融公社(IFC)ウェブサイト他各種公開資料より作成