

サブサハラ市場と市場開拓
I
市場とビジネス環境・企業

2013年3月

日本貿易振興機構(ジェトロ)
海外調査部

【免責条項】

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

アンケート返送先 FAX : 03-3582-5309
e-mail : ora@jetro.go.jp
日本貿易振興機構 海外調査部 調査企画課宛



● ジェトロアンケート ●
調査タイトル： サブサハラ市場と市場開拓Ⅰ 市場とビジネス環境・企業

今般、ジェトロでは、標記調査を実施いたしました。報告書をお読みになった感想について、是非アンケートにご協力をお願い致します。今後の調査テーマ選定などの参考にさせていただきます。

■質問1：今回、本報告書での内容について、どのように思われましたでしょうか？（○をひとつ）

4：役に立った 3：まあ役に立った 2：あまり役に立たなかった 1：役に立たなかった
--

■質問2：①使用用途、②上記のように判断された理由、③その他、本報告書に関するご感想をご記入下さい。

--

■質問3：今後のジェトロの調査テーマについてご希望等がございましたら、ご記入願います。

--

■お客様の会社名等をご記入ください。（任意記入）

ご所属	<input type="checkbox"/> 企業・団体	会社・団体名
	<input type="checkbox"/> 個人	部署名

※ご提供頂いたお客様の情報については、ジェトロ個人情報保護方針 (<http://www.jetro.go.jp/privacy/>) に基づき、適正に管理運用させていただきます。また、上記のアンケートにご記載いただいた内容については、ジェトロの事業活動の評価及び業務改善、事業フォローアップのために利用いたします。

～ご協力有難うございました～

目 次

Executive Summary	1
1. GDP	2
1.1 GDP 規模.....	2
1.2 GDP 成長率.....	2
1.3 一人当たり GDP.....	4
1.4 産業別 GDP.....	5
2. 購買力・消費	6
2.1 アフリカ中間層の購買力	6
2.1.1 アフリカの中間層	6
2.2 消費支出	12
2.2.1 国別家計消費支出額	12
2.2.2 普及率	15
3. 貿易・直接投資	18
3.1 貿易	18
3.1.1 域内貿易の推移	18
3.1.2 商品別貿易	20
3.1.3 主な輸出品・輸入品	21
3.1.4 貿易収支	22
3.2 直接投資	24
3.2.1 アフリカにおける国別直接投資	24
3.2.2 南アフリカの 아프리카投資	25
3.2.3 中国企業のアフリカ進出	27
4. 国連ミレニアム開発目標（MDG s）の達成状況	30
4.1 サブサハラ的目標達成状況	30
5. 成長シナリオ	35
5.1 「見込みのない大陸」から「希望に満ちた大陸」	35
5.2 都市化	37
5.3 ガバナンス	40
5.4 農業	42
5.5 インフラの整備と経済効果	46
5.6 不安定化要因	49

6. ビジネス環境	54
6.1 ビジネスランキング	54
6.2 投資コスト比較	56
6.3 スウェーデン企業の主なビジネス機会	57
7. 資源・インフラ・農業	59
7.1 資源	59
7.1.1 輸出・投資	59
7.1.2 石油	62
7.1.3 南部アフリカにおける鉱物の見通し	65
7.2 インフラ	66
7.2.1 インフラ	66
7.2.2 インフラの整備と経済効果	67
7.2.3 ケニアにおけるインフラ整備	70
7.3 農業	71
8. 企業事例	74
8.1 ケニア	74
8.1.1 エクイティ銀行	74
8.1.2 モバイルマネー	76
8.1.3 ケニアにおけるユニリーバ	78
8.1.4 ウチュミとナクマツト	80
8.1.5 ケニアにおける中国、韓国、インド企業のプレゼンス	82
8.2 サブサハラアフリカにおける南アフリカ企業	84
8.2.1 電気通信	84
8.2.2 銀行	87
8.2.3 小売	90
8.2.4 食品・飲料	94
8.2.5 医薬品	95

Executive Summary

サブサハラには、急激に経済を拡大している国が集まっており、国際通貨基金は 2011～2015 年に最も経済成長が早いと予測される世界上位 10 カ国のうち、7 カ国はサブサハラの国々であると発表して、世界の注目を集めた。2010 年のサブサハラの GDP は 1 兆 1,120 億 1,000 万ドルで、南アフリカとナイジェリアでサブサハラ全体の 50.1% を占める。また、2013 年の GDP 成長率は 5.3% の予測である。しかし、それぞれの国の経済状況は大きく異なるので、注意が必要である。

サブサハラの産業構造は国によって様々である。アフリカには世界の鉱物埋蔵量の 30% が存在するとされ、サブサハラの 49 カ国中 20 カ国が主要な天然資源輸出国である。これらの資源国の多くは、天然資源からの収入に過度に依存していることが問題となっており、大きな価格変動や、他の産業への波及の欠如から、産業の多様化が必要となっている。農業の対 GDP 比率が世界で大きい国の上位はほぼサブサハラで占められ、例えば 1 位のリベリアでは農業が 76.9% を占める。一方で、南アフリカでは、サービス業が大きな割合を占めている。

アフリカは、耕作可能な土地面積のうち 79% が未耕作地であり、技術的にも未発達のため、サブサハラにおける農業の拡大余地は大きい。高騰する 1 次産品価格を背景に、鉱業とともに農業への海外直接投資も増えている。中国の資源獲得の動きや、中東の農産物獲得の動きが加速するなか、日本の直接投資は、英国や米国に比べるとまだ少ない。貿易では、2009 年にアフリカの最大のパートナーが米国から中国に変わった。

また、サービス業や製造業の拡大も予測されている。サブサハラでは、1 日の消費支出が 2～20 ドルの中間層人口が増加しており、2008 年には 33% となっている。都市化も進んでおり、都市人口比率は 2010 年の 36.3% から 2030 年には 47.7% に増加する見込みである。また、携帯電話の普及率も急増しているため、接続性の高まった消費者による支出も増加することが見込まれている。ただし、貧困層の割合も未だ多いため、2015 年までに達成することを目指している国連のミレニアム開発目標に引き続き取組み、アフリカ各国が鉱物などの自然資源から得た利益を、効率的に配分する政策を採用することが重要である。

しかし、サブサハラにおけるすべての産業の今後の拡大において、法整備とインフラの改善が急務である。そして、それを実現するためには、政府のガバナンス改善や、アフリカ大陸内での政治的協調も重要である。世界銀行や NGO が出している投資環境やガバナンスに関する指標は、今後の市場成長を見極める際に参考になる。特にインフラが改善されて国内外からの投資が増え、競争が活発になれば、他の途上地域と比較して大幅に高いサービスや商品の価格も改善されるだろう。そうなれば、さらに地域の経済発展が加速することが予測される。

1. GDP

1.1 GDP 規模

2010年のサブサハラのGDPは1兆1,120億1,000万ドルとなっており、南アフリカが32.7%にあたる3,637億400万ドル、ナイジェリアが17.4%にあたる1,936億6,900万ドルとなっており、この2カ国でサブサハラ全体の50.1%を占める。

表 1: サブサハラの GDP 上位(2010年)

	GDP (100万ドル)	サブサハラ全体に占める割合 (%)
南アフリカ	363,704	32.7
ナイジェリア	193,669	17.4
アンゴラ	84,391	7.6
スーダン	62,046	5.6
ケニア	31,409	2.8
ガーナ	31,306	2.8
エチオピア	29,717	2.7
タンザニア	23,057	2.1
コートジボワール	22,780	2.0
カメルーン	22,393	2.0
ウガンダ	17,011	1.5
ザンビア	16,193	1.5
ボツワナ	14,857	1.3
赤道ギニア	14,007	1.3
コンゴ民主共和国	13,145	1.2
ガボン	13,011	1.2
ナミビア	12,170	1.1
コンゴ共和国	11,898	1.1
モーリシャス	9,729	0.9
モザンビーク	9,586	0.9
サブサハラ全体	1,112,010	100

出所：世界銀行データ

1.2 GDP 成長率

サブサハラのGDP成長率は、2009年の世界不況時に2.8%まで下落したが、2010年には5.3%まで回復し、その後も同レベルを保持している。これは天然資源産業の拡大や国の政策改善、良好な一次産品価格の影響による。2013年の成長率も5.3%の予測である。2013年にサブサハラで最も高い成長率が予測されているのは、ガンビアの9.7%で、サブサハラ平均よりも成長率が高くなることが予測されている国は22カ国ある。国によっては、成長率の変動が大きい。南アフリカは、より欧州経済との関係が深いため、欧州経済の低迷の影響で成長率は引き続き低い見込みで、2013年に南アフリカの成長率は3.0%と予測されている。南アフリカは大多数のサブサハラ国にとっては大きな輸出先ではないことから、この南アフリカの低成長が他のサブサハラ諸国に与える影響は比較的小さいと思われる。

る¹。IMFによると2013年にマイナス成長が予測されているのは、サブサハラではスワジランドのマイナス1.0%のみである。

表2: サブサハラの実質 GDP 成長率(2004~2013年)

(%)

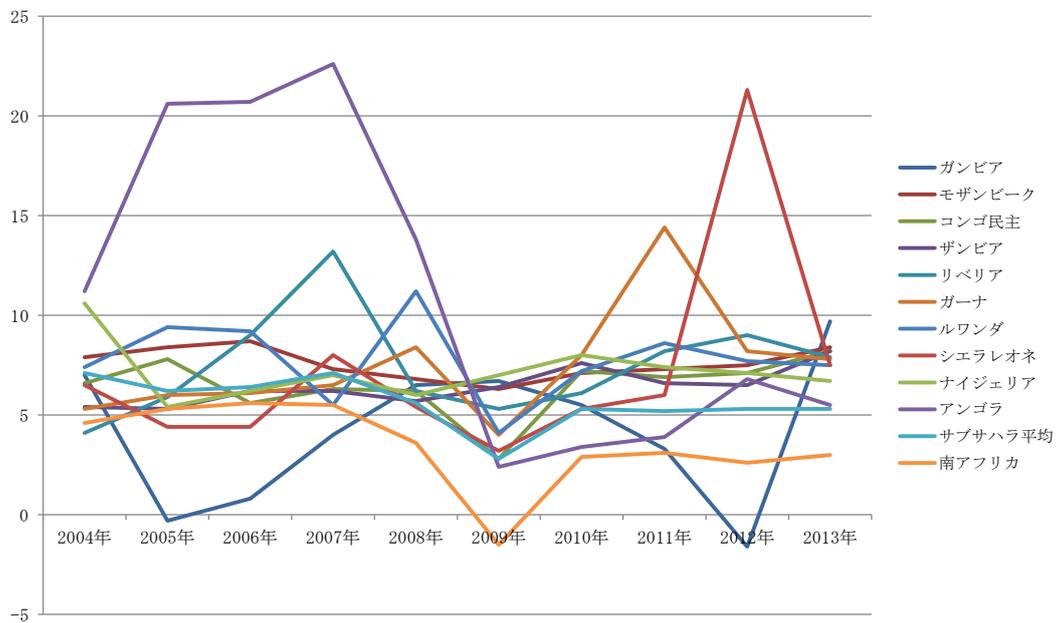
	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
ガンビア	7	-0.3	0.8	4	6.5	6.7	5.5	3.3	-1.6	9.7
モザンビーク	7.9	8.4	8.7	7.3	6.8	6.3	7.1	7.3	7.5	8.4
コンゴ民主共和国	6.6	7.8	5.6	6.3	6.2	2.8	7.2	6.9	7.1	8.2
ザンビア	5.4	5.3	6.2	6.2	5.7	6.4	7.6	6.6	6.5	8.2
リベリア	4.1	5.9	9	13.2	6.2	5.3	6.1	8.2	9	7.9
ガーナ	5.3	6	6.1	6.5	8.4	4	8	14.4	8.2	7.8
ルワンダ	7.4	9.4	9.2	5.5	11.2	4.1	7.2	8.6	7.7	7.5
シエラレオネ	6.5	4.4	4.4	8	5.4	3.2	5.3	6	21.3	7.5
ブルキナファソ	4.5	8.7	6.3	4.1	5.8	3	7.9	4.2	7	7
コートジボワール	1.6	1.9	0.7	1.6	2.3	3.7	2.4	-4.7	8.1	7
タンザニア	7.8	7.4	6.7	7.1	7.4	6	7	6.4	6.5	6.8
ナイジェリア	10.6	5.4	6.2	7	6	7	8	7.4	7.1	6.7
ニジェール	-0.8	8.4	5.8	3.1	9.6	-0.9	8	2.3	14.5	6.6
エチオピア	11.7	12.6	11.5	11.8	11.2	10	8	7.5	7	6.5
赤道ギニア	38	9.7	1.3	21.4	10.7	4.6	-0.5	7.8	5.7	6.1
ジンバブエ	-6	-5.5	-3.5	-3.8	-18.3	6.3	9.6	9.4	5	6
ウガンダ	6.6	8.6	9.5	8.6	7.7	7	6.1	5.1	4.2	5.7
マラウイ	5.5	2.6	2.1	9.5	8.3	9	6.5	4.3	4.3	5.7
ギニアビサウ	2.8	4.3	2.1	3.2	3.2	3	3.5	5.3	-2.8	5.7
ケニア	4.6	6	6.3	7	1.5	2.7	5.8	4.4	5.1	5.6
アンゴラ	11.2	20.6	20.7	22.6	13.8	2.4	3.4	3.9	6.8	5.5
サントメ・プリンシペ	4.5	1.6	12.6	2	9.1	4	4.5	4.9	4.5	5.5
サブサハラ平均	7.1	6.2	6.4	7.1	5.6	2.8	5.3	5.2	5.3	5.3

注：2012年、2013年は予測。2013年の成長率予測がサブサハラ平均以上の国を選択。

出所：International Monetary Fund、'Regional Economic Outlook – Sub-Saharan Africa'、2012年10月

¹ International Monetary Fund、'Regional Economic Outlook - Sub-Saharan Africa'、2012年10月

図 1: サブサハラの実質 GDP 成長率 (2004~2013 年)
(%)



注：2012年、2013年は予測。2013年の成長率予測が7.5%以上の国と、その他の主要な国を選択。

出所：表に同じ

1.3 一人当たり GDP

2010年のサブサハラの一人当たり GDP の平均は 1,302 ドルであった。一人当たり GDP の上位国には、人口の比較的小さい国が多いが、人口の多い南アフリカ、アンゴラ、スーダンもサブサハラ平均より高い。

表 3: サブサハラの一人当たり GDP (2010 年)
(ドル)

赤道ギニア	19,998
セーシェル	10,825
ガボン	8,643
モーリシャス	7,593
ボツワナ	7,403
南アフリカ	7,275
ナミビア	5,330
アンゴラ	4,423
カーボヴェルデ	3,323
スワジランド	3,073
コンゴ共和国	2,943
スーダン	1,425
サブサハラ平均	1,302

注：サブサハラ平均以上の国を選択

出所：世界銀行データ

表 4: サブサハラの人口(2010 年)

	人口 (人)	サブサハラ全体に占める割合 (%)
ナイジェリア	158,423,182	18.5
エチオピア	82,949,541	9.7
コンゴ民主共和国	65,965,795	7.7
南アフリカ	49,991,300	5.9
タンザニア	44,841,226	5.2
スーダン	43,551,941	5.1
ケニア	40,512,682	4.7
ウガンダ	33,424,683	3.9
ガーナ	24,391,823	2.9
モザンビーク	23,390,765	2.7
マダガスカル	20,713,819	2.4
コートジボワール	19,737,800	2.3
カメルーン	19,598,889	2.3
アンゴラ	19,081,912	2.2
サブサハラ	854,266,626	100

注：上位 15 カ国を選択。

出所：世界銀行データ

1.4 産業別 GDP

サブサハラの産業構造は、国により様々である。南アフリカでは、サービス業が GDP の 76.1%、製造業が 16.2%を占め、鉱業は 5.4%、農業は 2.4%となっているが、より鉱業や農業が占める割合の高い国もある。多くの国では、GDP に占めるサービス業の比率が増加している。

表 5: サブサハラの産業別 GDP(1995~2010 年)

(%)

	農業		鉱業		製造業		建設業		サービス業	
	当初	現在	当初	現在	当初	現在	当初	現在	当初	現在
ナイジェリア	48.5	45.5	48.5	26.4	8.2	5.5	1.2	1.0	42.3	45.1
エチオピア	49.4	41.0	0.5	0.5	3.6	3.4	4.2	5.7	38.1	45.9
コンゴ民主共和国	55.8	39.9	10.4	14.7	5.4	4.5	4.8	10.2	33.2	39.6
ルワンダ	45.9	39.4	0.2	0.5	8.1	6.7	5.1	7.8	39.5	44.8
ガーナ	32.6	29.2	8.0	7.6	8.6	6.9	5.6	8.9	47.4	49.3
ケニア	29.4	24.4	0.4	0.4	10.3	9.9	2.9	3.2	55.1	59.8
アンゴラ	24.0	19.0	47.8	41.3	7.7	11.8	8.2	15.3	59.9	53.6
ボツワナ	6.8	3.2	36.5	32.3	7.4	6.0	10.0	8.7	71.9	78.4
南アフリカ	2.9	2.4	10.0	5.4	21.7	16.2	2.8	5.9	69.7	76.1

注：主な国を選択。資源国の GDP は資源を除いたものを使用しているため、合計は 100%にならない。

出所：表 2 に同じ

2000年代のサブサハラ経済

IFCの報告書（sustainable investment in sub-saharan africa、2011年）は、2000年代初めのサブサハラ経済の特徴として次の点を指摘している。

- ・サブサハラの多くの国で、過去10年間で農業の割合が減少し、サービスや工業の割合が増加した。
- ・南アフリカ、ナイジェリア、ケニアがサブサハラの成長を牽引する。
- ・南アフリカは、アフリカで最大の経済で、サービス業が同国経済の半分以上を占める。同国経済は、正規セクターと非正規セクターの2重構造になっており、また世界で最も格差の大きい国の1つである。
- ・ナイジェリアは、農業がGDPの約33%を占め、雇用の3分の2を供給し、石油以外のGDP成長の約10%を占めている。2010年にはナイジェリアの石油産業は同国のGDPの40%、外貨収入の80%を占めた。サービス業は同国経済の約28%を占める。さらに、同国は2004年にはGDPの34%あった対外債務を、2007年には4%以下に減らした。非正規セクターは同国経済全体の最大75%を占めるともいわれる。
- ・ケニアは、東アフリカで最大の経済である。経済の付加価値の半分以上はサービス業である。通信業革命、マクロ経済管理や公共インフラ投資の改善により、経済成長は改善する見込みである。

表6: サブサハラの産業別成長率

(%)

	サブサハラ	南アフリカ	ナイジェリア	ケニア
	2000年～2005年	2000年～2005年	2003～2008年	2003～2007年
農業	3.18	1.7	7.04	2.15
製造業	3.09	2.58	N/A	3.74
工業	4.41	2.31	4.49	4.23
サービス	5.01	5.78	13.44	3.21

注：数値は複合年平均成長率（CAGR:Compound Annual Growth Rate）。サブサハラのサービスと南アフリカのサービスの数値は、2000～2005年のもの、ナイジェリアの農業の数値は2003～2008年のもの。

出所：IFC、'sustainable investment in sub-saharan africa'、2011年

2. 購買力・消費

2.1 アフリカ中間層の購買力

2.1.1 アフリカの中間層

アフリカの中間層は、貧困層や富裕層とは異なる様々な特徴を持っている。彼らの圧倒的多数は、その収入を農業や地域の経済活動から得ていない。同様に、彼らの多くは農家、土地所有者、肉体労働者ではない。中間層は、給与生活者であるか、または自ら小規模なビジネスを運営

している場合が多い。公的な保健サービスに完全には依存しておらず、病気の際には、より高額な医療サービスを求める。貧困層に比べて子どもの数が少なく、子どもの食事や教育に対する支出が多い。さらに、教育水準が高く、居住地域は都市部や沿岸部に集中している。したがって、所得別人口の観点からみると、この4年間に中間層が増加する一方で貧困層は減少しており、中間層の拡大が消費者市場を活性化させる新たな原動力となっている。

購買力を持った中間層の台頭は、消費拡大、経済成長、貧困削減に関して大きな意味を持つだけでなく、よりよいガバナンスや民主化にも貢献することが実証されている²。アフリカ大陸の消費は、現在先進国欧州諸国の3分の1にも迫るものとなっている。

中間層の定義は、相対値、または絶対値で示すことができる。アフリカ開発銀行の報告書では、絶対値を使用しており、各層の定義は、1日1人当たりの消費が、貧困層 (Poor class) は2ドル未満、流動層 (Floating class) は2~4ドル、下位中間層 (Lower-Middle) は4~10ドル、上位中間層 (Upper-Middle) は10~20ドル、富裕層 (Rich class) は20ドル超となっている。流動層も中間層であるが、この層は経済の動きによっては貧困層に戻る可能性がある層として、別にグループ分けされている。

サブサハラの中間層人口は増加しており、1990年には全人口の24%であったが、2008年には33%となっている。サブサハラで人口の最も多いナイジェリアは、中間層の人口も最も多く、同国人口の22.8%、3,450万人となっている。次いで中間層人口が多いのは南アフリカの2,140万人、エチオピアの1,740万人となっている。

アフリカの消費者支出は、増加する中間層を背景に2008年にはアフリカのGDP(PPPベース)の約4分の1にあたる6,800億ドルに達しており、過去20年間と同様のペースで成長すると仮定すると、2030年までに年間消費支出は世界の消費全体の約3%にあたる2兆2,000万ドルに達する見込みである。

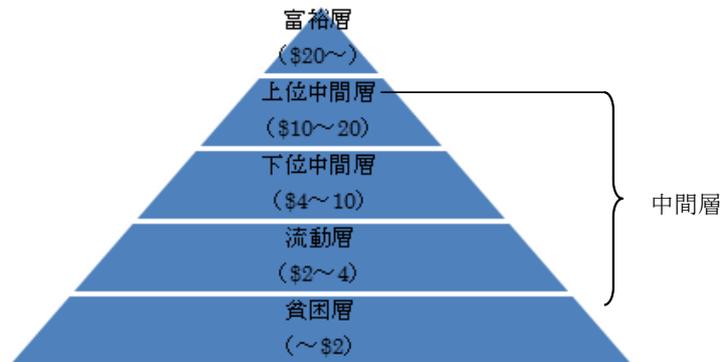
ナイジェリアの都市部に住む中間層に行った調査によると、70%が40歳以下で、月収が500~600ドル、約半数が冷蔵庫、冷凍庫などの白物家電を購入する予定であると回答している³。

国民の生活水準の向上は、進歩的価値観の出現に密接に関連しており、それが力強い経済成長につながっている。特に、中間層は貧困層に比べて、市場における高い競争力、優れたガバナンス、男女平等の推進、高等教育・科学・技術へのさらなる投資を支持する価値観を持つ傾向が強い。

² アフリカ開発銀行、Market Brief、' The Middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class in Africa'、2011年4月20日

³ ガーディアン紙、' Africa' s burgeoning middle class brings hope to a continent'、2011年12月25日

図 2:1 日 1 人当たりの消費レベルと中間層の定義



出所：アフリカ開発銀行、Market Brief、'The Middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class in Africa'、2011年4月20日を元にEBS作成

表 7: サブサハラのクラス別人口 (1990年、2008年)

年	人口 (100万人)	人口 (%)		
		貧困層 1人1日2ドル未満	中間層 1人1日2~20ドル	富裕層 1人1日20ドル以上
1990	274.8	75	24	1
2008	393.5	66	33	1

出所：アフリカ開発銀行、Market Brief、'The Middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class in Africa'、2011年4月20日

表 8: サブサハラの中間層人口 (2008年)

(%、百万人)

	貧困層 (1日の消費2ドル未満)	流動層 (1日の消費2~4ドル)		下位中間層 (1日の消費4~10ドル)		上位中間層 (1日の消費10~20ドル)		中間層合計 (1日の消費2~20ドル)		富裕層 (1日の消費20ドル超)
	割合	割合	人口	割合	人口	割合	人口	割合	人口	割合
ナイジェリア	76.3	12.9	19.5	6.2	9.3	3.8	5.7	22.8	34.5	0.9
南アフリカ	47.1	23.4	11.6	14	7	5.7	2.8	43.2	21.4	9.7
エチオピア	74.8	13.2	10.7	5.3	4.2	3	2.4	21.5	17.4	3.7
ケニア	41.7	28.1	10.8	15.2	5.9	1.6	0.6	44.9	17.3	13.4
ガーナ	51.6	26.8	6.3	13.5	3.2	6.2	1.5	46.6	10.9	1.8
コンゴ民主共和国	79.5	7.7	4.9	2.8	1.8	1.9	1.3	12.4	8	8.1
コートジボワール	49.6	18.2	3.8	11.8	2.4	7.1	1.5	37.1	7.7	13.3
カメルーン	53.7	23.1	4.4	8.6	1.6	7.5	1.4	39.2	7.5	7.1
アンゴラ	59.2	24.9	4.5	7.1	1.3	6.1	1.1	38.1	6.9	2.7
ウガンダ	74.0	10.6	3.4	4.8	1.5	3.3	1	18.7	5.9	7.3
タンザニア	87.6	9.2	3.9	1.5	0.6	1.3	0.6	12.1	5.2	0.3
セネガル	58.5	23.9	2.9	7.3	0.9	4.5	0.6	35.7	4.4	5.8
マリ	73.4	17	2.2	4.9	0.6	3.2	0.4	25.1	3.2	1.5
モザンビーク	90.0	6.9	1.5	1.7	0.4	0.9	0.2	9.4	2.1	0.6
ニジェール	85.5	8.7	1.3	3.3	0.5	2	0.3	14	2.1	0.5
ブルキナファソ	81.2	10.2	1.6	2.3	0.3	0.9	0.1	13.3	2	5.5

	貧困層 (1日の消費2ドル未満)	流動層 (1日の消費2～4ドル)		下位中間層 (1日の消費4～10ドル)		上位中間層 (1日の消費10～20ドル)		中間層合計 (1日の消費2～20ドル)		富裕層 (1日の消費20ドル超)
	割合	割合	人口	割合	人口	割合	人口	割合	人口	割合
チャド	80.8	10.3	1.1	5.1	0.6	2.5	0.3	17.9	2	1.3
ザンビア	81.5	8.8	1.1	4.3	0.5	1.3	0.2	14.4	1.8	4.1
マダガスカル	89.6	5.6	1.1	1.8	0.4	1.6	0.3	9	1.7	1.4
ベニン	75.3	6.9	0.6	5.9	0.5	4.8	0.4	17.7	1.5	7.0
モーリタニア	44.1	37.9	1.2	2.5	0.1	2.5	0.1	42.8	1.4	13.1
マラウイ	90.4	4	0.6	2.6	0.4	2	0.3	8.5	1.3	1.1
トーゴ	70.6	11.6	0.7	7.3	0.5	1.6	0.1	20.4	1.3	9.0
ガボン	19.5	37.6	0.5	23	0.3	14.7	0.2	75.4	1.1	5.1
ギニア	87.2	6.3	0.6	2.8	0.3	1.5	0.1	10.6	1	2.2
シエラレオネ	76.0	11.4	0.6	4.6	0.3	2.6	0.1	18.6	1	5.4
ナミビア	51.9	38.2	0.8	3.8	0.1	5.3	0.1	47.4	1	0.7
ボツワナ	50.1	18.3	0.4	9.4	0.2	20	0.4	47.6	0.9	2.3
ルワンダ	88.1	5.1	0.5	1.5	0.2	1.1	0.1	7.7	0.8	4.2
コンゴ共和国	67.9	22.6	0.6	7.2	0.2	1.5	0	31.4	0.8	0.7
レソト	62.2	26.3	0.5	7.2	0.1	3.9	0.1	37.4	0.8	0.4
中央アフリカ	81.9	6.9	0.3	3.8	0.2	3.8	0.2	14.6	0.6	3.5
ガンビア	56.7	22	0.4	12.3	0.2	3.7	0.1	37.9	0.6	5.4
ブルンジ	93.4	2.4	0.2	1.9	0.2	1	0.1	5.3	0.4	1.3
ギニアビサウ	77.9	10.2	0.2	6.4	0.1	1.2	0	17.8	0.3	4.3
ジブチ	41.1	25.4	0.2	8.8	0.1	5.9	0.1	40.1	0.3	18.8
リベリア	94.8	2.9	0.1	1.2	0	0.7	0	4.8	0.2	0.4
コモロス	64.9	15.7	0.1	6	0	3.1	0	24.8	0.2	10.3
スワジランド	76.0	11.2	0.1	6.5	0.1	2.9	0	20.6	0.2	3.4
ケープヴェルデ	40.2	29.7	0.1	11.7	0.1	5	0	46.4	0.2	13.4

出所：図2に同じ

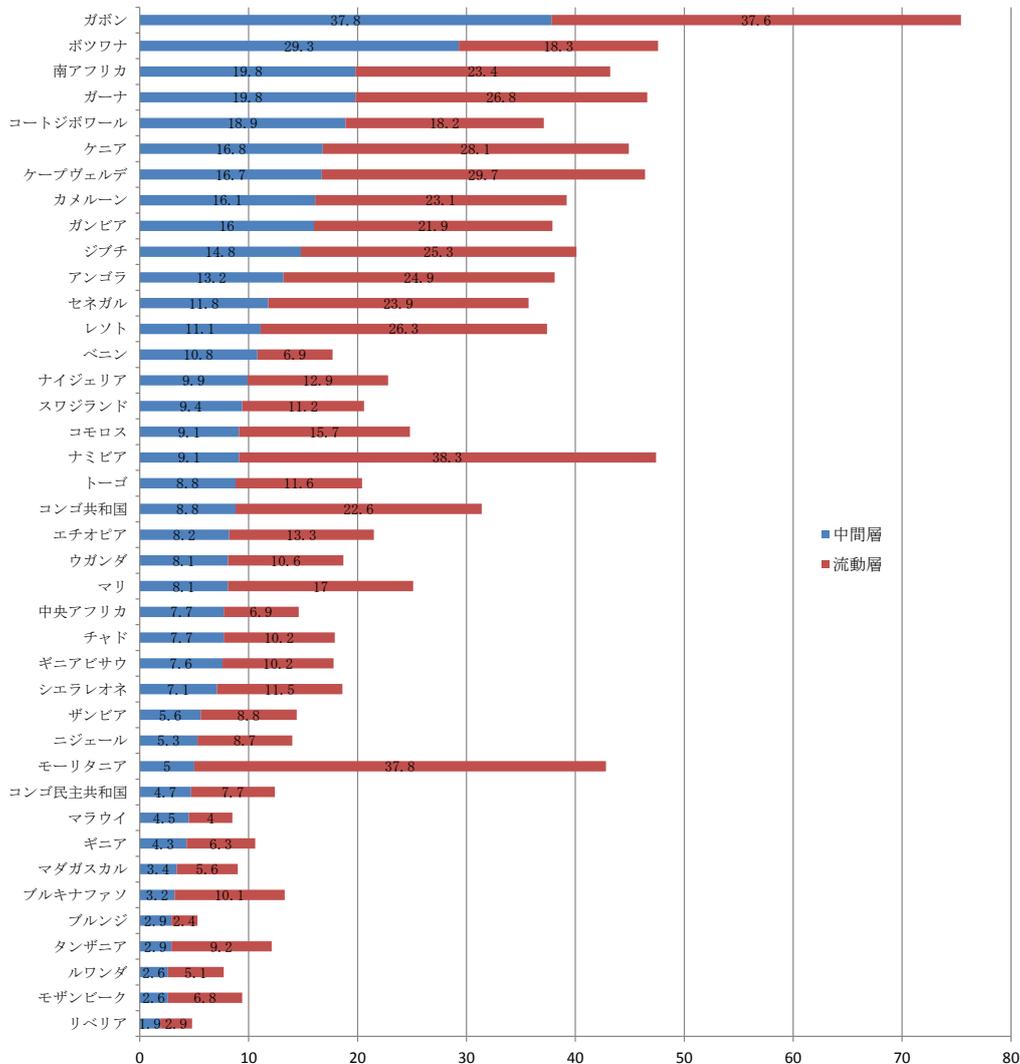
各国の人口に占める中間層の割合をみると、ガボンでは流動層が37.6%、中間層が37.8%の合計75.4%となっており、際立って大きい。また、ガボンの貧困層の割合は19.5%と、北アフリカのチュニジア(6.7%)、モロッコ(13.4%)、エジプト(17.9%)に次いで小さく、これは、アルジェリア(21.2%)よりも小さい。前述のように、2010年の一人当たりのGDPは、サブサハラ平均が1,302ドルであったのに対し、ガボンでは約6.6倍の8,643ドルで、サブサハラで赤道ギニアとセーシェルに次ぐ3位であった。ガボンでは2011年に鉱業がGDPの51.8%を占め、特に石油が政府収入全体の約60%、輸出収入の75%を占める。ガボンの失業率は約16%、30歳未満の失業率は30%と雇用状況は良くないが⁴、石油利益が以前より効率的に貧困層に配分されている。ガボンでは「貧困削減と成長の戦略ペーパー (PRGSP : Poverty Reduction and Growth Strategy Paper)」を策定して2006年より実施し、政府高官による着服を防ぐために個人資産の公開を行った。また、2002年にブレア首相の提唱で始まった採取産業透明性イニシアティブ

⁴ アフリカ開発銀行、ガボン2012年

(EITI : Extractive Industries Transparency Initiative⁵) にガボンも参加しており、石油価格変動による超過利潤が、政府財政改善や貧困削減のための政策に使用されている⁶。

図 3: サブサハラ各国の人口に占める中間層の割合 (2010 年)

(%)



注：中間層は一人当たりの消費額が1日4~20ドル。流動層は1日2~4ドルで、貧困層に戻ってしまう可能性が比較的高い層。中間層と流動層を合わせて中間層としている。

出所：図2に同じ

ケニアの中間層

ケニア国家統計局は、中間層について、一人当たりの収入が月額8,000Ksh (100ドル) ~2万5,000Ksh (314ドル) と定義している。年収に換算すると、9万6,000Ksh (1,200ドル) ~30万Ksh (3,750ドル) である。この額は上昇しており、労働者1人当たりの年間報酬の平均額が、

⁵ 外務省

⁶ アフリカ開発銀行・OECD、'African Economic Outlook Gabon'、2007年

2004年の30万6,000Kshから2009年には38万4,000Kshになっている。このような報酬額の上昇に加え、雇用者数についても2004年から2009年の間に13%増加している。

ケニア国家統計局が出しているもうひとつのデータが、世帯の1カ月の支出額による基準である。世帯の1カ月の支出額が23,670Ksh未満を低所得層、23,671～119,999Kshを中間所得層、121,000Kshを超える層を高所得層とみなしている。高所得層と中間所得層はさらに、上位高所得層、下位高所得層、上位中間所得層、下位中間所得層に分類されるが、低所得層にはこうした区分は設けられていない。

ケニア広告研究基金（Karf）が、個人や世帯による物品・サービスの購買および消費能力を基に生活水準指標（LSM）を作成している。政府のデータでは、世帯の富裕度を判断する指標に収入と教育レベルを用いるが、LSMでは、各世帯の消費習慣に注目して「豊かさ」、すなわち様々な製品・サービスを購入・消費する能力を計測して世帯を17のカテゴリーに分類している。LSM1からLSM6が貧困層、LSM7からLSM12が中間層、LSM13からLSM17が富裕層となる。ナイロビをベースサンプルとした2011年の経済白書によると、ケニア国民の72%が貧困層、24.1%が中間層、3.6%が富裕層である。この結果は、貧困層が80%、中間層が19%、富裕層がわずか1%であった2007年と比べて、大幅な改善が実現したことを示している。

表 9: LSM

区分	該当LSMカテゴリ	占める割合		支出(世代)
		2007	2011	
貧困層	LSM1からLSM6	80%	72%	月額23,670Ksh未満
中間層	LSM7からLSM12	19%	24.1%	月額199,999Ksh未満
富裕層	LSM13からLSM17	1.0%	3.6%	月額200,000Ksh超

出所：ナイロビの調査会社資料より作成

Karfの研究から、過去4年間に都市部への移住者が増加し、最貧困層（底辺層）が徐々に減少していることが明らかである。こうした進歩は、新たに獲得した豊かさによって消費者市場でのプレゼンスを高めつつある中間層にもプラスとなっている。消費者市場調査会社のSynovateでメディア・モニタリング部門のトップを務めるJoe Otin氏は、「過去5年間に輸入家具や電気製品の購入者のほか、インターネット利用者が着実に増加している背景にはこうした事情がある」と指摘する。

個人や世帯がLSM1から次の段階に移行することは、購買力の向上によって製品・サービスの購買・消費が進むことを意味しており、製品・サービスの生産者の多くが、新たなマーケティング動向に遅れないよう、常にこうした情勢をモニタリングするようになっている。

ケニアの消費者市場は着実な成長を背景に経済成長の重要な牽引役となっており、2007年には1兆3,000億Ksh（GDPの75%）であった市場規模が、昨年には1兆9,000億Ksh（同77.8%）に拡大した。LSM1に分類されていた最貧困層の多くがLSM3～LSM6へと浮揚したことも、消費者市場の底辺の拡大に寄与しており、また、ケニアの製造業者が、「Kadogo経済」と称される少量包装での販売を大幅に増やしていることも、その要因の一つである。

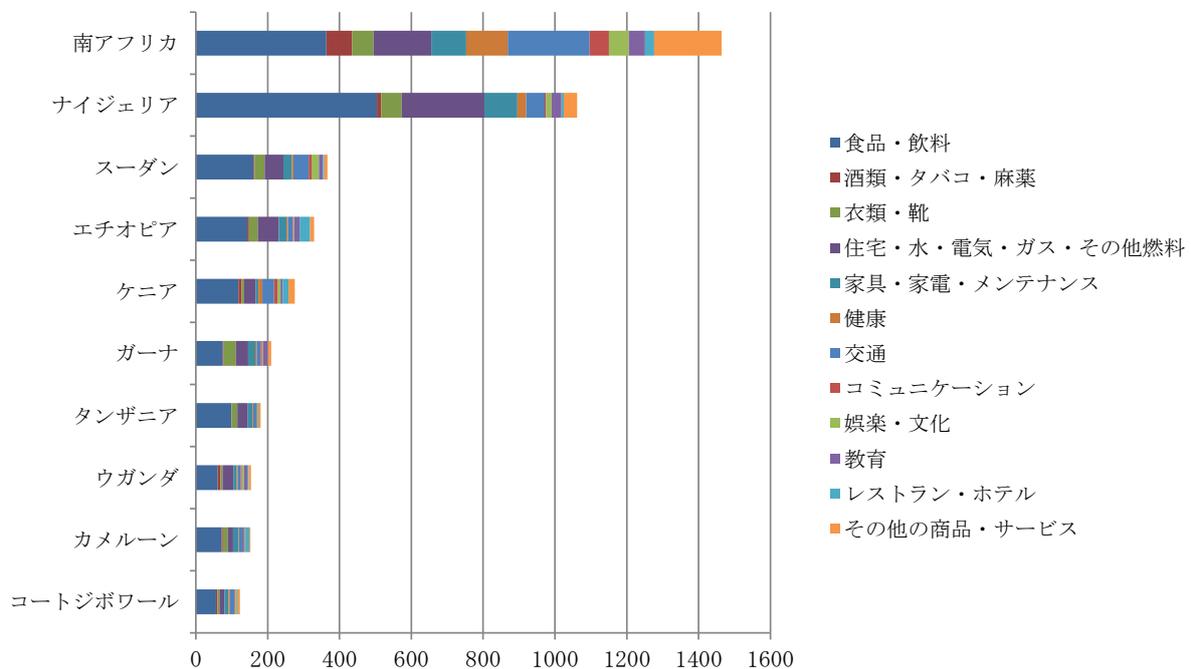
2.2 消費支出

2.2.1 国別家計消費支出額

アフリカ開発銀行のデータによると、サブサハラで家計最終消費支出額が最も多いのは、南アフリカの1兆4,417.3億ランドである。2位はナイジェリアの1兆622.4億ランドで、1位の南アフリカと比較して大きな差があるが、3位のスーダンは3,687.5億ランドと、さらに大きな差がある。消費支出内訳を見ると、食品が最も多いのはナイジェリアである。

図4: サブサハラの家計最終消費支出上位10カ国の金額と内訳(2009年)

(10億ランド)



注：アンゴラと赤道ギニアはデータなし。購買力平価（PPP）ベース。

出所：南アフリカ開発銀行、'A Comparison of Real Household Consumption Expenditures and Price Levels in Africa 2012'

表 10: サブサハラの家計最終消費支出上位 10 カ国の金額と内訳(2009 年)

(10 億ランド)

	食品・飲料	酒類・タバコ・麻薬	衣類・靴	住宅・水・電気・ガス・その他燃料	家具・家電・メンテナンス	健康	交通
南アフリカ	363.38	72.4	58.84	160.53	97.67	115.62	228.05
ナイジェリア	504.16	12.2	57.09	230.22	91.99	24.52	51.41
スーダン	160.36	3.21	27.79	52.24	23.52	4.18	43.17
エチオピア	142.93	5.37	23.95	58.67	21.71	3.76	13.49
ケニア	118.93	8.17	7.51	32.74	6.96	10.52	32.72
ガーナ	74.74	3.11	33.30	34.37	19.73	3.89	11.51
タンザニア	98.81	0.92	15.41	29.31	13.20	2.11	10.56
ウガンダ	60.92	7.90	5.17	30.12	9.44	3.18	8.41
カメルーン	72.31	3.11	13.42	14.90	14.61	1.75	11.78
コートジボワール	56.02	4.24	4.98	14.82	10.93	3.67	12.52
サブサハラ全体	2,334.97	175.94	326.96	852.85	386.14	216.28	537.45

	コミュニケーション	娯楽・文化	教育	レストラン・ホテル	その他の商品・サービス	合計
南アフリカ	53.95	55.81	44.87	25.04	187.74	1,441.73
ナイジェリア	3.62	14.97	28.33	6.29	37.33	1,062.24
スーダン	7.44	20.52	11.23	4.46	8.65	368.75
エチオピア	1.95	2.10	14.76	29.66	11.09	327.34
ケニア	9.88	8.05	6.78	16.05	16.85	264.49
ガーナ	3.51	2.38	13.99	0.09	8.94	208.84
タンザニア	0.46	3.14	1.95	0.05	4.40	180.30
ウガンダ	2.96	5.89	8.88	4.37	6.25	153.49
カメルーン	2.24	2.03	1.57	11.07	3.43	153.47
コートジボワール	3.49	3.78	0.49	1.77	6.12	124.27
サブサハラ全体	124.29	148.93	158.43	178.81	356.09	5,732.95

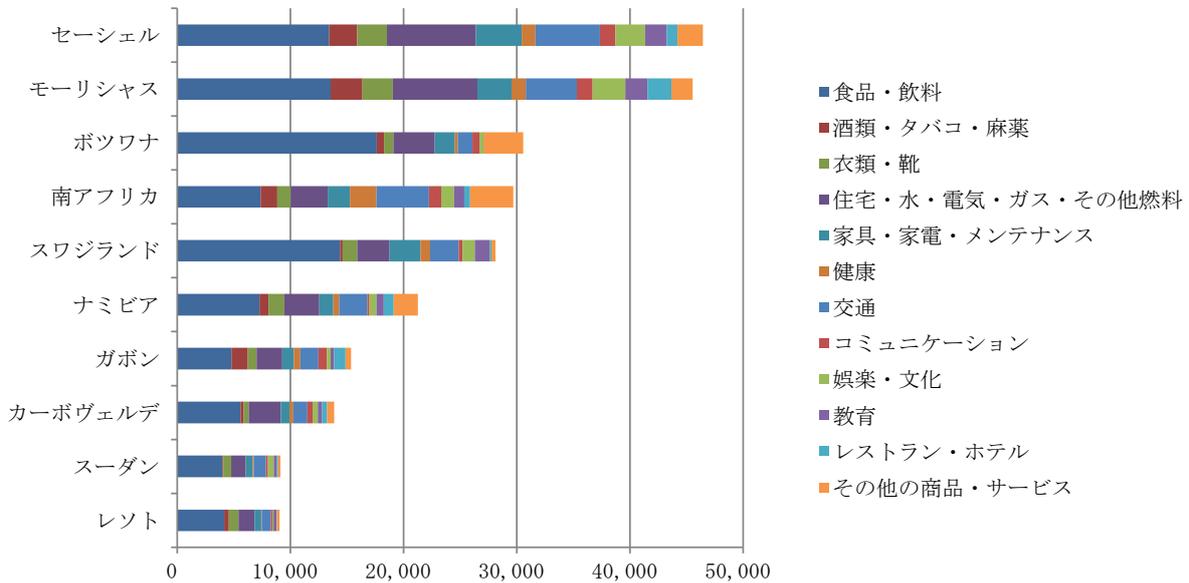
注：アンゴラと赤道ギニアはデータなし。購買力平価（PPP）ベース。

出所：図 4 に同じ

一方、一人当たりの家計消費支出がサブサハラで最も大きいのは、セーシェルの約 4 万 413 ランドとモーリシャスの約 4 万 411 ランドで、ボツワナ 3 万 570 ランド、南アフリカ 2 万 9,232 ランド、スワジランド 2 万 6,536 ランドと続く。ボツワナでは、特に食品の一人当たり消費支出額がサブサハラで最も大きい。

図 5: サブサハラの一人当たり家計最終消費支出上位 10 カ国の金額と内訳(2009 年)

(ランド)



出所：南アフリカ開発銀行、' A Comparison of Real Household Consumption Expenditures and Price Levels in Africa 2012'

表 11: サブサハラの一人当たり家計最終消費支出上位 10 カ国の金額と内訳(2009 年)

(ランド)

	食品・飲料	酒類・タバコ・麻薬	衣類・靴	住宅・水・電気・ガス・その他燃料	家具・家電・メンテナンス	健康	交通
セーシェル	13,421.26	2,486.68	2,629.72	7,843.55	4,053.58	1,215.15	5,678.00
モーリシャス	13,551.65	2,810.83	2,676.33	7,483.51	3,011.80	1,262.51	4,506.01
ボツワナ	17,625.65	636.57	826.23	3,675.65	1,772.08	254.54	1,295.99
南アフリカ	7,367.77	1,467.95	1,193.07	3,254.90	1,980.31	2,344.17	4,623.90
スワジランド	14,383.12	227.78	1,273.77	2,867.63	2,735.07	846.99	2,518.14
ナミビア	7,260.52	810.78	1,391.40	3,087.43	1,235.11	507.03	2,498.90
ガボン	4,799.49	1,421.65	790.85	2,257.49	1,029.62	571.85	1,608.11
カーボヴェルデ	5,581.88	278.9	446.34	2,837.26	777.89	326.09	1,240.80
スーダン	3,989.88	79.76	691.32	1,299.73	585.06	104.02	1,074.07
レント	4,133.81	423.96	843.92	1,412.92	609.4	55.81	782.93

	コミュニ ケーショ ン	娯楽・文化	教育	レストラ ン・ホテ ル	その他の商 品・サービ ス	合計
セーシェル	1,376.80	2,638.05	1,908.40	936.94	2,251.69	40,412.51
モーリシャス	1,384.13	2,885.00	1,978.70	2,114.12	1,865.42	40,411.30
ボツワナ	610.26	372.61	13.26	2.97	3,483.85	30,569.67
南アフリカ	1,093.77	1,131.59	909.82	507.72	3,806.47	29,231.80
スワジランド	344.39	1,087.04	1,323.07	156.13	360.67	26,536.04
ナミビア	189.65	613.1	641.63	878.24	2,134.94	19,891.68
ガボン	731.52	350.28	302.69	998.22	501.54	16,571.77
カーボヴェルデ	454.38	466.52	394.47	445.08	599.68	13,849.57
スーダン	185.2	510.54	279.44	110.96	215.1	9,174.61
レソト	130.24	99.73	295.81	8.43	247.52	9,053.42

出所：アフリカ開発銀行、'A Comparison of Real Household Consumption Expenditures and Price Levels in Africa 2012'

2.2.2 普及率

① 携帯電話

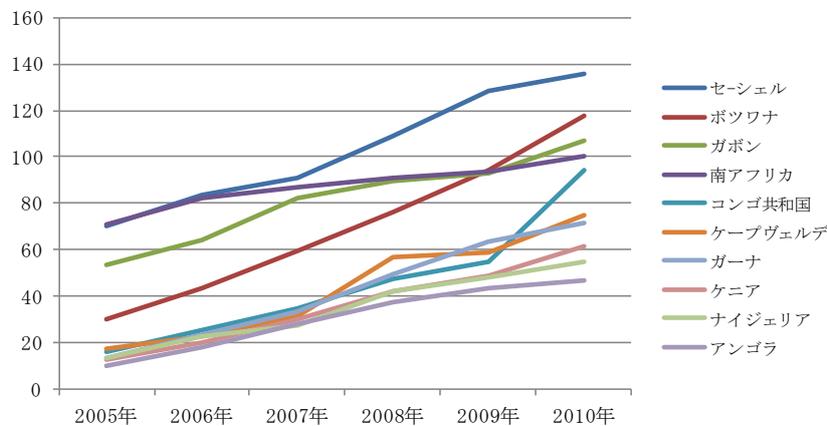
携帯電話やインターネットの普及は、特に地方部では情報網として重要な意味を持つ。国によっては政府が携帯電話を使った健康のためのキャンペーンなどを行う例もある。さらに、携帯電話を使って金融商品にアクセスしたり、給与の支払いも携帯電話サービスで行ったりすることができる場合もある。

表 12: サブサハラの 100 人当たり携帯電話加入件数の上位 10 カ国 (2010 年)

順位	国名	件数
1	セーシェル	136
2	ボツワナ	118
3	ガボン	107
4	南アフリカ	100
5	コンゴ共和国	94
6	モーリシャス	92
7	ガンビア	86
8	ベナン	80
9	モーリタニア	79
10	コートジボワール	76

出所：世界銀行、携帯電話加入数データ

図 6: サブサハラの 100 人当たり携帯電話加入件数(2005～2010 年)
(件)



注：各国はサブサハラの主な国を選択した。件数にはプリペイドも含む
出所：世界銀行、携帯電話加入数データ

世界銀行のデータによると、サブサハラにおける 100 人当たりの携帯電話加入は 2005 年には 12 件であったものが、2010 年には 45 件に急増している。ただし、これは中東・北アフリカの平均が 2010 年に 97 件であったことを鑑みるとかなり低い。南アフリカとセーシェルにおける 100 人当たりの携帯電話加入は 2005 年にはそれぞれ 71 件、70 件と、アフリカのなかでは突出していた。両国とも増加したが、セーシエルの増加率は南アフリカのものよりも高く、2010 年にはセーシェル 136 件、南アフリカ 100 件となっている。また、ボツワナは 2005 年には 30 件と中東・北アフリカの平均と同レベルであったが、2007 年ごろから急激に増加し、2010 年には約 118 件と、南アフリカの 100 件を大幅に上回っている。100 人当たりの件数が 100 件を上回っているのは SIM カードを 1 枚以上持つ人が多いためである⁷。そのため、携帯電話自体の台数とは異なる可能性も高い。ナイジェリアでは成人人口の 71%が、ボツワナでは 61%、ケニアとガーナでは半数以上が携帯電話を所有しているという⁸。

② インターネット

サブサハラでインターネットを使用している人は、2005 年には 100 人当たり 2.3 人であったが、2010 年には 11.3 人に増加している。しかし、これは 2010 年に中東・北アフリカの平均が 25.3 人であったのと比較すると、半分以下であることがわかる。サブサハラで最も使用者が多いのは、セーシエルの 41 人で、ケープヴェルデの 30 人、モーリシャスの 28.7 人、ナイジェリアの 28.4 人と続く。グラフを見ると分かるように、サブサハラでは急激に使用者が増加している国もあるが、2005 年から変化が少ない国も多い。

⁷ Communications Regulators' Association of Southern Africa (CRASA)、'Annual report of Botswana Telecommunications Authority 2010'

⁸ ガーディアン紙、'Africa's burgeoning middle class brings hope to a continent'、2011 年 12 月 25 日

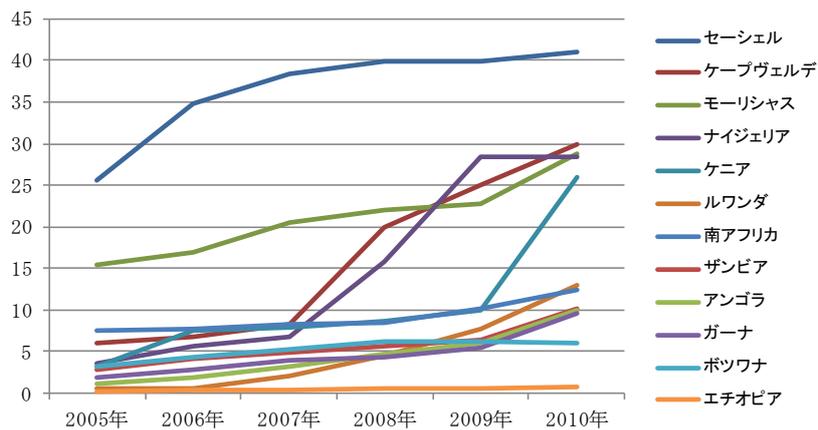
表 13: サブサハラの 100 人当たりインターネット使用者数の上位 10 カ国(2010 年)

順位	国名	人数
1	セーシェル	41
2	ケープヴェルデ	30
3	モーリシャス	28.7
4	ナイジェリア	28.4
5	ケニア	25.9
6	サントメ・プリンシペ	18.8
7	セネガル	16
8	ルワンダ	13
9	ウガンダ	12.5
10	南アフリカ	12.3

出所：世界銀行、インターネット使用者数データ

図 7: サブサハラの 100 人当たりインターネット使用者数(2005~2010 年)

(人)



注：サブサハラの主な国を選択。セーシェルは 2009 年の、ルワンダは 2006 年のデータが入手できないため、前年の数値を使用。

出所：世界銀行、インターネット使用者数データ

③ 自動車

先進国における 1,000 人当たりの乗用車台数が 400 台以上であるのに対し、サブサハラでは 10 台に満たない国も多い。ただし南アフリカとモーリシャスでは 100 台以上となっている。ガーナの乗用車とオートバイ所有は過去 5 年間で 81%増加しているという⁹。

⁹ ガーディアン紙、'Africa's burgeoning middle class brings hope to a continent'、2011 年 12 月 25 日

表 14: サブサハラと他の主要国の 1,000 人当たりの乗用車台数(2009 年)

国名	台数
サブサハラ	
ルワンダ	2
ウガンダ	3
ニジェール	6
マリ	8
モザンビーク	9
ケニア	13
ガーナ	18
ナミビア	46
ボツワナ	69
南アフリカ	110
モーリシャス	129
参考国	
パキスタン	10
インド	12
中国	34
ブラジル	178
メキシコ	191
日本	454
英国	460
米国	439

注：データ入手可能な国のみ。2 輪車は含まない。運転手を含めて乗客 9 人以内の乗用車。

出所：世界銀行、乗用車数データ

貿易・投資

サブサハラの主要国の経常収支をみると、ナイジェリア、アンゴラ、ボツワナは黒字であるが、赤字である国が多く、サブサハラの平均は、約 218 億ドルの赤字であることがわかる。サブサハラの主要な国の貿易収支をみると、資源国であるナイジェリアやアンゴラは貿易黒字であるが、赤字の国も多い。また、サブサハラで外貨準備が最も大きい国は南アフリカで、ナイジェリア、アンゴラと続く。さらに、援助金を除いた財政バランスをみると、サブサハラ平均は、GDP の 2.3% の赤字である。

3. 貿易・直接投資

3.1 貿易

3.1.1 域内貿易の推移

サブサハラの貿易は、2011 年で輸出が 4324 億ドル、輸入が 3315 億ドル、貿易収支は 1000 億ドルを超える黒字であった。

アフリカでの域内貿易は、地域融合に欠けることと貧弱なインフラにより、輸出入全体の約 12% にとどまっている。これは、他の新興成長市場地域の半分以下である¹⁰。また、アフリカ大陸内での貿易のうち、51% は南部アフリカ開発共同体（SADC：Southern African Development

¹⁰ モ・イブラヒム基金、' African Agriculture: From Meeting Needs To Creating Wealth'、2011 年 11 月

Community) 内での貿易、次いで 28%が西アフリカ諸国経済共同体 (ECOWAS: Economic Community Of West African States) 内でのものとなっている¹¹。

表 15: サブサハラの輸出入金額推移(2003~2011 年)

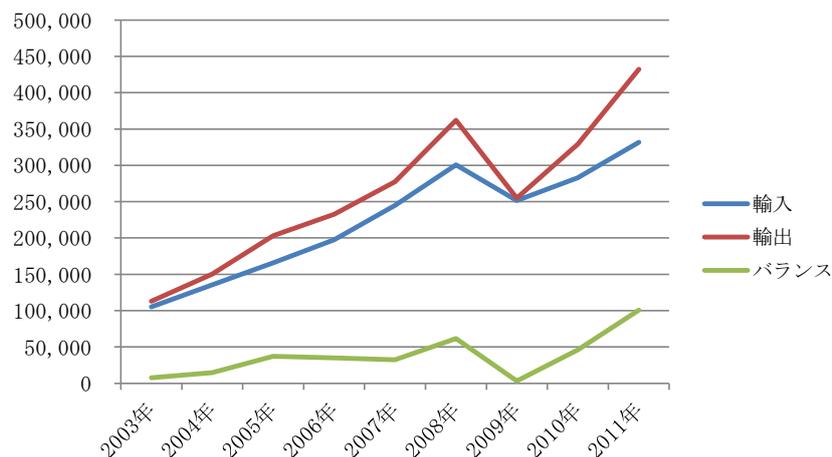
(100 万ドル)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
輸入	105,025	135,405	165,901	197,707	244,997	300,662	251,578	282,894	331,591
輸出	112,815	150,244	203,289	232,645	277,375	362,176	254,873	328,976	432,433
バランス	7,790	14,839	37,388	34,938	32,378	61,514	3,295	46,082	100,842

出所：国連、'2011 International Trade Statistics Yearbook'

図 8: サブサハラの輸出入金額推移(2003~2011 年)

(100 万ドル)



出所：国連、'2011 International Trade Statistics Yearbook'

SADC の加盟国は、タンザニア、ザンビア、ボツワナ、モザンビーク、アンゴラ、ジンバブエ、レソト、スワジランド、マラウイ、ナミビア、南アフリカ、モーリシャス、コンゴ民主共和国、セーシェル、マダガスカル（国内情勢により資格停止中）の 15 カ国である¹²。ECOWAS の加盟国は、ベナン、ブルキナファソ、カーボヴェルデ、コートジボワール、ガンビア、ガーナ、ギニア、ギニアビサウ、リベリア、マリ、ニジェール、ナイジェリア、セネガル、シエラレオネ、トーゴの 15 カ国である¹³。

¹¹ モ・イブラヒム基金、' African Agriculture: From Meeting Needs To Creating Wealth'、2011 年 11 月

¹² 外務省、2012 年 8 月

¹³ 外務省、2012 年 8 月

3.1.2 商品別貿易

サブサハラの輸出品目別の金額をみると、2000年と2011年を比較した総額の増加率以上に伸びているのは、燃料と鉱物・金属で、それぞれ4倍以上に増加している。輸入品目別の金額をみると、やはり1次産品の伸びが大きく、2000年と2011年を比較した金額は、鉱物・金属の輸入が5倍以上に、燃料の輸入が4倍以上に増加している。

表 16: サブサハラの輸出品目別金額(2000年、2011年)

(1,000ドル)

主な品目	2000年	2011年	2000/2011 変化率
総額	94,266,738	411,139,406	336.1%
一次産品	73,843,871	349,545,978	373.4%
食品	12,398,692	39,124,563	215.6%
農業原材料	4,946,625	12,873,594	160.3%
鉱物・金属	9,185,183	50,949,331	454.7%
燃料	38,758,340	224,695,029	479.7%
真珠・宝石・金	8,555,031	21,903,462	156.0%
工業品	19,632,360	53,848,065	174.3%
化学品	3,185,874	10,408,717	226.7%
機械機器	6,050,878	20,179,166	233.5%
その他	10,395,608	23,260,182	123.8%
その他	789,799	7,744,328	880.5%

出所：UNCTAD データベース

表 17: サブサハラの輸入品目別金額(2000年、2011年)

(1,000ドル)

主な品目	2000年	2011年	2000/2011 変化率
総額	80,991,902	380,693,735	370.0%
一次産品	23,509,400	119,494,588	408.3%
食品	9,824,917	46,865,410	377.0%
農業原材料	1,212,970	3,869,534	219.0%
鉱物・金属	1,545,454	9,403,914	508.5%
燃料	10,342,384	57,805,274	458.9%
真珠・宝石・金	583,675	1,550,457	165.6%
工業品	50,816,870	230,636,387	353.9%
化学品	8,939,429	37,860,008	323.5%
機械機器	24,812,643	115,294,626	364.7%
その他	17,064,798	77,481,753	354.0%
その他	6,663,769	30,553,289	358.5%

出所：UNCTAD データベース

3.1.3 主な輸出品・輸入品

表 18: サブサハラ的主要国の輸出入上位 10 品目

国名	輸出入	順位	品目
ナイジェリア 2008～2010 年	輸入	1	自動車
		2	貨物輸送用動力車
		3	10人以上を輸送する動力車
		4	小麦
		5	動力車の部品・付属物
		6	冷凍魚（切り身を除く）
		7	変圧器・静電変換器（整流器など）
		8	無線電話、無線放送用の送信装置
		9	パイプ・ボイラー胴に使うタップ・栓・弁などの器具
		10	エチレンポリマー
	輸出	1	石油（原油）
		2	石油（原油以外）
		3	石油ガス・ガス状炭化水素
		4	皮革（加工済み）
		5	ココア豆
		6	灯船・消防船・浚渫船（しゅんせつ）・クレーン船など
		7	毛は除いたその他の動物の皮革
		8	天然ゴム・バラタ・ガッタパーチャ・グアユールゴム・チクル
		9	その他の油糧種子・油質果実
		10	エチレンポリマー
南アフリカ 2009～2011 年	輸入	1	石油（原油）
		2	その他の商品
		3	石油（原油以外）
		4	自動車
		5	有線電話・電信のための電気装置
		6	自動データプロセス機器とその部品
		7	医薬品
		8	動力車の部品・付属物
		9	印刷機
		10	その他の航空機（ヘリコプター、飛行機など）、宇宙船
	輸出	1	プラチナ（未加工、半加工、粉）
		2	鉄鋼と濃縮（焼いた黄鉄鋼を含む）
		3	石炭と、石炭から作られた固形燃料
		4	合金鉄
		5	自動車
		6	金（プラチナメッキの金を含む）
		7	遠心分離機（遠心乾燥機も含む）
		8	ダイヤモンド（加工済みも含む、ただし台座付きは除く）
		9	石油（原油以外）
		10	貨物輸送用動力車
ケニア 2008～2010 年	輸入	1	石油（原油以外）
		2	石油（原油）
		3	ヤシ油
		4	有線電話・電信のための電気装置
		5	自動車
		6	その他の航空機（ヘリコプター、飛行機など）、宇宙船
		7	圧延された鉄か非合金鉄
		8	医薬品
		9	トウモロコシ
		10	小麦、メスリン
	輸出	1	紅茶（フレーバー付も含む）
		2	生花、花束用の花芽
		3	コーヒー（ロースト済みや脱カフェインも含む）
		4	石油（原油以外）

国名	輸出入	順位	品目
		5	その他の野菜（生または冷蔵）
		6	炭酸塩、過炭素塩
		7	ポルトランド、アルミニウム、スラグ・セメント
		8	シガー、チェルート、シガリロ、タバコ
		9	圧延された鉄か非合金鉄
		10	包装や輸送のためのプラスチック
エチオピア 2009～2011年	輸入	1	石油（原油以外）
		2	有線電話・電信のための電気装置
		3	小麦、メスリン
		4	貨物輸送用動力車
		5	ヤシ油
		6	鉱物または化学肥料
		7	医薬品
		8	自動車
		9	自走式ブルドーザー、アングルドーザー、地ならし機、スクレーパー
		10	構造物（プレハブ建物は除く）
	輸出	1	コーヒー（ロースト済みや脱カフェインも含む）
		2	その他の油糧種子・油質果実
		3	その他の野菜（生または冷蔵）
		4	生花、花束用の花芽
		5	金（ブラチナムメッキの金を含む）
		6	乾燥したマメ科の野菜
		7	生きたウシ属の動物
		8	羊肉、ヤギ肉（生、冷蔵、または冷凍）
		9	毛は除いた羊か子羊の皮
		10	その他の生きた動物

出所：国連データ¹⁴より EBS 作成

3.1.4 貿易収支

表 19: サブサハラの経常収支(2011年)

(ドル)

	経常収支
ナイジェリア	8,689,098,325
アンゴラ	7,421,051,564
ボツワナ	45,903,487
ルワンダ	-421,395,161
エチオピア	-783,057,307
ウガンダ	-2,275,844,712
ガーナ	-2,700,470,000
ケニア	-3,333,195,626
南アフリカ	-13,682,658,104
サブサハラ平均	-21,805,798,444

注：主な国を選択。アンゴラ、ボツワナ、ガーナ、ルワンダは2010年。コンゴ民主はデータなし。

出所：世界銀行データベース

¹⁴ 国連、' 2011 International Trade Statistics Yearbook

表 20: サブサハラ諸国の貿易収支(2010 年)

(100 万ドル)

	輸入	輸出	バランス
ナイジェリア	37,000	79,000	42,000
アンゴラ	16,574	46,492	29,918
南アフリカ	80,131	81,822	1,691
コンゴ民主共和国	4,500	5,400	900
ボツワナ	5,672	4,724	-948
ルワンダ	1,401	255	-1,146
ウガンダ	4,264	2,164	-2,100
ケニア	12,076	5,145	-6,931

注：主な国を選択。輸入は CIF、輸出は FOB。アンゴラと南アフリカの輸入は FOB。南アフリカの輸出には金を含む。エチオピアとガーナは 2010 年のデータが不備のため除外。

出所：国連、'2011 International Trade Statistics Yearbook'

表 21: サブサハラの外貨準備(金を含む)上位 10 カ国(2011 年)

(100 万ドル)

	外貨準備
南アフリカ	48,870
ナイジェリア	35,210
アンゴラ	27,010
ボツワナ	8,082
ガーナ	5,805
コンゴ共和国	5,658
ケニア	4,893
コートジボワール	4,316
タンザニア	3,726
カメルーン	3,245

出所：CIA、The World Factbook

表 22: サブサハラの財政収支(2008～2013 年)

(%)

	2008 年	2009 年	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年
アンゴラ	-4.5	-7.4	5.5	10.2	7.0	5.3
ナイジェリア	6.3	-9.4	-6.7	0.2	-0.4	2.8
ボツワナ	-8.8	-12.9	-7.1	-2.5	0.0	0.6
エチオピア	-6.9	-5.2	-4.6	-4.8	-4.1	-4.3
南アフリカ	-0.5	-5.3	-4.8	-4.6	-5.0	-4.7
ガーナ	-11.2	-8.8	-9.6	-6.2	-7.7	-5.3
ケニア	-5.3	-6.0	-5.8	-5.4	-6.0	-5.4
コンゴ民主共和国	-6.4	-10.1	-9.1	-10.3	-11.2	-10.1
ルワンダ	-10.0	-11.4	-13.2	-13.4	-14.9	-13.5
サブサハラ平均	-0.3	-6.7	-4.8	-2.5	-3.2	-2.3

注：主な国を選択。援助金除く。数値は GDP に対する割合。2012 年と 2013 年は予測。南アフリカ、エチオピア、ボツワナは会計年度のデータ。

出所：International Monetary Fund、'Regional Economic Outlook – Sub-Saharan Africa'、2012 年 10 月

3.2 直接投資

3.2.1 アフリカにおける国別直接投資

表 23: サブサハラの主要国の直接投資受入額(2000~2011年)

(100万ドル)

	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
ナイジェリア	1,309.7	1,277.4	2,040.2	2,171.4	2,127.1	4,978.3
南アフリカ	887.3	6,783.9	1,569.2	733.7	798.0	6,646.9
ガーナ	165.9	89.3	58.9	136.8	139.3	145.0
コンゴ共和国	162.1	71.3	130.6	321.4	512.8	1,474.8
モザンビーク	139.3	255.4	347.6	336.7	244.7	107.9
ザンビア	121.7	145.3	298.4	347.0	364.0	356.9
スーダン	392.2	574.0	713.2	1,349.2	1,511.1	2,304.6
チャド	115.2	459.9	924.1	712.7	466.8	-99.3
コンゴ民主共和国	72.0	80.3	141.1	391.3	409.0	0.0
ギニア	9.9	1.7	30.0	82.8	97.9	105.0
タンザニア	282.0	467.2	387.6	308.2	330.6	935.5
ニジェール	8.4	22.9	2.4	11.5	20.3	30.3
マダガスカル	83.0	93.1	61.1	95.5	95.2	86.0
ナミビア	186.5	365.2	181.4	148.7	225.8	348.0
ウガンダ	180.8	151.5	184.6	202.2	295.4	379.8

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年
ナイジェリア	4,897.8	6,086.7	8,248.6	8,649.5	6,099.0	8,915.0
南アフリカ	-526.8	5,694.5	9,006.3	5,365.4	1,228.3	5,807.4
ガーナ	636.0	855.4	1,220.4	1,684.7	2,527.4	3,222.3
コンゴ共和国	1,924.9	2,275.3	2,525.7	1,861.6	2,208.9	2,930.9
モザンビーク	153.7	427.4	591.6	892.5	989.0	2,093.5
ザンビア	615.8	1,323.9	938.6	694.8	1,729.3	1,981.7
スーダン	3,534.1	2,425.6	2,600.5	1,816.2	2,063.7	1,936.0
チャド	-279.2	-69.5	233.6	1,105.5	1,939.7	1,855.0
コンゴ民主共和国	256.1	1,808.0	1,726.8	663.8	2,939.3	1,686.9
ギニア	125.0	385.9	381.9	140.9	101.4	1,210.8
タンザニア	403.0	581.5	1,247.3	952.6	1,022.8	1,095.4
ニジェール	50.5	129.0	340.4	790.8	940.3	1,013.6
マダガスカル	294.5	773.3	1,169.4	1,066.1	860.4	907.4
ナミビア	386.6	733.0	720.3	551.8	712.4	899.7
ウガンダ	644.3	792.3	728.9	841.6	543.9	792.3

注：2011年の直接投資額の上位15カ国を選択。2011年にナイジェリアはアフリカ大陸へのFDIの5分の1以上を占めた。

出所：国際連合貿易開発会議（UNCTAD）

3.2.2 南アフリカの 아프리카投資

2002年時点で、南アフリカはアフリカにおいて英国、米国に次ぐ第3位の海外投資国であった。南アフリカからアフリカ諸国に対する FDI のうち、90%は SADC 加盟国向けのものであり、アフリカ諸国に対する FDI 総額のほぼ半分にあたる約7億ドルが、モザンビークに投資されている。以下、モーリシャスの4億ドル、ナミビアの8,300万ドル、ジンバブエの6,000万ドル、ボツワナの2,900万ドル、スワジランドの2,700万ドル、レソトの1,700万ドル、ザンビアの1,500ドルと続いている。

表 24: 南アのアフリカ投資

国	南アの FDI トレンド (当該国に対する FDI 総額に占める%[1994-2003])	当該国に対する海外投資国中の SA の順位
レソト	86	1
マラウイ	80	1
DRC	71	1
スワジランド	71	1
ボツワナ	58	1
タンザニア	35	2
モザンビーク	31	1
ザンビア	29	1
ジンバブエ	24	3
ナミビア	21	3
アンゴラ	1	6
モーリシャス	-9	3

出所：海外開発研究所（ロンドン）Foreign Direct Investment by African Countries, 2004

アフリカ内のその他の国への投資は、わずか9%（1億2,900万ドル）しかない。当時、その大部分の投資先はタンザニアとウガンダであった。

南アフリカから SADC 加盟国への FDI は、南ア側から見るとそれほど重要性はないが、受入国側にとってはきわめて重要であった。レソトとマラウイの場合、南アフリカの FDI は FDI 総額のそれぞれ86%と80%を占めた。南アフリカが海外投資国として1位になっていた国は、レソト、マラウイ、DRC、スワジランド、ボツワナ、モザンビーク、ザンビアがあり、他の SADC 加盟国でも南アは3位以内に入っていた。

南アフリカからアフリカ諸国への FDI は、過去10年、急増を続けており、また SADC 地域以外に重点が移ってきている。2003年に、南アフリカの FDI 総額のうち SADC 加盟国以外のアフリカ諸国が占める割合は、約13.4%であった。しかし、2007年末には、この割合が47.3%に増加している。

南アフリカから SADC 加盟国への FDI は、全体としておおむね増加しているが、増加率は減速し

ており、また一部では投資額が減少している。

2003年から2007年まで、ボツワナ、スワジランド、モザンビーク、ザンビアでは、南アフリカからのFDIが着実に増加している。しかし、南アからアフリカ諸国へのFDI全体に占める割合は、各国とも低下しており、特にモザンビークでは2003年の20.4%から2007年の7.3%になっている。ボツワナは4.6%から3.8%に、スワジランドは4.2%から2.3%に、ザンビアは3.8%から2.3%に低下している。

南アフリカからレソトとザンビアへのFDIは、多少の変動があるものの全体として増加しているが、FDI全体に占める割合は、レソトが3.6%から1.1%に、ザンビアが8.3%から2.4%にそれぞれ低下している。

ナミビアは投資額がやや減少しており、FDI総額に占める割合の下落幅は2番目に大きく、15.4%から3.4%になった。

南アフリカからモーリシャスへのFDIは、もっとも変動が激しく、年ごとの増減が大きい。しかしモーリシャスは、FDI全体に占める割合が26.2%から30%に増加した唯一の国である。

南アフリカから他のアフリカ諸国への投資は、対象部門がきわめて多様であり、農業や鉱業から、銀行、金融サービス、小売業、通信にまで及び、他国のアフリカ企業に大きな影響を与えている。2009年時点で、企業規模で見たアフリカの上位20社のうち、17社が南アフリカ企業であった。上位100社の中では67社が、また上位500社の中では23%が南アフリカ企業であった。

南アフリカからSADC地域以外の国へのFDIが急激に増加した理由としては、南アフリカと西アフリカ地域、特にナイジェリアとの貿易の発展が、きわめて大きな部分を占める。ナイジェリアは現在においても、また伝統的に見ても今以上に参入がきわめて困難な市場であった。MTNはナイジェリア市場への進出に成功した最初の大手南ア企業であり、2001年以降、大きな成果を上げてきた。これを見て、他の南アフリカ企業も再びナイジェリアの消費者を取り込もうと努めている。2003年から2007年にかけて、ナイジェリアで事業を行う南アフリカ企業は倍以上に増えた。

先に述べたように、電気通信はアフリカの経済成長と発展においてきわめて重要な役割を演じており、アフリカにおける電気通信拡大の先頭に立っているのが、MTNである。2011年にMTNは、アフリカのブランドで第1位にランクされた。

南アフリカからアフリカ諸国への投資は、急速かつ着実に増加している。南アフリカからアフリカ諸国への海外直接投資（FDI）は、南アフリカで初めて民主的な選挙が行われた1994年の38億ランド（4億3,900万ドル）から2009年には1,157億ランド（133億6,700万ドル）へと約31倍に増加した。南アフリカの世界全体でのFDIの額は、1994年の677億ランド（78億ドル）から

5,357億ランド(618億ドル)へと8倍になったが、アフリカ諸国に対するFDIは、他の地域よりも4倍のスピードで増加したことになる。

全体では、南アフリカの海外投資の最大の受入国は依然として英国であり、南アフリカの海外資産の約38%を占める。ただし、英国に対する海外投資全体のうち、直接投資はわずか13%程度にすぎない。残りは、ポートフォリオ投資や長期・短期融資などの間接投資の形式をとっている。

しかしアフリカでは、南アフリカの投資全体のうち約76%を直接投資が占める。世界全体で見ると、南アの投資全体のうちアフリカ諸国への投資が占める割合は、8%にすぎないが、トレンドとしては、その割合が急速に増加している。

3.2.3 中国企業のアフリカ進出

中国企業(国営も含む)のアフリカへの進出に関しては、中国政府のアフリカ諸国との関係強化が、資本主義国よりも大きい意味を持つ。2000年から3年毎に開催されている中国アフリカ協力フォーラム(Forum on China-Africa Co-operation)は、アフリカ50カ国の首脳が参加して2012年7月に開かれた。そのフォーラムのなかで中国の胡首相は、アフリカ諸国に今後3年間で200億ドルの貸出を行い、インフラ、農業、製造業、中小ビジネスを支援することを約束した¹⁵。エチオピアにあるアフリカ連合(African Union)の新拠点ビルは、中国からの2億ドルのプレゼントにより建設され、中国の意図を明確に表している¹⁶。さらに中国は、アフリカに2010年と2011年に計5,710の政府奨学金を提供したり、2009年に科学技術パートナーシッププログラムを設置したり、農業専門家や医療専門家を派遣したりしている¹⁷。

中国のアフリカへの投資累計額は400億ドルを超え、そのうち147億ドルが直接投資である¹⁸。中国の統計局のデータ¹⁹によると、中国企業によるアフリカへの海外直接投資は2009年に一時減少したが、その後2010年に急増しており、2010年は21億1,199万ドルであった。中国の海外直接投資金額全体に占めるアフリカの割合も2010年に増加しており、2009年の2.5%から2010年には3.1%となっている。2010年のアフリカへの直接投資金額のうち19.5%が南アフリカへの投資となっており、2009年の割合が2.9%から急増している。

¹⁵ ガーディアン紙、'China offers \$20bn of loans to African nations'、2012年7月19日

¹⁶ BBCニュース、'Viewpoint: Africa must do more to profit from China'、2012年5月22日

¹⁷ 中国Xinhua News Agency(国家メディア)、2012年1月29日

¹⁸ Forum on China -Africa Cooperation、'Remarks by H.E. Ambassador Tian Xuejun at the South African Institute of International Affairs'、2012年7月17日

¹⁹ 中国統計局 海外直接投資データ

表 25: 中国の国別海外直接投資金額(2007~2010年)

(万ドル、%)

	2007		2008		2009		2010		2011	
	投資額	割合								
アジア	1,659,315	62.6%	4,354,750	77.9%	4,040,759	71.5%	4,489,046	65.2%	4,549,445	60.9%
南米	490,241	18.5%	367,725	6.6%	732,790	13.0%	1,053,827	15.3%	1,193,582	16.0%
欧州	154,043	5.8%	87,579	1.6%	335,272	5.9%	676,019	9.8%	825,108	11.1%
オセアニア	77,008	2.9%	195,187	3.5%	247,998	4.4%	188,896	2.7%	331,823	4.4%
北米	112,570	4.2%	36,421	0.7%	152,193	2.7%	262,144	3.8%	248,132	3.3%
アフリカ	157,431	5.9%	549,055	9.8%	143,887	2.5%	211,199	3.1%	317,314	4.3%
アルジェリア	14,592	9.3%	4,225	0.8%	22,876	15.9%	18,600	8.8%	11,434	3.6%
スーダン	6,540	4.2%	-6,314	-1.1%	1,930	1.3%	3,096	1.5%	91,186	28.7%
ギニア	1,320	0.8%	832	0.2%	2,698	1.9%	974	0.5%	2,455	0.8%
マダガスカル	1,324	0.8%	6,116	1.1%	4,256	3.0%	3,358	1.6%	2,310	0.7%
ナイジェリア	39,035	24.8%	16,256	3.0%	17,186	11.9%	18,489	8.8%	19,742	6.2%
南アフリカ	45,441	28.9%	480,786	87.6%	4,159	2.9%	41,117	19.5%	-1,417	-0.4%
合計	2,650,608		5,590,717		5,652,899		6,881,131		7,465,404	

注：アフリカの各国は、統計内で取り上げられているもの。このうちアルジェリアはサブサハラではない。また、アフリカの各国における割合は、アフリカ全体に対する割合とした。

出所：中国統計局 海外直接投資データ

また、進出企業数をみると、国営企業も含む 2,000 以上の中国企業がアフリカ約 50 カ国に進出している²⁰。中国は、アフリカのザンビア、モーリシャス、ナイジェリア、エチオピア、エジプトに、経済貿易協調ゾーンを建設しており、それぞれの国への海外投資を支援する拠点になる予定である²¹。

アフリカへの企業進出の 1 例としては、中国の靴メーカーで、有名ブランドの Guess やカルバン・クラインにも供給している Huajian がある。Huajian は、2011 年 9 月にエチオピア政府に招待されて同国に進出することになった。Huajian は中国でアフリカ人社員の研修を行い、工場を建設して、3 カ月後の 2012 年 1 月には操業を開始し、600 人の雇用を創出した²²。2012 年 3 月には、新たな大規模製造拠点を同国に建設することを発表しており、10 年以内に年間輸出額は 40 億ドルに達する見込みである。中国人従業員や材料の輸入も、エチオピアでの研修や皮品質の改善により、段階的に停止する予定である。また、最終的には 10 万人が雇用され、食事、住居、学校が同敷地内で提供されるという。同社によると、エチオピアへの投資の魅力は、安い労働力、皮の現地調達ができること、欧州と米国へのアクセス、であるという²³。

貿易

中国は、2009 年にアメリカを抜いてアフリカの第 1 の貿易パートナーとなった²⁴。アフリカと

²⁰ Forum on China -Africa Cooperation, 'Remarks by H.E. Ambassador Tian Xuejun at the South African Institute of International Affairs', 2012 年 7 月 17 日

²¹ 中国 Xinhua News Agency (国家メディア)、2012 年 1 月 29 日

²² Forum on China -Africa Cooperation, 'Remarks by H.E. Ambassador Tian Xuejun at the South African Institute of International Affairs', 2012 年 7 月 17 日

²³ ビジネスウィーク誌、'Huajian of China's Ethiopian Export Zone may generate \$4 billion', 2012 年 3 月 22 日

²⁴ ニューヨークタイムズ紙、'Beijing, a Boon for Africa', 2012 年 6 月 27 日

の貿易額は、2000年に100億ドル程度であったものが、2011年には1,663億ドルとなっている²⁵。2010年時点で、アフリカにおける、中国の最も大きい貿易相手国は上位から順に、アンゴラ、南アフリカ、スーダン、ナイジェリアと、上位4位までをサブサハラが占めており、5位は北アフリカのエジプトである。産業別にみると、アフリカからの輸入で最も多いのは鉱物、アフリカへの輸出で最も多いのは電機機器となっている。また、2011年11月のG20サミットで、中国はアフリカ33カ国を含む最も発展の遅れている国々（LDCs）で中国との関係が深い国からの輸入品の97%を無関税にすることを発表している。中国はすでにアフリカから2005年～2010年6月までに13.2億ドル相当の商品を無関税で輸入したとされる²⁶。

表 26: アフリカにおける中国の貿易相手国と貿易額(2010年)

	貿易相手国	貿易額
1	アンゴラ	248億ドル
2	南アフリカ	222億ドル
3	スーダン	86億ドル
4	ナイジェリア	78億ドル
5	エジプト	70億ドル

出所：BBC ニュース、'Viewpoint: Africa must do more to profit from China'、2012年5月22日

表 27: アフリカにおける中国の産業別貿易額(2010年)

	輸入産業	貿易額
1	鉱物	506億ドル
2	金属	62億ドル
3	石・ガラス	24億ドル
4	木材と木材製品	13億ドル
5	繊維製品	7億ドル
	輸出産業	貿易額
1	電気機器	172億ドル
2	繊維製品	107億ドル
3	輸送	82億ドル
4	金属	64億ドル
5	プラスチック・ゴム	30億ドル

出所：BBC ニュース、'Viewpoint: Africa must do more to profit from China'、2012年5月22日

最近の大型貿易案件の例としては、南アフリカの国営鉄道会社 Transnet 社のものがある。Transnet 社は2012年10月22日に、中国の CSR Zhuzhou Electric Locomotive より3億100万ドルで95台の機関車を購入すると発表した。中国から購入するのは初めてで、初めの10台は中国で、残りは南アフリカで組み立てられる。Transnet は貨物量を増加させるために、今後7年間で1,064台の機関車を購入することを検討しているという²⁷。

²⁵ Forum on China -Africa Cooperation, 'Remarks by H.E. Ambassador Tian Xuejun at the South African Institute of International Affairs', 2012年7月17日

²⁶ 中国 Xinhua News Agency (国家メディア)、2012年1月29日

²⁷ ブルームバーグ、'Sout African Rail Operator Buys First Chinese Locomotives', 2012年10月22日

4. 国連ミレニアム開発目標 (MDGs) の達成状況

4.1 サブサハラの世界目標達成状況

国連のミレニアム開発目標 (MDGs) は、2000 年に採択された国連ミレニアム宣言を基にまとめられたもので、世界の開発途上国・地域を対象に 8 つのゴールと 21 の具体的なターゲットを 2015 年までに達成することを目指している。サブサハラでは教育などでの性差の解消で大きな改善がみられる国が出てきたが、妊娠・出産する女性の健康状態を改善するという目標では多くの国で後退がみられる。貧困問題では対策が進捗している国がある一方で後退している国もあり、国間の格差が拡大していることがうかがえる。

MDGs を達成する取組みの検証は、アフリカ各国が鉱物などの自然資源から得た利益を、国民全体に良い影響を与えるような政策に配分することを確かにするという点で大変重要である。国連では 2010 年時点のデータに基づいた取組みの進捗状況を公開している。

初等教育の入学率は 4 分の 3 越え

8 つのゴールは、貧困対策、教育、ジェンダー (性差) 問題、子供の死亡率減少、妊産婦の健康状態改善、伝染病対策、生活向上、および透明性があり開放的な貿易・金融システムの構築推進からなる。

サブサハラにおける進捗状況をみると、貧困率は 1990 年の 56% から 2008 年には 47% に減少した。栄養失調者数は 1990 から 1992 年の 31% から 2006~2008 年の 27% への漸減にとどまったが、5 歳未満の低体重の子は 1990 年の 29% から 2010 年には 22% に下がった。

初等教育の入学率は 1999 年の 58% から 2010 年には 76% に上昇し、大きく改善している。ただ、初等教育の入学者の修了率は 70% にとどまっており、入学率の向上とともに食事の提供や世帯への経済支援などを通じた修了率向上にも努力していく必要がある。教育機会における性差解消については、初等教育で改善がみられるものの、中等教育、高等教育ではむしろ後退している。

子供の死亡率は、1990 年比で 2010 年は 30% 以上低下したが、目標である 3 分の 2 削減に向けては一層の努力が必要となっている。妊産婦死亡率も 1990 年比で 2010 年は 40% 以上低下したが、目標達成には更なる努力が必要である。

アフリカでは、HIV/AIDS やマラリアなどの感染者が多く、社会保障に予算が多くかかることも、経済発展と貧困削減を阻害している要因の一つとなっている。感染症のうち、AIDS の新規発症患者数は減少がみられる。年間 100 人当たりの新たな HIV 感染者は、2001 年に 0.59 人であったが、2010 年には 0.41 人となった。しかし 2010 年の世界の新たな感染者のうち、70% はサブサハラにおけるものであった。また AIDS による死亡人数は減少しているため、感染者数全体は増加している。南アフリカは、世界で最も感染者数が多い。

表 28: サブサハラにおける MDGs の達成状況一覧

ゴール	内容	目標	サブサハラの進捗状況
1	貧困と飢餓を撲滅させる。	1990年と比較して2015年までに1日1ドル未満で生活する人々の割合を半減させる。	1990年の56%を、2015年に半分の28%まで減少させるのが目標。2008年は率としては世界最悪ながら、47%まで減少。
		2015年までに女性と若者も含め、働く意思と能力があるすべての人々が、適正な賃金で、適切な仕事を得られるようにする。	一人当たりの労働生産性が世界で最低水準であり、成長率も低い。また2011年時点の雇用条件の整わない「脆弱雇用」に従事する人の割合は、世界でも高水準の76%で、特に女性雇用全体の85%が「脆弱雇用」である。
		1990年と比較して2015年までに飢餓に苦しむ人の割合を半減させる。	1990～1992年の栄養失調の人の割合は31%で、2015年の目標はその半分の15.5%。2000～2002年には29%、2006～2008年には27%に低下した。また、1990年の5歳未満の低体重の子供の割合は29%で、2015年の目標14.5%に対して2010年時点では22%となっている。
2	みんなが小学校に通えるようにする。	2015年までに、世界中のすべての子どもが男女の区別なく初等教育の全課程を修了できるようにする。	初等教育入学率は、1999年に58%、2004年に68%、2010年に76%と増加した。これは、この年齢層が1999年から2010年の間に28%増加したことを鑑みると、大きな達成である。しかしながら、まだ目標の100%には及ばず、またサブサハラは世界で最も低い割合となっている。また、初等教育に入った子供の初等教育修了率は、70%にとどまっている。
3	ジェンダー平等と女性のエンパワーメントを推進する。	2005年までに初等・中等教育における男女の格差を解消し、2015年までにすべての教育レベルにおける男女格差を解消する。	1999年は初等教育に入学する男性100人に対して女性は85人であったが、2010年には93人に改善した。しかし、中等教育では1999年の83人が2010年は82人、高等教育では、1999年の67人が2010年は63人と、男女差は拡大している。
4	子供の死亡率を減らす。	1990年と比較して2015年までに5歳未満児の死亡率を3分の2削減する。	1990年の子供の死亡率は、1,000人当たり174人。1990～2000年と2000～2010年の平均削減率を比較すると、1.2%から2.4%に増加し改善は加速しているが、2015年の目標58人に対して2010年の実績は121人とどまっており、目標達成にはさらなる削減努力が必要。この死亡率は、貧困や母親の教育水準なども影響することが分かっている。
5	妊娠・出産する女性の健康状態を改善する。	1990年と比較して2015年までに妊産婦の死亡率を4分の3削減する。	1990年の妊産婦死亡率は10万人当たり850人で、2015年の目標は212.5人。2000年時点では740人、2010年時点では500人と改善しているが、なお大幅な削減努力が必要である。
		誰もがリプロダクティブ・ヘルス（性と生殖に関する健康）関連のケアやサービスを受けられるようにする。	出産前に専門家のケアを一回でも受けた妊婦の割合は、1990年に69%、2000年に71%、2010年に77%と改善している。しかし、WHOが推奨する4回以上のケアを受けた妊婦は、各50%、48%、46%とそれぞれ減少している。妊婦以外のデータは入手できない。
6	HIV/AIDS、マラリア、その他の病気が広がることを防止する。	HIV/AIDSのまん延を2015年までに阻止し、その後減少させる。	年間100人当たりの新たなHIV感染者は、2001年の0.59人から2010年には0.41人へと減少した。2010年の世界の感染者のうち、70%はサブサハラにおけるものであった。新規感染者は減っているものの絶対数としては依然として多く、またAIDSによる死亡人数が減少しているため、感染者数全体は増加している。
		2010年までにHIV/AIDSの治療への普遍的アクセスを実現する。	抗レトロウイルス療法を受けているHIV感染者は、2009年の40%から2010年には49%へと改善している。しかし、半数以上の感染者はまだ治療を受けられていない状況である。
		マラリアおよびその他の主要な疾病のまん延を2015年までに阻止し、その後減少させる。	殺虫加工をしている蚊帳を使用する子供の割合は、2000年の2%から2010年の39%へと急増している。また、10万人当たりの結核の新患者数（HIVによるものも含む）は、1990年は218人、2000年に299人まで上昇したが、2010年には276人に減少した。

7	人々の生活向上と地球環境の保全を両立させる。	持続可能な開発の原則を各国の政策や戦略に反映させ、環境資源の喪失を阻止し、回復を図る。	アフリカ全体で2000年から2010年の間に、年間340ヘクタールの森林が減少した。
		生物多様性の損失を2010年までに減少させ、その後も継続的に減少させ続ける。	N/A
		2015年までに、安全な飲料水と基礎的な衛生設備を継続的に利用できない人々の割合を半減させる。	改良された水源を使用している人口の割合は、1990年は49%であった。2015年の目標75%に対し、2010年には61%に向上した。ただし、世界の改良された水源を使用していない人の40%以上がサブサハラに住んでいる。また、改良された衛生設備を使用している人口の割合は、1990年の26%から2010年には30%に改善したが、その改善スピードは遅い。改良された衛生設備を使用する割合は、所得水準と居住場所（都市部か農村部か）に大きく関係している。
		2020年までに、最低1億人のスラム居住者の生活を大幅に改善する。	スラムに住む都市部人口割合は、2000年の65%から2012年には62%に微減したにすぎない。世界の途上地域平均の2000年39%、2012年33%と比較しても、割合は高い。
8	みんなで協力して世界から貧困をなくす。	開放的で、ルールに基づいた、予測可能でかつ差別のない貿易および金融システムのさらなる構築を推進する。	N/A
		後発開発途上国（LLDC）の特別なニーズに取り組む。	LLDC48カ国中31カ国が位置し、内陸開発途上国31カ国中14カ国が位置するサブサハラでは、2011年に280億ドルの援助が提供されたが、これは、2010年に比べて0.9%減少している。
		内陸国、小島嶼開発途上国の特別なニーズに取り組む。	
		開発途上国の債務問題に包括的に取り組む。	輸出収入に占める債務支払いの割合は、2008年に2.5%。2009年には3.9%に増加したが、2010年には2.7%に減少した。2010年の比較では、開発途上国全体の平均3.0%を下回った。
		製薬会社と協力し、開発途上国において、人々が必須の医薬品を安価に入手・利用できるようにする。	N/A
		民間セクターと協力し、特に情報・通信における新技術による利益が得られるようにする。	固定電話の普及率が人口の1%であるのに比較して、携帯電話の普及率は、50%を超える。しかし、インターネットの普及率は開発途上国全体で2011年までに26%に上昇したのに比べ、サブサハラでは、15%未満にとどまっている。

出所：国連 The Millennium Development Goals Report 2012 より作成。

10万人当たりの結核の新患者数（HIVによるものも含む）は、1990年の218人が2000年には299人まで上昇し、2010年には276人に減少した。患者数の一時的な増加は、健康診断機会が増えたことも影響していると考えられる。

マラリア対策では、防虫蚊帳の普及が進められている。殺虫加工をしてある蚊帳を使用して寝る子供の割合は、2000年の2%から2010年には39%となった。

生活向上では衛生環境の改善に努力がなされ、飲料用に加工された水にアクセスできる住民が1990年の49%から2010年には61%に向上した一方、衛生的なトイレなどの普及は漸増にとどまっている。

通信アクセスについては、携帯電話普及率が50%を超えた一方で、インターネットアクセスは15%にとどまっている。

表 29: サブサハラにおける各国のミレニアムゴール達成進捗状況(2010年)

国名	ゴール1	ゴール2	ゴール3	ゴール4	ゴール5	ゴール6	ゴール7
アンゴラ	△	△	▲	△	▲	△	△
ベニン	○	◎	○	△	◎	○	△
ボツワナ	△	▲	◎	○	▲	△	◎
ブルキナファソ	△	△	○	△	△	◎	○
ブルンジ	△	◎	○	△	▲	◎	△
カメルーン	◎	n.a.	▲	△	▲	▲	△
ケープヴェルデ	◎	▲	△	◎	△	△	◎
中央アフリカ	△	△	△	▲	▲	△	△
チャド	▲	△	△	△	▲	▲	△
コモロ	△	◎	◎	◎	△	△	▲
コンゴ共和国	○	◎	△	△	△	○	△
コンゴ民主共和国	△	▲	△	▲	▲	△	△
コートジボワール	▲	△	△	△	▲	◎	△
ジブチ	▲	△	○	○	▲	◎	◎
赤道ギニア	△	▲	◎	△	△	▲	△
エリトリア	▲	△	▲	◎	◎	◎	△
エチオピア	◎	◎	○	○	◎	◎	△
ガボン	◎	△	◎	◎	▲	▲	◎
ガンビア	◎	△	◎	◎	△	◎	△
ガーナ	◎	△	◎	△	△	△	○
ギニア	○	○	◎	○	▲	△	△
ギニアビサウ	▲	△	△	△	▲	△	△
ケニア	◎	○	◎	△	△	○	△
レソト	◎	▲	◎	△	▲	▲	○
リベリア	▲	◎	○	◎	▲	○	△
マダガスカル	△	◎	◎	○	▲	△	△
マラウイ	△	◎	◎	◎	▲	△	○
マリ	◎	◎	○	△	▲	△	△
モーリタニア	◎	○	◎	△	▲	▲	△
モーリシャス	○	▲	◎	△	◎	▲	◎
モザンビーク	△	○	△	○	◎	▲	△
ナミビア	▲	○	◎	◎	▲	▲	◎
ニジェール	▲	△	△	△	△	○	△
ナイジェリア	▲	△	△	▲	△	△	▲
ルワンダ	▲	◎	◎	○	△	◎	△
サントメ・プリンシペ	▲	◎	◎	△	▲	n.a.	○
セネガル	◎	△	◎	△	▲	○	△
セーシェル	n.a.	◎	◎	n.a.	n.a.	n.a.	△
シエラレオネ	△	n.a.	◎	◎	▲	○	△
ソマリア	n.a.	n.a.	△	△	△	▲	▲
南アフリカ	△	◎	◎	△	▲	▲	○
スーダン	n.a.	▲	△	△	△	▲	△
スワジランド	○	▲	▲	△	△	▲	△
タンザニア	▲	◎	◎	△	▲	△	△
トーゴ	▲	△	○	○	△	◎	△
ウガンダ	○	◎	◎	○	△	○	△
ザンビア	▲	◎	◎	△	▲	△	△
ジンバブエ	▲	◎	◎	△	▲	△	△

資料: 国連 The Millennium Development Goals Report 2012

注: n.a.: データなし、◎達成、○計画通り、△遅延、▲後退

各国別に見ると、ゴール 3「ジェンダー平等と女性のエンパワーメントを推進する」は半分の国が達成しており、最も達成率が高い。一方、ゴール 5「妊娠・出産する女性の健康状態を改善する」では半分以上の国で進捗が後退しており、ゴール 1「貧困と飢餓を撲滅させる」も約 3 分の 1 の国で後退している。

ゴール 1「貧困と飢餓を撲滅させる」に関しては、経済成長が貧困削減につながっていないことが多くのアフリカの国々で問題となっている。この理由の一つには、多くのアフリカ諸国が石油や鉱業などの抽出セクターの輸出に過度に依存していることがあり、これまでのところ国内の他の産業への波及がほとんどないためである。

また、貸付、保険、社会保障などへのアクセス改善も、経済成長と貧困削減のリンクを強化することができるが、地方部は、良好な道路、電気、通信などの現代的インフラへのアクセスが限られているため、経済発展に向けた影響力は限定的になっている。

ブルキナファソとエチオピアの貧困層は劇的に減少

アフリカは MDGs 達成に向けて様々な課題に直面しているが、強力な施策で劇的に改善させている国もある。ブルキナファソでは、畜産振興により 1994～2009 年に貧困率を 37.3%削減した。この畜産推進の試みは、地方部の食糧安全、人間開発に貢献し、国家経済の安定化にも貢献した。政府は 2010～2015 年までの国家畜産政策を発表し、資本や畜産資源へのアクセス向上により、2015 年までに経済成長を年率平均で 1%上乗せし、地方の世帯収入を急増させて、貧困発生率を最低でも 25%削減する計画である。

表 30: サブサハラの HIV/AIDS 関連統計(2001 年、2010 年)

HIV 感染者 (100 万人)		新規 HIV 感染者 (100 万人)		AIDS による死 亡者 (100 万人)		成人患者の割合 (%)		15～24 歳男性 患者の割合 (%)		15～24 歳女性 患者の割合 (%)	
2001 年	2010 年	2001 年	2010 年	2001 年	2010 年	2001 年	2010 年	2001 年	2010 年	2001 年	2010 年
20.5	22.9	2.2	1.9	1.4	1.2	5.9	5.0	2.0	1.4	5.2	3.3

出所：アフリカ開発銀行、'MDG Report 2012: section II'

エチオピアの貧困層は 1995/1996 年の 45.5%から 2010/2011 年に 29.6%まで減少した。これは、サブサハラ平均の年平均削減率 0.5%に比較し、エチオピアは 2.32%となっており、この傾向を維持すれば、2015 年までに MDGs 貧困削減目標を達成する見込みである。都市部の貧困層減少は、企業の投資環境を改善したことで雇用を拡大し、高いインフレ時には助成された基本食料を配布するなどをした結果で、一方、農村部の貧困層の削減は、農業技術の普及、小規模農業の商業化、インフラ開発、社会保障などのプログラムによる結果である。

ブルキナファソでは、畜産により 1994～2009 年に貧困率を 37.3%削減した。この畜産推進の試みは、地方部の食糧安全、人間開発に貢献し、国家経済の安定化にも貢献した。政府は 2010～2015 年までの国家畜産政策を発表し、資本や畜産資源へのアクセス向上により、2015 年まで

に経済成長を年率1%上昇させ、地方の世帯収入を急増させて、貧困発生率を最低でも25%削減する計画である²⁸。

5. 成長シナリオ

5.1 「見込みのない大陸」から「希望に満ちた大陸」

英エコノミスト誌は、2000年5月に「見込みのない大陸 (The hopeless continent)」という題名でアフリカ特集を出したが、2011年12月には「希望に満ちた大陸(The hopeful continent)」という題名で再度アフリカ特集を出しており、約10年間で展望を180度変えている。

表 31: 世界で最も成長が早い経済

(%)

2001～2010年		2011～2015年予測	
国名	GDP成長率(年平均)	国名	GDP成長率(年平均)
アンゴラ	11.1	中国	9.5
中国	10.5	インド	8.2
ミャンマー	10.3	エチオピア	8.1
ナイジェリア	8.9	モザンビーク	7.7
エチオピア	8.4	タンザニア	7.2
カザフスタン	8.2	ベトナム	7.2
チャド	7.9	コンゴ	7.0
モザンビーク	7.9	ガーナ	7.0
カンボジア	7.7	ザンビア	6.9
ルワンダ	7.6	ナイジェリア	6.8

注：イラク、アフガニスタンと、人口1,000万人未満の国は除く。2010年は概算。2011～2015年はIMF予測。
出所：エコノミスト誌、'The lion kings? Africa is now one of the world's fastest-growing regions'、2011年1月6日

2001～2010年のGDP成長率上位10カ国中、6カ国はサブサハラであった。2000年までの20年間、上位10位に入ったのはウガンダのみで残りの9カ国はアジア諸国であったことから、サブサハラの躍進がわかる。さらに、2011～2015年に最も経済成長が早いと予測される上位10カ国のうち、7カ国はサブサハラの国々である。サブサハラの過去10年間の実質GDPの年平均成長率は、それ以前20年間の2.4%から5.7%に急増した。アフリカの多くの国では経済統計の環境が整っておらず、ガーナでは2010年11月に経済規模を75%上方修正するなど、今後他のアフリカ諸国でも、GDPレベルや成長率の上方修正がされる可能性がある。

アフリカの急成長は、中国における原材料需要の高まりと、高い一次産品相場によるところが

²⁸ アフリカ開発銀行、'MDG Report 2012: section II'

大きいが、中国からの直接投資の拡大、外国からの支援や債務救済にもよる。また、都市化や個人収入の増加も国内需要の成長を促している。

アフリカ最大の経済国である南アフリカでは成長が鈍化しており、過去 10 年間の年間成長率は 3.5%であった。ナイジェリアの銀行業で実施された改革が電力や石油産業にも拡大されれば、南アフリカは 15 年以内にナイジェリアに経済規模で追い越される可能性がある。一次産品輸出国は雇用を拡大するのが難しく、また相場下落の可能性もあるが、鉱業国ではないケニアやウガンダは製造業の輸出を拡大して急速に成長している²⁹。

障壁が成長を阻止

アフリカは、世界の未耕作地の約 60%を占める。そのため、土地権利、灌漑、インフラ、インプット（種、資金、保険など）を改善することで、農業をより急速に発展させ失業率を大幅に減少することができる可能性がある。マリでは、冷蔵品を輸送するための連結した道路、鉄道、海運路を建設したことで、5 年間で欧州へのマンゴの輸出を 6 倍にも急増させた。

また、マラウイでは、2005 年に農家が肥料や改良された種を市場価格の約 3 分の 1 で仕入れることができる取り組みを行った結果、トウモロコシの生産性は 2 倍以上になり、メキシコと同程度になった。さらに、ブラジルの農業研究機関である Embrapa は、長らく農業には向いていないとみられていた広大なサバンナであるブラジルのセラード地域をグリーンベルトに変えたが、これをアフリカでも行おうとしており、ガーナに研究所を開き、モザンビークでも活動している。

アフリカでは、中国製品を買う方が、自国製品を買うよりも安いことが多々ある。高い輸送とインプットコスト、官僚制度（bureaucracy）はこの原因の一部である。人口が 200 万人のレソトでは、人口一人当たりの米国への衣料輸出が南アフリカの 100 倍あり、これは、海外企業にとって魅力的な投資環境をつくり、必要な鉄道や流通インフラを整えたためである。

また、エチオピア、ガーナ、ナイジェリアの食品雑貨の約 4 分の 3 は、小規模な非正規店舗で購入されており、もし海外企業に対する障害が取り除かれ、近代的小売の割合を増やす政策が取られれば、小売産業は急激に拡大する可能性がある。

さらに、アフリカ域内貿易の割合を増加させれば、競争や市場拡大により、企業の運営をより効率的にすることができ、世界市場を念頭に置いた経験も得られる可能性がある。域内貿易の割合が低い理由の一つは、多くの国が資源を輸出し、製品を輸入しているためである。

また、アフリカの関税はアジアや南米に比べて平均 50%高く、サブサハラの人口の 40%は交通の整わない内陸国に住んでいるため、アフリカの貿易コストは他の新興国の約 2 倍になっており、域内貿易の発展を妨げる要因となっている。

資源取引の質も変化してきており、資源抽出だけではなく製油所も建設するなど、インフラ整

²⁹ エコノミスト誌、' The lion kings? Africa is now one of the world' s fastest-frawing regions' 、2011 年 1 月 6 日

備などの条件付き契約が増加している。このような契約は、1991～2001年には1%であったものが、2006～2010年には23%となっている³⁰。

5.2 都市化

国連の都市人口データをみると、アフリカは世界で最も都市人口比率が低い地域である。この傾向は2050年まで変わらないが、都市人口比率自体は急増する見込みである。北アフリカも含めたアフリカ全体の数値と比較すると、サブサハラの都市人口割合は若干低くなっている。サブサハラの都市人口比率は2000年の32.2%から2010年には36.3%と増加し、2030年には47.7%、2050年までには56.5%に増加する見込みである。国別にみると、2030年までに70%を超え急激に都市化が進展する見込みの国は、ガボン（90%）、カーボヴェルデ（73.4%）、サントメ・プリンシペ（71.9%）、ボツワナ（71.2%）、コンゴ共和国（71.1%）、アンゴラ（70.2%）となっている。都市化が進展することにより、インフラ需要が高まるとともに、高まる消費財需要に対し企業がよりアクセスしやすくなることが見込まれる。

国連によると、2025年までに、コンゴ民主共和国のキンシャサ（Kinshasa）が1,680万人と、アフリカで最も大きい都市（世界で11位）となる見込みで、次いでナイジェリアのラゴス（Lagos）の1,580万人（世界で12位）が続く³¹。

表 32: アフリカの2025年都市人口推定(2007年)

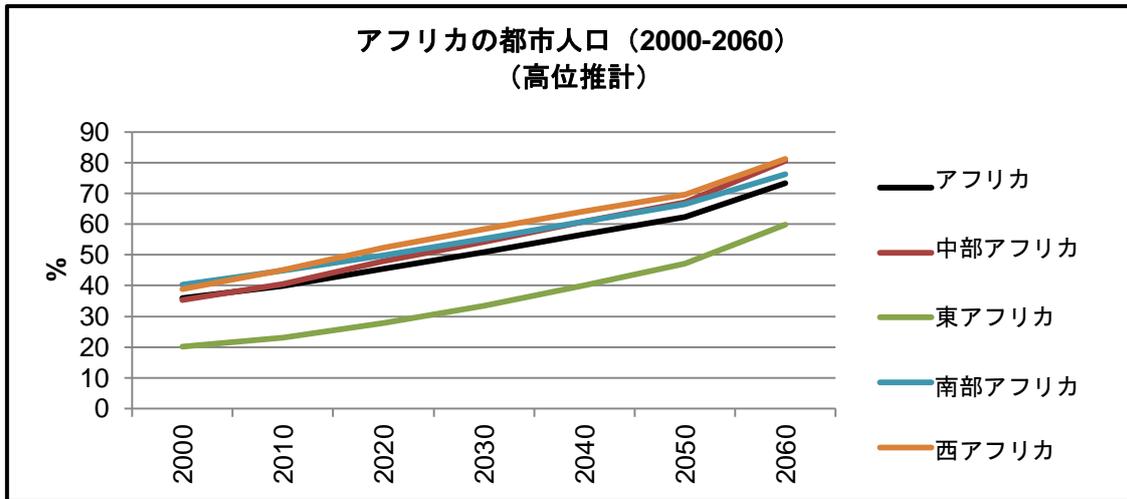
アフリカ順位	世界順位	都市名	国名	人口 (100万人)
1	11	Kinshasa	コンゴ民主共和国	16.8
2	12	Lagos	ナイジェリア	15.8
3	13	Al-Qahirah (Cairo)	エジプト	15.6
4	41	Luanda	アンゴラ	8.2
5	44	Al-Khartoum (Khartoum)	スーダン	7.9
6	55	Addis Ababa	エチオピア	6.2
7	58	Abidjan	コートジボワール	6.0
8	61	Nairobi	ケニア	5.9
9	64	Dar es Salaam	タンザニア	5.7
10	65	Al-Iskandariyah (Alexandria)	エジプト	5.7

出所：国連、'Urban Agglomerations 2007'

³⁰ McKinsey Global Institute、'Lions on the move: The progress and potential of African economies'、インディペンデント紙、'10 things you didn't know about Africa's economy'、2012年9月7日

³¹ 国連、'Urban Agglomerations 2007'、

図 9: 都市人口



出所：アフリカ開発銀行

2010 年のアフリカの都市人口は、40%弱であった。アフリカの都市人口は今後急激な増加が予想され、2030 年には 50%に、2060 年には 65%に達すると見込まれる。AfDB によれば、都市人口の大部分は中間層消費者で構成されることになる。

その中心は西アフリカであり、全人口の 45%以上が都市部に居住しており、やや遅れて南部アフリカの都市化が進んでいる。しかしトレンドを見ると、南部アフリカの都市化のペースはアフリカ内の他の地域よりも遅く、これより都市化が遅れているのは東アフリカだけであるが、それでも南部アフリカよりも増加率は高い。

この都市化に大きく寄与しているのが、農業で予想される生産性の低下や、比較優位の変化、移住コストの低下である。農村部と都市部の所得格差も、アフリカで都市化が進む原因になっている。

都市化は経済成長の結果と見られているが、同時に都市化の原因でもある。都市人口が増加することで経済が多様化し、自給自足農業への依存から、製造業やサービス業など、より生産性の高い部門に移行する。

都市化率

ただし、都市化率を詳しく見る必要がある。アフリカ諸国の多くは 1950 年代から 1970 年代まで急速な都市化を経験したが、それ以降、都市化率は多少、減速している。

アフリカの都市化は、2000年代におけるアンゴラの石油ブームや同時期のザンビアの銅ブームなど、経済ブームを後追いつける傾向がある。経済ブームがない国の場合、通常、都市化率の上昇は、利用できる医療施設が改善された都市部貧困層の出生率の自然増が原因と考えられる。

アフリカの都市開発には、次のような課題もある。

- 経済の低成長と都市部の貧困の増加。
- インフラの整備不足。
- スラムの拡大。
- 都市部と農村部の結びつきの弱さ。
- 市当局の能力不足。
- 環境問題。

都市部貧困層のターゲティング

都市化と中間層の拡大には強い相関性があることも指摘されているが、貧困層も都市化している。

貧困層の都市化は、世界全体の人口増加を上回るペースで進んでいることが示されており、時間の経過にともない、都市人口に占める貧困層の割合が増加することになる。したがって、当初の傾向としては中間層が流入してくるが、実際には長期的傾向として、中間層の拡大よりも縮小する可能性がある。

しかし国連人間居住計画（UN-Habitat）によれば、BOP 向けの財やサービスによって都市部の貧困が減少する可能性がある。都市部に人口が集中することで、企業は潜在的 BOP 市場へのアクセスが容易になる。BOP 市場が農村部にとどまっている間はアクセスが困難であり、他の条件が同一であれば、適切にターゲティングされた BOP 製品であっても、それにはあまり出費しない傾向がある。この大きな原因は、貧弱な鉄道や道路のインフラであり、これが農村部へのアクセスを拡大するうえで制約になっている。

5.3 ガバナンス

様々な NGO がアフリカ各国のガバナンスを指標化し、評価している。民主化や汚職のみを評価している NGO もある中で、下記のモ・イブラヒム財団の指標は、教育や福祉などの人間開発も指標に含めており、NGO によるランキングでは総合的なものである。以下、NGO によるアフリカのガバナンス指標化の試みを 3 例、紹介する。

(1) モ・イブラヒム財団³²

モ・イブラヒム財団は、2006 年に英国で創設された。モ・イブラヒム博士はスーダン出身の英国人で、アフリカで 1998 年に創業した携帯電話事業会社 Celtel を 2005 年に MTC Kuwait に 34 億ドルで売却して私財を築き、財団を設立した。アフリカは天然資源に恵まれているにもかかわらず貧しいのは、ガバナンスが良くないためだとの考えから、2007 年よりアフリカのガバナンスを指数化し、改善に大きな貢献をした統治者を表彰している。同財団は国連アフリカ経済委員会やアフリカ開発銀行などをパートナーに持ち、ノーベル賞受賞者などを表彰委員に持っている。

同財団の指数では、「安全性と法治」、「政治参加と人権」、「持続可能な経済機会」、「人間開発」の 4 つのカテゴリの中に 14 項目あり、それぞれ 0~100 で数値化される³³。指標は毎年見直される。2012 年の全体順位では、ガバナンスに優れている上位 10 カ国のうち、8 位のチュニジアを除く 9 カ国はサブサハラの家々である。このうちモーリシャス、ケープヴェルデ、ボツワナ、セーシェル、南アフリカは、過去 6 年間上位 5 位に継続して入っている。2012 年全体順位の特徴は、タンザニアが前年 13 位から 10 位に上昇していることである。

創設者のモ・イブラヒム博士は、アフリカに大きなビジネスチャンスがあるのは、アフリカに関する認識と現実に大きな乖離があるからである、アフリカでは事業をするのが難しいと思われるが現実にはそれほど悪くない、中国人はアフリカ全土で活躍しており、日本人にはもっと勇気を持ってほしい（以上要約）、と述べている。

なお、2009 年と 2010 年の受賞者はいないが、2007 年にはネルソン・マンデラ元南アフリカ大統領（名誉賞）と Joaquim Alberto Chissano モザンビーク元大統領が、2008 年には Festus Gontebanye Mogae ボツワナ元大統領が、2011 年には Pedro de Verona Rodrigues Pires ケープヴェルデ元大統領が、それぞれイブラヒム賞を受賞している。

³² モ・イブラヒム財団

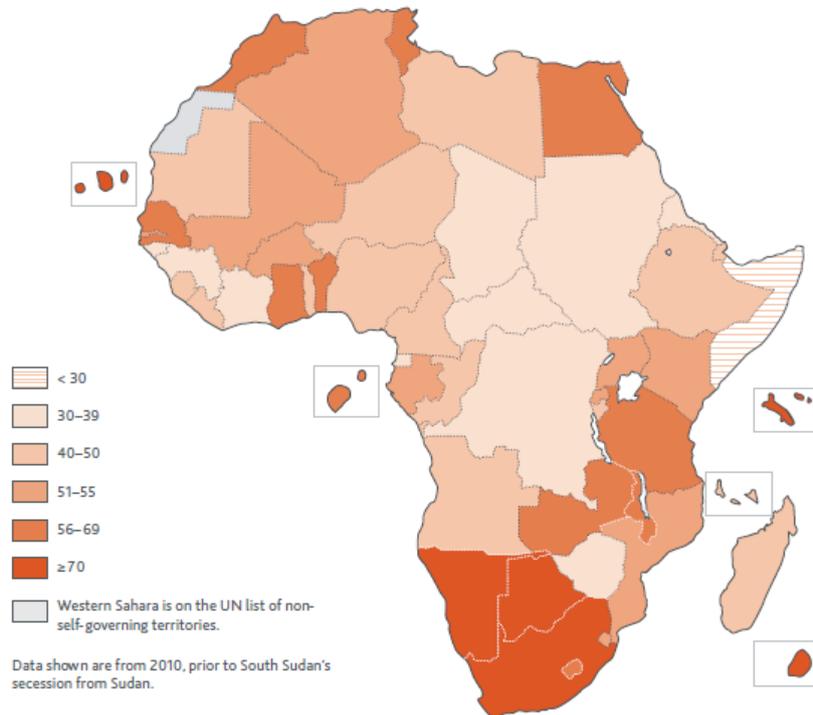
³³ モ・イブラヒム財団、' 2012 Ibrahim Index of African Governance Summary'、2012 年 10 月

表 33: アフリカにおけるガバナンス上位 10 位-イブラヒム指数(2012 年)

順位	前年順位	国名	全体指数	安全性と法治				政治参加と人権			持続可能な経済機会				人間開発		
				法治	説明責任	個人安全	国家安全	参加	権利	男女均等	公的部門管理	ビジネス環境	インフラ	地方	福祉	教育	健康
1	1	モーリシャス	83	94	79	80	100	84	80	71	68	98	71	81	83	84	88
2	2	ケープヴェルデ	78	88	82	60	100	96	83	66	58	72	58	84	79	80	85
3	3	ボツワナ	77	97	88	74	100	85	59	70	72	76	62	62	72	77	91
4	4	セーシェル	73	66	68	65	100	65	54	74	55	65	82	53	74	99	100
5	5	南アフリカ	71	88	71	33	95	73	69	76	76	71	41	58	76	80	74
6	6	ナミビア	70	84	73	55	100	69	69	72	61	65	61	58	62	65	83
7	7	ガーナ	66	85	64	50	90	72	76	60	60	67	29	61	66	70	73
8	9	チュニジア	63	46	55	30	85	40	35	64	70	62	64	78	80	84	81
9	8	レソト	61	64	64	53	95	59	54	68	57	61	51	51	49	58	72
10	13	タンザニア	59	55	47	58	90	62	53	72	58	56	33	70	49	46	74

出所：モ・イブラヒム財団、'2012 Ibrahim Index of African Governance Summary'、2012年10月

図 10: アフリカ諸国のイブラヒム指数(2011 年)



注：色が濃くなるほど、ガバナンスに優れる

出所：モ・イブラヒム財団

(2) トランスペアレンシー・インターナショナル

トランスペアレンシー・インターナショナルは、ベルリンに拠点を置く国際 NGO で、世界の政治的腐敗を撤廃することを目的に 1993 年に創設された。汚職は客観的な数値に現れることが少ないため、様々な組織から集めた主観的な「実感」データに基づいた評価方法を採用している。2011 年の汚職実感指標（Corruption Perceptions Index）によると、サブサハラで最も汚職が少ないのはボツワナ（32 位）、最も多いのは世界最下位のソマリア（182 位）となっている。前述のイブラヒム指数では汚職は説明責任の項目に含まれており、1 位はボツワナ、2 位はモーリシャスとケープヴェルデが同点となっており、トランスペアレンシー・インターナショナルの 1～3 位に含まれる国々と同じになっている。

表 34: サブサハラの政治的腐敗の少ない上位 10 カ国

サブサハラ順位	世界順位	国名
1	32	ボツワナ
2	41	ケープヴェルデ
3	46	モーリシャス
4	49	ルワンダ
5	50	セーシェル
6	57	ナミビア
7	64	南アフリカ
8	69	ガーナ
9	77	ガンビア
9	77	レソト

出所：トランスペアレンシー・インターナショナル、Corruption Perceptions Index 2011

(3) フリーダムハウス

1941 年に米国で創設されたフリーダムハウスは、世界各国を民主化と人権の導入度合いに基づいて Free、Partly Free、Not Free の 3 カテゴリーに分けて評価しており、サブサハラの自由度は 12% である³⁴。同組織が 2012 年報告書で Free としているサブサハラの国は、ベナン、ボツワナ、ケープヴェルデ、ガーナ、マリ、モーリシャス、ナミビア、サントメ・プリンシペ、南アフリカの 9 カ国である。ただし、これらはすべて選挙による民主化が採用されていることに基づいたものである³⁵。

5.4 農業

逆説的な部門としての農業

アフリカ諸国の大部分における農業の特徴は、キビ・アワ・ヒエやソルガム、キャッサバ、コムメなどの主食作物を中心とした自給自足農業部門と、綿や落花生、ココア、コーヒーなどの輸出

³⁴ フリーダムハウス、サブサハラ自由度

³⁵ フリーダムハウス、'Freedom in the world 2012'

志向部門が組み合わされた二重システムである。後者の作物は換金作物と呼ばれる。これまでに輸出部門が農業生産の中心を占めるようになり、多くの投資がインフラや灌漑、肥料、融資に向けられてきた。輸出作物によって得られる外貨収入が相対的に多いことから、多くの国がその収入を使って国際市場から穀物を輸入する政策をとってきた。その結果、多くのアフリカ諸国で穀物が主食であるにもかかわらず、消費は本質的に輸入頼みとなっていた。この政策が可能であったのは、米国やEU、その他アジアの生産国の余剰生産物によって国際市場の食料価格が低く抑えられていたためであった。

アフリカでは2億人以上が農業に従事しており、ほとんどの国で国民の約70%が農業で生活の糧を得ている。過去数十年で農業の全体的パフォーマンスは改善しており、農業部門のGDP成長率は1980年代に年率2.3%であったが、2000年から2005年の間は年率3.8%に加速した。実際、アフリカでは農業の生産性の向上が世界平均を大きく上回っている。

それにもかかわらず、アフリカは栄養不足の世帯の割合がきわめて高い。コンゴ民主共和国など農業のポテンシャルが最も高い国であっても、栄養不良の国民の割合が75%にもものぼる。さらに南部アフリカでは、ナミビア、ボツワナ、ジンバブエ、モザンビーク、マダガスカル、ザンビア、アンゴラ、タンザニアがすべて深刻な食糧不足に苦しんでおり、住民の25%以上が深刻な栄養不良に分類されている。

過去数十年にわたるアフリカの食糧問題の大部分は、複数の要因が組み合わさって生じたものである。こうした要因としては次のものがある。

- 干ばつその他の極端な気象現象。
- 害虫、家畜の病気、その他の農業の問題。
- 気候変動。一部の専門家は、食糧危機に見舞われている地域、特に東アフリカ、西アフリカの干ばつや極端な気象現象は気候変動の結果だと考えている。
- 軍事紛争。戦争は食糧危機の直接の原因ではないが、食糧不足を悪化させており、戦争のために最も影響が深刻な人々に援助の手が届かない場合が多い。
- 危機対応計画の欠如。アフリカ諸国では干ばつや洪水の対策ができていない場合が多い。
- 腐敗と政治的不安定。政府の腐敗のために、国際援助が対象に届かない場合がある。
- 換金作物への依存。アフリカの多くの国では政府がいわゆる換金作物の栽培を奨励しており、その収入を用いて食料を輸入している（前述のとおり）。その結果、換金作物に依存している国は自国民を養えるだけの十分な食料を生産できないため、食糧危機のリスクが高い。
- AIDS。この病気のために農業で利用できる労働力が減少している。

- 急速な人口増加。アフリカは世界で最も人口増加率の高い地域の1つである。統計によると、現在の増加率が続けば、2025年までにアフリカが生産できる食料では、その人口の約4分の1しかまかなえなくなる。
- エネルギー不足。エネルギーは、トラクターや収穫機などの農機を動かす燃料として直接必要になるとともに、電気やディーゼル、その他の動力源で動くシステムやポンプを操作するためにも必要になる。

食糧不足対策

アフリカが食糧不足への対策を講じるとともに、農業部門で直面しているさまざまな課題に対処できるようにするための支援として提案されている戦略としては、次のものがある。

- 現地のインフラネットワークを改善し、農村部や農村市場にまで行き渡るようにする。
- 種子銀行を整備し、融資を受けやすくする。
- 給水の改善と水利用の管理。推計によれば、アフリカの農地のうち灌漑が行われているのは全体の4%にすぎず、残りは天水栽培であり、そのため、気候変動や干ばつの影響を受けやすい。現在、水ポンプが利用されているのは、主に南部アフリカと北アフリカである。
- 必要に応じた効率的な機械の導入による生産システムの現代化。機械利用に関する厳密なデータは少ない。1994年の推計では、アフリカの農業で利用されているトラクターは54万4,757台にすぎず、これに対して南米では112万5,596台、欧州では1,038万4,879台のトラクターが使われている。その結果、トラクター1台あたりの農業従事者は世界平均が56人に対して、アフリカは387人である。これは20年前の数字であるが、アフリカ諸国の多くが1994年以降、内戦などの混乱の渦中にあったことから考えると、この部門で大幅な改善がなされた可能性は少ない。
- 無機質・有機肥料の使用拡大による土壌への養分補給と、収量の増大。サブサハラアフリカは無機質肥料の使用水準が世界で最も低い。
- バイオ燃料作物の栽培。一部アナリストは、バイオ燃料作物の栽培は食糧不足対策に役立つとともに、アフリカのエネルギー需要を満たすうえでも有効であることから、アフリカにとってウィン・ウィンの状況をもたらす可能性があると考えている。バイオ燃料の生産に利用できる作物としては、サトウキビ、テンサイ、トウモロコシ、ソルガム、キャッサバなどがある。

アフリカ農業部門に対する中国の関心³⁶

中国は2000年以降、貿易その他の経済活動でアフリカとの農業協力を強化してきた。また、アフリカへの農業投資も拡大してきた。例えば2009年には、中国によるアフリカ農業部門へのFDIは約3,000万ドルにのぼり、そのプロジェクトは農業関連ビジネス、投資、開発プロジェクトなど幅広い部門に及んだ。

中国は「国民経済と社会の発展の第10次5か年計画」（2001 - 2005）において、対外的な経済発展を強化するための国際協力戦略、いわゆる「走出去」戦略を採用した。農業部門は「走出去」戦略政策の重要な構成要素であり、その目標は国内の食料安全保障を確保することである。中国は1956年以来、アフリカに援助を行っており、これには農業部門も含まれる。アフリカ農業に対する支援プログラムは、中国の外交に組み込まれており、限界はあるものの、現在の農業協力に道を開くものであった。

中国は一連の政策を通じて、自国の国営企業や民間企業に対してアフリカを含む海外での農業投資や開発プロジェクトを奨励してきた。近年、中国の海外での農業事業は、二国間投資協定（BIT）を通じたパートナーシッププログラムを強化している。例えば、2005年末時点でのBITの締結数は117協定で世界2位となり、このうち28協定がアフリカ諸国と間で締結されたものである。

中国がアフリカの農業部門に行う投資の源泉としては、主に民間企業と国営企業（SOE）の2つがある。当初、中国のアフリカにおける農業ビジネスの大半はSOEが行っていたが、1990年代以降、民間の農業企業が加わるようになった。さらに近年では、中国の銀行がアフリカ農業に関わるようになり、中国進出口銀行や中国工商銀行、その他の金融機関がアフリカ諸国にかなりの融資を行っている。例えばジンバブエと中国は、現地の農業生産の拡大を目指して、5億8,500万ドル相当の協定を締結している。

中国のアフリカにおける投資とプログラムの例としては、次のものがある。

- マラウイでは、中国企業が綿の栽培と加工を行う2,000万ドル以上のプロジェクトを立ち上げた。このプロジェクトには2009年に5万軒以上の農家が参加し、綿の栽培を行った。これらの農家は1万7,000トンの実綿を加工し、6,800トンのリントを製造した。
- 2006年に山西省の国営農場が、カメルーンに5,000ヘクタールの米とキャッサバのプランテーションを設立すると発表した。このプロジェクトの資金6,200万ドルは、「中国・アフリカ協力フォーラム」（FOCAC）が中国進出口銀行を通じて提供した。

³⁶ 出所: http://www.saiia.org.za/images/stories/pubs/occasional_papers_above_100/saia_sop_102_lei_sun_20111129.pdf

- 2009年に中国企業が、小麦、トウモロコシ、ソルガムなどの作物を栽培する60ヘクタールの実験農場に投資した。またマリ政府との間で、砂糖生産の合弁を設立する契約も締結した。日産6,000トンのサトウキビを加工し、年間10万トンの白砂糖と960万リットルのアルコールを生産することを計画している。
- ザンビアでは、中国企業が大型穀物貯蔵施設12棟の設計・建設を行っている。総面積約3万平方メートルのこれらの穀物倉庫が完成すれば、10万トンの貯蔵能力を持ち、これによってザンビアの貯蔵能力と食料安全保障は大幅に向上する。
- 2009年に、中国の支援による技術実証センターの建設がベニン、カメルーン、エチオピア、リベリア、モザンビーク、スーダン、タンザニア、ウガンダで始まった。このセンターは研修、生産、管理、居住のための施設を備えているだけでなく、中国の豊富な農業技術を活用するために中国人専門家を招いて現地の国民と知識を共有し、アフリカの農業の発展を促進するものになる。

5.5 インフラの整備と経済効果

アフリカと他の発展途上地域のインフラ比較

アフリカはインフラの点で、アジアなど他の発展途上地域よりも遅れている。このギャップが特に明らかなのは、道路の舗装率、発電能力、電話線のカバー範囲である。ただし、これまで常に遅れていたわけではなく、アフリカのインフラ整備が南アジア、東アジアを後追いするようになったのは、1960年代から1980年代のことである。

アフリカと1人あたりの所得がほぼ等しい南アジアとの対比は際立っている。例えば、1970年代にサブサハラアフリカの人口100万人あたりの発電能力は、南アジアのほぼ3倍であったが、2000年までには南アジアがアフリカを抜き、ほぼ2倍の発電能力を持つようになった。同様に、1970年にアフリカの地上電話普及率は南アジアの2倍であったが、2000年までには南アジアが追いついている。

GDPに対するインフラの寄与とインフラ不足

こうした格差はあるものの、アフリカのインフラは過去10年で改善している。この点で、アフリカでは情報通信技術の改善によって、1人あたりの成長率が1%も上昇しており、これは、同時期に行われた大胆なマクロ経済安定化政策と構造政策の寄与を上回る。ただし、成長に対する寄

与はすべての種類のインフラで同じではない。電力部門の未整備は実際に悪影響があり、1人あたりの成長率をアフリカ全体で0.11%、南部アフリカで0.20%も押し下げている。

各種調査によれば、インフラの未整備のために企業の生産性が約40%低下している。ボツワナやエチオピア、マリなど一部の国では、電力がインフラのなかで最も制約となっている要素であり、過半数の国で50%以上の企業がビジネスの主な障害に挙げている。ブルキナファソやカメルーン、モーリシャスでは、港湾の機能不足や通関の遅れも重大な制約になっている。輸送インフラ一般や情報通信技術の不足は、全体としてそれほど影響が大きくはないものの、ベニンやマダガスカルなど深刻な国もある。

インフラ不足に加えて、アフリカで電力、水道、道路貨物、携帯電話サービス、インターネット接続に課される料金は、他の発展途上地域よりも高い。これには2つの理由がある。

第1に、アフリカではこれらのサービスを提供するコストが実際に高い。この原因としては、生産規模が小さいこと、最適の技術を使用できないこと、効果的な管理が行われていないためにリソースの利用が非効率的であることがある。第2に、こうした高価格は全般的な競争の不在、および不適切な価格規制の反映である。

アフリカでのコストが他の地域より実際に高い部門として最も明確な例は、電力である。小国の多くは、規模の小さなディーゼル火力発電に依存しており、これは運転コストだけで0.40ドル／キロワット時と、大規模発電システム（500メガワット以上。通常は水力発電）のある国よりも3倍近くも高い。これに対して、アフリカの道路貨物料金が低い理由は過大な利益率にある場合があるが、そのよう利益率が可能であるのは、競争が欠如しているためであり、その原因は競争制限的な市場規制であることが多い。

支出ニーズ

したがって、アフリカがインフラギャップを埋め、情報通信部門のようにインフラがGDPの成長に意味のある貢献ができるようになるまでには、まだ課題が多い。

各種推計によれば、アフリカが経済成長を促進し、表明された開発目標を実現するために必要なインフラを整備するためには、今後10年間にわたって毎年約930億ドルの支出が必要になる。このうち3分の2は投資に、残りは維持補修に向けられることになる。また、この必要投資額のうち電力部門が40%、輸送と水がそれぞれ20%を占めることになる。

表 35: サブサハラアフリカにおける全体的インフラ支出ニーズ(10 億ドル/年)³⁷

部門	投資	運用・維持補修	必要総額
ICT	7,0	2,0	9,0
灌漑	2,7	0,6	3,3
発電	26,7	14,1	40,8
輸送	8,8	9,4	18,2
上下水道	14,9	7,0	21,9
合計	60,4	33,0	93,3

出所“Powering Up: Costing Power Infrastructure Spending Needs in Sub-Saharan Africa.” Africa Country Infrastructure Diagnostic, 2009

ドルベースで見ると、投資見込額は中所得国、資源国、低所得（非脆弱）国ではほぼ均等であり、それぞれのグループで毎年約 280 億～300 億ドルの投資が必要であるのに対して、低所得（脆弱）国ではやや低く、毎年 130 億ドルが必要になる。

それでも、必要な支出による国家経済への負担は、グループごとに大きく異なる。中所得国と資源国の場合、インフラギャップを埋めるために必要な支出は GDP の 10～13%であるのに対して、低所得（非脆弱）国の場合、必要な支出は GDP の 23%という現実には難しい額になり、脆弱国の場合は 37%と不可能な額になる。

資金源

アフリカ全土において、公的部門が群を抜いて最も重要なインフラの資金源である。アフリカ諸国の大部分では、国内の公的資金（税収と利用者負担を合わせたもの）によってインフラ支出全体の約半分がまかなわれている。残りを提供しているのはさまざまな外部資金、例えば経済協力開発機構（OECD）加盟国からの政府開発援助（ODA）や、非 OECD 加盟国（中国、インド、中東諸国など）からの公的資金、民間のインフラ参加などである。

部門別に見ると、民間のインフラ参加は商業的利益の最も高い情報通信技術に大きく集中している。OECD の援助は、社会的利益の高い公共財、特に道路と水道に集中する傾向がある。非 OECD 諸国から得られた資金は、エネルギーと、それに次いで工業・鉱山地帯の鉄道に向けられている。

電気通信への支出

³⁷ ここに示した支出ニーズは、アフリカのインフラ不足を 10 年以内に解消するという目標に基づくものである。この期間が延長されれば、目標達成はその分容易になるだろう。

アフリカにおける過去 10 年間の携帯電話の爆発的な成長の背後にあった推進力は、民間投資である。こうした投資の結果、アフリカでは電気通信システムの圏内に居住する人口の割合が 1999 年の 5%から 2006 年の 57%に増加し、携帯電話契約者数が 1 億人を超えた。

この部門への力強い投資は 2010 年代も継続するとみられ、日本の BOP 投資家にとってはその入口になりうるだろう。

灌漑への支出

アフリカの農地のうち、灌漑が行われているのはわずか 600 万ヘクタールにすぎないといわれている。これは、農業生態学的に見て灌漑を行うことが適切と考えられる耕地全体の 20%に満たない。さらに、不十分な維持整備と不適切な管理のために、現在の灌漑農地の 4 分の 1 で灌漑システムが使用できなくなっており、大規模な復旧作業が必要になっている。

年間支出額を 33 億ドルに引き上げることができれば、さらに 700 万ヘクタールで灌漑を行うことができるだろう。この大部分は小規模灌漑であり、残りが大規模ダムまたは既存のダムによる大規模灌漑システムになるだろう。したがって、小規模灌漑には海外投資家が参入できる。

一般に、小規模システムの平均的な収益率（25%）は、大規模システム（16%）よりもはるかに高い。

5.6 不安定化要因

土地と水

アフリカは土地が広大であるものの、耕作に適した土地はそのうちの約 21%である。一部の土壌科学者の推計によれば、アフリカでは農地の約 20%で劣化が深刻になっている。他方、土壌劣化の深刻な農地が 75%にのぼると主張する科学者もいる。

土壌劣化の主な原因は、浸食とミネラル減少の 2 つである。アフリカの人口増加にともないさらなる悪化が予想される。耕作面積が拡大すると同時に耕作期間が長期化すると、植生地被が減少するとともに土壌の肥沃度が低下し、浸食が加速する。土壌劣化が現在のペースで続くと、2020

年までには収量が 17%~30%低下し、悲観的な推計では、30 年から 50 年以内に収量が半減する可能性もある。

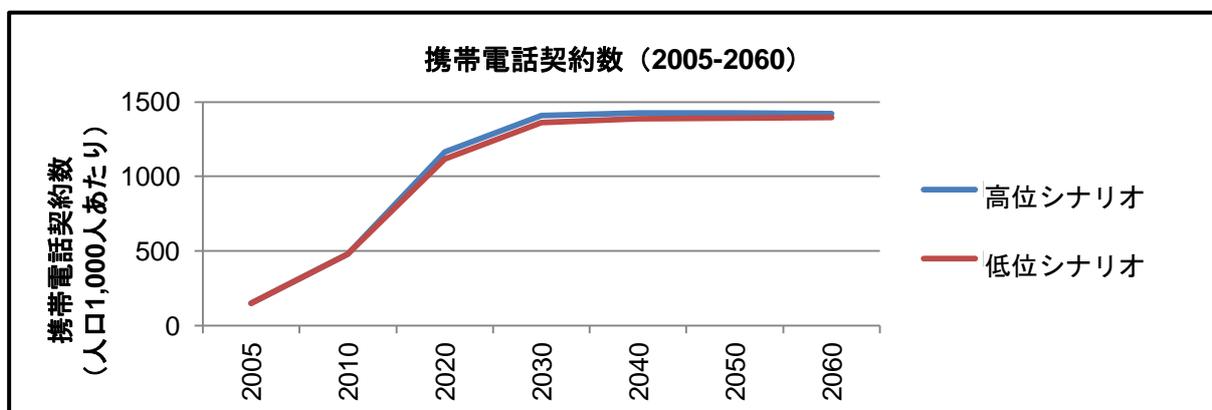
アフリカは世界の土地の 22%、人口の 14%を占めるが、再生可能な水資源は 9%にすぎない。アフリカの土地の約 82%は乾燥地または準乾燥地である。このように既に不足している土地資源に、人口増加の加速と都市化がさらに圧力をかけることになる。2025 年には、サブサハラアフリカ諸国の多くで地上水資源能力の限界を超えてしまうと予想されている。

アフリカでは都市化の進行にともない農業活動が明確に低下しているところへ、上記の土地問題と水問題の影響により基本的な食料と水の価格が不均衡に上昇することにより、BOP クラスの可処分所得は大幅に減少することになる。

気候変動

気候変動はアフリカにとって特に脅威となる。これまで述べたように、アフリカ諸国の多くはすでにさまざまな形の環境ストレスにさらされており、適応能力が低いことが重なり、気候変動に対してきわめて脆弱になっている。アフリカは現在でも地球上で最も暑い地域の 1 つであり、さらに温暖化が進めば、社会経済的発展や福祉、特に BOP コミュニティーに悪影響がでる。モデル分析によれば、21 世紀末までには中央値で 3°C から 4°C（世界平均の 1.5 倍）の気温上昇が起これると予想される。最も気温の高い地域（サハラ地方）では気温が 3.6°C 上昇し、最も気温の低い地域（東アフリカ）でも平均 3.2°C 上昇する。

図 11: 携帯電話契約数



出所：アフリカ開発銀行

インフラ

アフリカ諸国、特に内陸諸国では、貧弱なインフラが、高い通商コストの原因として最も大きなものの1つになっている。AFDB88によれば、輸送費のうち貧弱なインフラが占める割合は、沿岸諸国で40%、内陸諸国で60%である。インフラ整備は、特に人口の急激な増加や急速な都市化のペースに取り残されてきた。現在のトレンドが継続すれば、アフリカのインフラ不足はいつそう深刻になり、多くの国では今後さらに50年以上、ユニバーサルアクセス（誰もが十分なインフラを利用できること）が遅れる可能性がある。

ただし、改善の続いている1つの分野が、過去10年で携帯電話が台頭してきた電気通信である。2010年の携帯普及率は推定で37%、2014年には56%に上昇すると予想され、携帯電話契約件数は2010年の1,000人あたり480件から、2060年に1,405件へと約3倍に増えると予想されている。ブロードバンドカバー率も2005年以降、急速に上昇し、インターネットアクセス人口は同年のわずか0.1%から2010年の7%に増加した。楽観的な予想では、2060年までにアフリカの人口の99%がインターネットを利用できるようになると見込まれる。

アフリカ BOP 市場の重要な入口である携帯電話の普及率が急速に上昇し、さらにポテンシャルが拡大している一方で、その制約となっているインフラ不足の1つが、電化の遅れである。2009年時点のアフリカの電化率は42%と推計され、このうち、電化の進んでいる都市部で69%であるのに対して、農村部ではわずか25%にすぎない。電化率は着実な上昇傾向が予想されており、2030年には51%に達すると見込まれる。

貧弱なインフラは BOP の利益にさまざまな形で影響を与えており、それは財の輸送から、安定的な電気供給に依存する財の販売の持続性にまで及んでいる。ただし、輸送や電気のインフラ不足は BOP にとってチャンスともなり、アフリカでは手ごろな太陽光発電の需要が増加している。

HIV／エイズ

サブサハラアフリカは世界の人口の約12%を占めるにすぎないが、HIV感染者の3分の2以上がこの地域の住民である。HIV関連死亡者の90%はアフリカの住民である。また、マラリアで死亡する子どもの90%、下痢や肺炎で死亡する子どもの半数もアフリカの子どもたちが占めている。しかし、アフリカにとって特に困難な課題はHIVである。

HIV は他の病気と異なり、発生に周期性があるが、患者本人だけでなく、アフリカの人口構成にも長期的な影響がある。HIV の感染率が最も高いのは、労働人口と乳児（世界の HIV 感染乳児のうちアフリカで発見された者が 91%）であり、アフリカでは労働力人口が大幅に減少した。2005 年の国際労働機関（ILO）の調査によれば、アフリカでは労働年齢（15 歳～64 歳）の男女 1,600 万人以上が HIV に感染しており、このうち就労できない者が 240 万人以上にのぼる。同調査の推計では、HIV の蔓延以降、労働年齢の成人で HIV 関連の疾病により死亡した者の数は 1,900 万人（男性 1,060 万人、女性 860 万人）に及び、アフリカの全労働力の 6%以上に相当する。

HIV がアフリカの BOP のポテンシャルに与える影響は、明白である。生産年齢人口の減少により、アフリカでは GDP の成長率が低下することになる。

安全のコスト

サブサハラアフリカでは、売上高に対する比率で計算した犯罪と安全の費用が高い。例えばザンビアやケニアでは、これらの追加費用が前者で 7%、後者で 9%に及ぶ。

賄賂は 3.5%から 8.5%の範囲に及ぶ。多くの国では、契約を確保するために必要な非公式の支払いも多額にのぼり、司法制度の弱さを反映している。

基礎的経済指標

表 36: サブサハラの基本指標

指標	単位	データ年	ナイジェリア	南アフリカ	ケニア	エチオピア
GDP	100 万ドル	2011 年	235,923	408,237	33,621	31,709
GDP 成長率	%	2011 年	6.7	3.1	4.5	7.3
人口	100 万人	2011 年	162	51	42	85
1 日 1.25 ドル未満貧困線の人口（人口比、PPP）	%	2010 年	68	13.8 (2009 年)	N/A	N/A
一人当たり GNI（PPP ベース）	ドル	2011 年	2,300	N/A	N/A	N/A
ODA 金額	100 万ドル	2010 年	2,062	1,031	1,629	3,525
出生時平均余命	年	2011 年	52	52 (2010 年)	57	59
妊産婦死亡率	10 万 出生当	2010 年	630	300	360	350
乳幼児死亡率（5 歳未満）	1,000 人当	2011 年	124	47	73	77
初等教育修了率（該当年齢人口比）	%	2010 年	74	N/A	N/A	72
HIV 感染率（15～49 歳人口比）	%	2009 年	3.6	17.8	6.3	N/A
飲料水利用可能人口（都市部人口比）	%	2010 年	74	99	82	97
衛生設備利用可能人口（人口比）	%	2010 年	31	79	32	21

出所：世界銀行データ

表 37: サブサハラの国別識字率 (2005~2009 年)

(%)

	成人識字率 (15 歳以上)	若年識字率 (15~24 歳)
ジンバブエ	91.9	98.9
南アフリカ	88.7	97.6
ケニア	87.0	92.7
ボツワナ	84.1	95.3
タンザニア	72.9	77.4
ウガンダ	71.4	84.1
カメルーン	70.7	83.1
ルワンダ	70.7	77.2
スーダン	70.2	85.9
アンゴラ	70.0	73.1
コンゴ民主共和国	66.8	65.4
ガーナ	66.6	80.1
ナイジェリア	60.8	71.8
コートジボワール	55.3	66.6
エチオピア	29.8	44.6
コンゴ	N/A	80.5

注：選択した国のみ。

出所：African Economic Outlook データ

表 38: 世界の HIV/AIDS 成人感染率(2010 年)

(%)

	成人感染率
サブサハラ	5.0
1. スワジランド	25.9
2. ボツワナ	24.8
3. レソト	23.6
北アフリカ・中東	0.2
南・南東アジア	0.3
東アジア	0.1
オセアニア	0.3
南アメリカ	0.4
カリブ諸島	0.9
東欧・中央アジア	0.9
北アメリカ	0.6
西欧・中欧	0.2
世界	0.8

注:成人感染率は、HIV/AIDS に感染している 15~49 歳の成人の割合。サブサハラの 3 カ国数字は 2009 年概算。

出所: アフリカ開発銀行、'Role of Fiscal Policy in Tackling the HIV/AIDS Epidemic in Southern Africa'、2012 年 4 月

6. ビジネス環境

6.1 ビジネスランキング

世界銀行が毎年発行しているビジネス環境に関するランキングによると、2012 年 6 月までのデータをもとに評価された 2013 年ランキングにおいて、サブサハラで最もビジネスが行いやすい国は、3 年連続 1 位のモーリシャスで、世界順位 19 位であった。モーリシャスは 2012 年ランキングでは 24 位であったことから、ビジネス環境は大幅に改善されていることがわかる。また、サブサハラ 2 位の南アフリカも、2012 年ランキングの 41 位から 2013 年ランキングでは 39 位と改善している。しかし、その他の国では、6 位のセーシェルを除き、10 位以内の国はすべて 2013 年ランキングにおいて、世界順位を前年より下げている。2013 年ランキングにおいて、中国 (91 位) よりも世界順位が高かったサブサハラの国は 8 カ国、ロシア (112 位) よりも高かったのも同じく 8 カ国、ブラジル (130 位) よりも高かったのは 13 カ国、インド (132 位) よりも高かったのは 14 カ国であった。

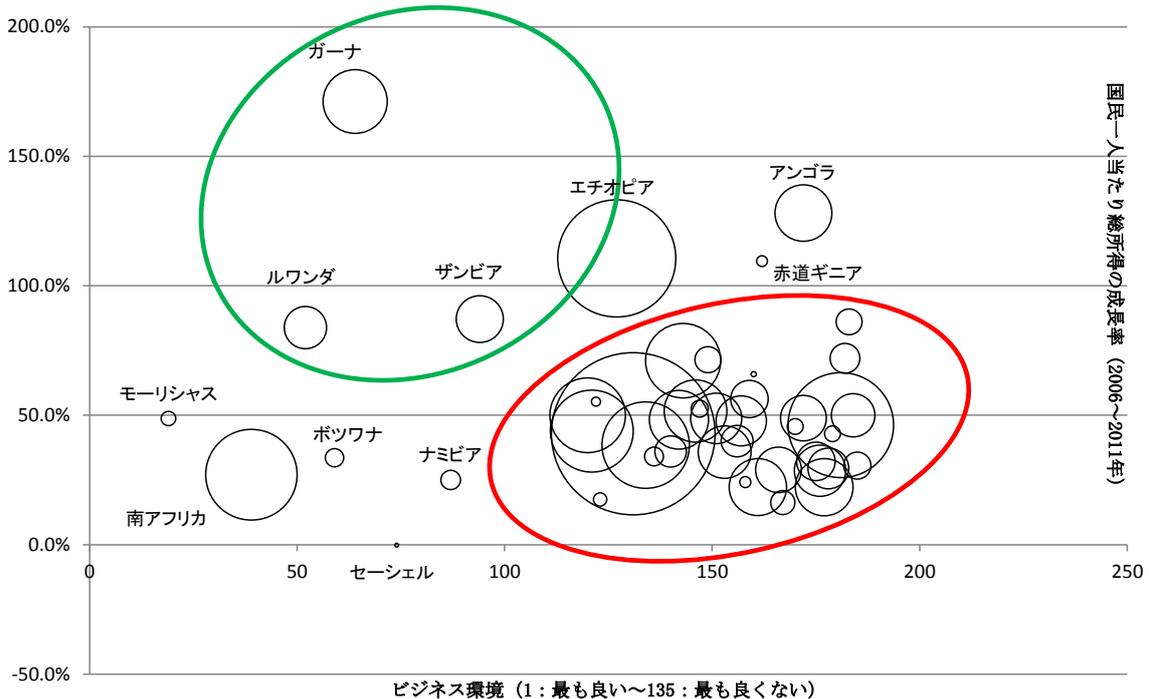
表 39: サブサハラのビジネス環境上位 10 カ国と世界順位の推移(2012～2013 年)

	2012 年	2013 年	2012～2013 年トレンド
モーリシャス	24	19	↑
南アフリカ	41	39	↑
ルワンダ	48	52	↓
ボツワナ	58	59	↓
ガーナ	63	64	↓
セーシェル	76	74	↑
ナミビア	81	87	↓
ザンビア	90	94	↓
ウガンダ	119	120	↓
ケニア	117	121	↓

注：2012 年の順位は、2012 年ランキング発表時のものではなく、2013 年に追加した国を加えたり、修正を加えたりして再度評価し、2013 年ランキングと比較できるようにしたものである。

出所：世界銀行 Doing Business データ

図 12: サブサハラ各国のビジネス環境と国民一人当たりの総所得成長率



注：円の大きさは 2011 年の人口を示す。ビジネス環境は世界銀行 2013 年ランキング。スーダンの国民総所得は 2011 年データが入手できなかったため、成長率は 2010 年で計算。緑色の円内はサブサハラにおける投資対象国として比較的魅力的な国、赤色の円内は比較的困難が予想される国。特徴的な国のみ図内に国名を記入した。一番円の大きい、つまり人口の多いのはナイジェリア。

出所：世界銀行データ：国民一人当たりの総所得、人口、ビジネス環境ランキング

ここで、特に小売業の投資対象国として魅力的な、人口が大きく、国民一人当たりの総所得が高く、ビジネス環境に優れている国に焦点をあてる。ビジネス環境と国民一人当たりの総所得成長率を組み合わせた下図をみると、ビジネス環境が比較的優れており、かつ国民一人当たりの総所得が高い、つまり、投資対象国として比較的魅力的があるのは、ガーナ、ルワンダ、ザンビアなどの国であることがわかる。また、エチオピアは人口も大きいことから、ビジネス環境では上記3カ国には少々劣るが、投資対象国として比較的魅力的があるといえる。一方、南アフリカは、人口が多く、ビジネス環境も良いが、国民一人当たりの総所得成長率の面で、前述の国々より劣ることが分かる。また、サブサハラで最も人口の多いナイジェリアは、ビジネス環境、国民一人当たりの総所得成長率ともに際立って良くはないことがわかる。

6.2 投資コスト比較

サブサハラに投資する際の決定要因として、投資企業が挙げた決定要因をみると、質面での決定要因は、産業に関わらず1位が「市場と供給業者へのアクセス」、2位が「一般的なビジネス環境」、3位は土地の確保が重要な園芸を除き「現地での雇用可能性」となっている。また、コスト面での決定要因は、大規模な不動産確保が前提となるホテル業を除き、1位は「賃金レベル」となっている。2位と3位に挙げられているのは、「不動産コスト」、「通信コスト」、「水と電気コスト」、「交通コスト」、「建設コスト」となっている。

サブサハラのインフラコストをその他の途上地域と比較すると、電気、水、道路輸送、電話、インターネットのすべての項目で、料金が大幅に高いことが分かる。これは、実際にサービス提供にかかるコストが高い場合もあるが、競争が限られることによる利益マージンの高さが原因であることもあるという。

表 40: サブサハラへの投資を決定する際の産業別決定要因 (2007)

要因	繊維	アパレル	園芸	食飲料品	コールセンター	観光業 (ホテル)
質 1	市場と供給業者へのアクセス	市場と供給業者へのアクセス	市場と供給業者へのアクセス	市場と供給業者へのアクセス	市場と供給業者へのアクセス	市場と供給業者へのアクセス
質 2	一般的なビジネス環境	一般的なビジネス環境	一般的なビジネス環境	一般的なビジネス環境	一般的なビジネス環境	一般的なビジネス環境
質 3	現地での雇用の可能性	現地での雇用の可能性	不動産・土地の入手可能性	現地での雇用の可能性	現地での雇用の可能性/インフラ	現地での雇用の可能性/不動産
コスト 1	賃金レベル	賃金レベル	賃金レベル	賃金レベル	賃金レベル	不動産コスト
コスト 2	不動産コスト	不動産コスト	不動産コスト	不動産コスト	通信コスト	賃金レベル
コスト 3	水と電気コスト	水と電気コスト	交通コスト	建設コスト	不動産コスト	建設コスト

出所：世界銀行、'Benchmarking FDI Competitiveness in Sub-Saharan African Countries'、2007年1月

表 41: サブサハラのインフラコスト(2008 年)

インフラサービス	サブサハラ	その他の途上地域
電気料金 (ドル/キロワット時)	0.02~0.46	0.05~0.1
水料金 (ドル/立方メートル)	0.86~6.56	0.03~0.6
道路輸送料金 (ドル/トンキロメートル)	0.04~0.14	0.01~0.04
携帯電話 (ドル/月)	2.6~21.0	9.9 (*)
国際電話 (ドル/米国に 3 分かけた場合)	0.44~12.5	2.0 (*)
インターネットダイヤルアップサービス (ドル/月)	6.7~148.0	11 (*)

(*)はアフリカも含むすべての途上地域平均。

出所: 'Africa s Infrastructure: A Time for Transformation', Vivien Foster and Cecilia Briceno-Garmendia 編 (フランス開発庁と世界銀行との共同出版)、2010 年

前述の世界銀行のビジネス環境に関するランキング (Doing Business Ranking) には、例えば会社登録コストや電気コストなど、投資コストに関わる指標が一部含まれている。

6.3 スウェーデン企業の主なビジネス機会

サブサハラでは、主に政治と贈収賄に関するリスクがある。また、世界の原材料価格への大きな依存は、機会でもありリスクでもある。一方、サブサハラの発展要素には 4 つある: ①人口動態 (消費拡大、拡大する労働者、都市化)、②資源 (世界最大の未耕作地と大幅な生産改善余地、石油・ガス・鉱物を保有)、③技術 (世界で最も急速に成長している情報通信技術、現地の技術革新)、④ガバナンス改善 (政治環境の改善、教育と医療の改善、政治経済の自由強化、紛争の減少)。

経済要因、社会・政治・安全状況、ビジネス環境、スウェーデンの競争優位を検討して、サブサハラ諸国の中から投資に適した 15 カ国を特定した。まず、資源があり、最大の国内市場がある西アフリカの、コートジボワール、ガーナ、ナイジェリア、様々なビジネス機会がある東アフリカの、エチオピア、コンゴ民主共和国、ルワンダ、ウガンダ、ケニア、タンザニア、安定または強い成長がみられ、市場リスクが比較的小さい南部アフリカの、アンゴラ、ボツワナ、モザンビーク、ナミビア、南アフリカ、ザンビアである。また、スウェーデン企業に大きなビジネス機会がある産業として、エネルギー、鉱業、情報通信技術、環境技術、インフラ・運送、農業・林業、生命科学、製造業、の 8 産業を特定している。それぞれの国と産業におけるビジネス機会可能性は以下の通り。

表 42: サブサハラにおけるスウェーデン企業の主なビジネス機会

	農業・林業	エネルギー	情報通信技術	環境技術	生命科学	製造	鉱業	輸送
アンゴラ	黄	青	緑	黄	黄	黄	青	黄
ボツワナ	黄	緑	緑	黄	緑	白	青	黄
コンゴ民主	黄	黄	黄	白	白	白	緑	白
エチオピア	青	黄	黄	白	黄	黄	黄	黄
ガーナ	緑	青	青	黄	緑	黄	緑	緑
ケニア	青	青	青	緑	緑	緑	黄	青
コートジボワール	緑	黄	黄	白	黄	黄	黄	黄
モザンビーク	緑	青	黄	白	黄	白	青	緑
ナミビア	黄	黄	黄	黄	黄	白	緑	緑
ナイジェリア	緑	青	青	緑	青	緑	黄	青
南アフリカ	青	青	青	緑	青	青	青	青
タンザニア	緑	緑	黄	白	黄	白	緑	黄
ルワンダ	黄	黄	緑	黄	黄	黄	白	白
ウガンダ	緑	緑	緑	黄	黄	緑	黄	緑
ザンビア	緑	緑	黄	白	黄	白	青	黄

(注) 黄：中程度、緑：高い、青：特に高い

出所：スウェーデン貿易公団、'Sub-Saharan Africa business opportunity analysis'、2012年4月

スウェーデン貿易公団は、サブサハラでビジネスを行う際の成功要因、注意点を以下のように述べている。

- ・言語、文化、市場要件がそれぞれの国で、また国内の地域によっても異なる。
- ・中間層は拡大しているが、まだ限定されている。一方で、強い富裕層が存在する国もある。
- ・通常のビジネスモデルを変更する必要がある可能性がある。
- ・産業構造が発展していないなか、適切なビジネスパートナーを見つけるのが難しいことがある。
- ・リスク管理により、高リスク高利益のビジネス機会へのアクセスが可能になる。
- ・商品とともに金融ソリューションを提供することが一般的である。
- ・アフターサービス市場戦略も重要である。
- ・現地に事務所を持つことは、直接会うミーティングが主流であることから、重要である。
- ・国連や援助組織がサブサハラには多くあることから、大きな顧客になる可能性がある。
- ・能力開発に通常よりも力をいれることがこの地域では必要とされることが多い。
- ・利害関係者を把握することと、ロビー活動は、贈収賄の悪影響を受けることを避けるのに有効である³⁸。

³⁸ スウェーデン貿易公団、'Sub-Saharan Africa business opportunity analysis'、2012年4月

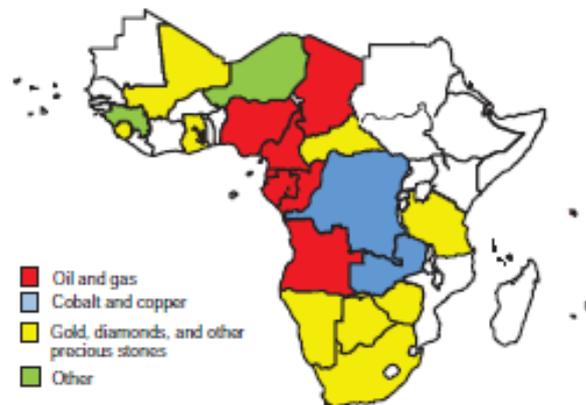
7. 資源・インフラ・農業

7.1 資源

7.1.1 輸出・投資

アフリカには世界の鉱物埋蔵量の30%（金の40%、コバルトの60%、クロムの72%、ダイヤモンドの65%を含む）が存在するとされる³⁹。また、サブサハラ地域の45カ国中20カ国が主要な天然資源輸出国である。高水準での資源価格の推移により、新しい資源の発見もされており、アフリカ各国の収入可能性も高まっている。

図 13: サブサハラの主な再生不能資源輸出



出所：国際通貨基金、'Regional Economic Outlook-Sub-Saharan Africa'、2012年4月

表 43: アフリカの主な国の資源採掘産業の可能性

国/プロジェクト	鉱物	投資額	平均年間収入可能性/2011年GDPの割合	プロジェクトの期間
ガーナ /Jubilee Phase 1	石油	31.5 億ドル	8.5 億ドル /2.3%	21 年
ギニア /Simandou など	鉄鋼	40 億ドルと、鉄道と港インフラに追加 60 億ドル	16 億ドル /30.7%	21 年
リベリア	鉄鋼、石油	45 億ドル	17 億ドル /147.8%	20~30 年 (鉄鋼) 20 年以上 (石油、可能性のみで未だ実績のあるプロジェクトはない)
モザンビーク /Rovuma (ガス)、Tete (石炭)	ガス、石炭	200~300 億ドル	35 億ドル /27.3%	30~50 年
シエラレオネ	鉄鋼、石油、ダイヤモンド	46 億ドル	4 億ドル /18.2%	15 年
タンザニア	ガス、金、ニッケル	200 億~300 億ドル	35 億ドル /15%	10~20 年 (金、既存の鉱山に残るもの) 20~30 年 (ガスとニッケル)

注：IMF 概算。資源価格、産出フェーズ、コストの仮定に高感度である。リベリア、モザンビーク、タンザニア

³⁹ アフリカ開発銀行、'Africa in 50 Years' Time, The Road Towards Inclusive Growth'、2011年9月

の年間収入はピーク産出時のもの。

出所：国際通貨基金、'Fiscal Regimes for Extractive Industries: Design and Implementation'、2012年8月15日

資源投資

アフリカへの海外直接投資は、新規投資（グリーンフィールド）形態は、2011年には鉱業が全体の27.7%を占めて前年比12.8%増の228億2,400万ドルだった。一方で、M&Aでアフリカの企業を買収した形態は、2011年に鉱業が全体の22.1%を占めて前年比33.9%減の15億9,500万ドルだった。サブサハラにおける石油生産は、歴史的にアンゴラとナイジェリアの2カ国に集中していたが、新しい投資先も出てきている。ガーナは2010年12月に商業産出を開始したJubilee油田への海外直接投資の利益を享受した。

また、英国のTullow Oil社は、20億ドルを投資してウガンダに製油所を建設することを発表している。米国のNoble Energy社も、16億ドルを投資して赤道ギニアに生産井とプロセスプラントフォームを建設することを発表している。2011年のウガンダへの直接投資は7億9,200万ドル、赤道ギニアには7億3,700万ドルであったが、すでに発表されたグリーンフィールド投資情報から、ウガンダは将来的に61億ドル、赤道ギニアは48億ドルの投資が見込まれており、これらの国では大きな成長率が予想される⁴⁰。

表 44: アフリカへの産業別グリーンフィールド海外直接投資

産業	2010年		2011年	
	金額	割合	金額	割合
第一次産業	202億3,700万ドル	22.8%	228億2,400万ドル	27.7%
うち鉱業	202億3,700万ドル	22.8%	228億2,400万ドル	27.7%
製造業	395億600万ドル	44.4%	312億0,500万ドル	37.9%
サービス	291億7,500万ドル	32.8%	282億8,600万ドル	34.4%
合計	889億1,800万ドル	100%	823億1,500万ドル	100%

出所：UNCTAD、'World Investment Report 2012'

表 45: アフリカにおける産業別国際 M&A(海外資本組織への売却)

産業	2010年		2011年	
	金額	割合	金額	割合
第一次産業	25億1,600万ドル	31.2%	16億6,400万ドル	23.1%
うち鉱業	25億1,600万ドル	31.2%	15億9,500万ドル	22.1%
製造業	3億300万ドル	3.8%	19億2,200万ドル	26.7%
サービス	52億5,300万ドル	65.1%	36億1,900万ドル	50.2%
合計	80億7,200万ドル	100.1%	72億500万ドル	100%

出所：UNCTAD、'World Investment Report 2012'

⁴⁰ UNCTAD、'World Investment Report 2012'

資源開発

サブサハラアフリカは現在、世界で最も急速な経済成長を実現している地域の1つであり、平均成長率は約4.9%である。多くの国においてこのブームを後押ししているのは、天然資源、特に石油のコモディティ価格の上昇である。この点で、アフリカ諸国の多くはGDPのかなりの部分を天然資源に依存している。これをアフリカ全体的でみると、現在、石油の生産または探査を行っていない国はわずか5か国である。McKinsey Global Instituteの推計によれば、資源はアフリカの最近の成長のほぼ3分の1(24%)を占めている。

アフリカの鉱物埋蔵量(確定および推定)については、探査が十分に行われていないことなどから厳密なデータはないものの、世界の石油埋蔵量の10%、鉱物埋蔵量の30%(金の40%、コバルトの60%、クロムの73%、ダイヤモンドの65%)がアフリカにあると推定されている。したがってアフリカは、今後10年間、石油、天然ガス、鉱物、食料、耕作可能地に対する世界的な需要の増加から利益を受けことができる独特の立場にある。

こうしたコモディティ価格の上昇を受けて、鉱山会社は探査のために大規模な投資を行ってきた。例えばアフリカに対するFDIは、2000年の90億ドルから2008年の620億ドルに増加し、その大部分が資源部門に向けられた。今後10年間、中国その他アジアや中東の新興国の大幅な経済成長を考えると、今後も金属への高い需要が続き、アフリカを含む海外から大量に輸入されることになる。中国が原料確保のために行う鉱業や関連インフラ(リベリアの鉄鉱石やザンビアの銅など)への投資も、継続が見込まれる。

この点で、中国は資源の確保を目指して、インフラへの投資を頻繁に提示している。コンゴ民主共和国に対しては、60億ドルのインフラ投資パッケージ(鉱山改良、道路、鉄道、病院、学校など)と引き換えに、埋蔵量1,000万トンの銅、200万トンのコバルトへのアクセスのための東部地域の発電所入札を行っている。中国は今後もこうした取引を続けると予想される一方、インドやブラジル、中東諸国もこれにならい、アフリカと広範な投資協力を形成し始めている。

ただし、今後10年間で予想される世界的なコモディティ価格の上昇には、アフリカにおける資源ナショナリズムの台頭が伴い、各国政府は鉱業部門からの利益を拡大しようとすることに注意すべきである。こうした傾向は既に多くの国で明確に現れている。下の表では、アフリカ各国の鉱業への介入政策のうち、2010年代に投資家にとって重大なリスクとなるものをまとめている。

表 46: アフリカ各国の介入政策

ギニア	鉱業プロジェクトにおける政府の持分を 15%から 33%に引き上げようとしている。
モザンビーク	鉱山法の改正により鉱業での増収を目指している。
ナミビア	将来のウラン、金、銅採掘権を国営の Epangelo Mining Company に与える予定。
シエラレオネ	政府の増収のため採掘権の改訂を計画している。
南アフリカ	国有化の議論が続いており、投資家の不安材料となる模様。
タンザニア	鉱山会社に対する特別税の導入を計画。
ザンビア	大統領が鉱業に対する国家の関与の強化と増税の計画を発表。
ジンバブエ	鉱山会社の株式の 51%はジンバブエ人が保有することが義務付けられる。

このような課題はあるものの、以下のようなチャンスも存在する。

7.1.2 石油

西アフリカにおける石油の見通し

西アフリカは従来から、アフリカにおける石油生産の伝統的中心地であり、ナイジェリア、ガボン、カメルーン、ガーナ、コートジボワール、コンゴ共和国赤道ギニアなどの国がある。西アフリカの石油製品に対する需要の増加は、主に米国と中国における石油製品の需要拡大によるものである。実際、2001 年の中東における対テロ戦争開始以降、米国にとって西アフリカは、代替的な石油供給地としての重要性を増してきている。このため、西アフリカへの投資が拡大している。

西アフリカでは投資の拡大にともない、特に海上での大規模な油田の発見以降、石油生産能力の増強が可能になっている。次の表は、2014 年から 2021 年までの各国の石油生産予測をまとめたものである。アンゴラについては、石油生産における重要性が増していることから、分析に含めている。

表 47: アフリカの石油生産予測(1,000 バレル/日)

国	年別予測					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
アンゴラ	2580	2661	2714	2693	2683	2679
ナイジェリア	2647	2722	2798	2832	2835	2818
カメルーン	87	87	83	79	84	83
コンゴ・ブラザビル	303	300	297	294	291	288
赤道ギニア	317	320	307	293	280	268
ガボン	234	234	234	231	227	222
ガーナ	153	178	200	228	226	225

Source: Business Monitor International

2010年代の残りの期間はアンゴラとナイジェリアがサブサハラ地域の石油産業で支配的な地位を占めると予想され、アンゴラがナイジェリアを僅差で追う形となる。その後10年間は産出国の変動が予想され、ガーナが生産を開始するとともに、赤道ギニアとガボンが主要生産国のリストから脱落する。

最近これら主要国、つまりアンゴラ、ナイジェリア、ガーナは、石油部門からの収益の積み立てと最適活用を目指して、それぞれ政府系ファンド(SWF)を立ち上げている。最も新しく加わったのがアンゴラであり、2012年10月に「アンゴラ・ソブリン・ファンド」(FSDEA)を設立した。ファンドの資金は農業、水、発電、運輸に振り向けられ、アンゴラのインフラプロジェクトへの外国からの投資を呼び寄せ、経済の多様化を図るために使われる。

ナイジェリアも10月に正式にファンドを立ち上げ、石油収益を将来世代のために確保するとともに、自国経済に対する外部からのショックを緩和するために利用することになっている。連邦政府は最大で毎月1億ドルをファンドに繰り入れることを目標にしており、特に今後数年は石油価格の上昇が予想されることから、自国の膨大な炭化水素埋蔵量から長期的に利益が得られるよう確保するとしている。

ガーナは2010年に石油が発見された直後の2011年にSWFを立ち上げており、石油収入が国庫に入るようになり次第、いかなる機会も逃がしたくないという態度を明確に示している。このファンドの主な目的は、収入が不足する時期の影響を緩和する、あるいは公共支出の能力を維持することである。

サブサハラアフリカの主要石油生産国が石油収入の積み立てに向けた健全な取り組みを開始していることから、2010年代の石油産業は運営が改善され、自国民の長期的利益に資するものになると思われる。

東アフリカにおける天然ガスの見通し

西アフリカでは石油産業の興隆が予想される一方、東アフリカでは大量のガスが発見されたことにより世界の注目が集まり、多国籍企業が一枚加わろうと奔走している。アドバイザーグループのErnst & Young (EnY)はこの点について、東アフリカのガス開発は、経済成長とより広範囲な社会発展に向けた大きな原動力になるとともに、地元の雇用とインフラ整備を大きく後押しする可能性があると言っている。

EnYはそのレポート、「アフリカの天然ガスー黄金時代の最前線」(“Natural Gas in Africa - the Frontiers of the Golden Age”)のなかで、東アフリカは複雑な地質、貧困な地震探査データ、さまざまな政治リスクから、石油とガスに関する限り「話にならない」存在だったと記している。しかし現在、この地域は世界の天然ガスにおける「新しい約束の地」、あるいは「次の震源地」と見られている。

大規模な埋蔵量が最初に発見されたのはモザンビーク沖合のロブマ堆積盆地であるが、その後の発見はタンザニアやケニア、マダガスカルであった。この地域のガスブームによって、ExxonMobil、Total、Royal Dutch Shell、Statoil、Petrobas、Tullow など多くの企業が参入した。さらに、現地のガス需要がごく限られたものであることから、新たな発見はその大部分が液化天然ガス(LNG)として活況を呈するアジアの市場へ輸出することを目的としている。アジアが対象に加わったことで、Videocon、KOGAS、Petronas、PTTEP などアジア系の石油会社の東アフリカへの参入も増えている。

東アフリカのその他の地域(スーダン、南スーダン、エチオピア、ウガンダ)におけるガス活動は、インフラの欠如や政治的問題のために現在までのところ一般に限定的である。それでも、南アフリカのカルー盆地ではかなりのシェールガス資源が確認されている。これらの場所では更なる探査が必要であるが、南アフリカのシェールガスによって現地のエネルギー独立が400年間保証され、より環境に優しい成長が促進される可能性があることから、世界経済を大きく変える可能性があると思われている。

しかし、東アフリカや南部アフリカの巨大なガス埋蔵量を利用するには、それに伴うさまざまなリスクがある。これには例えば以下のものがある。

- 世界的な景気後退によってエネルギー需要の成長が減速し、エネルギー投資が減少する可能性。
- 「環境にやさしい」エネルギーに対する世界的な取り組みの停滞。石炭の使用の継続。
- 新たなガス供給に伴うガス同士の競争激化（在来型、非在来型、LNG）。
- 非在来型ガスの開発に対する社会の許容度（特に水圧破碎や水環境への影響の可能性に対する）。
- 政治的不安定。

7.1.3 南部アフリカにおける鉱物の見通し

南部アフリカは天然資源の埋蔵量が豊富である。伝統的に地域の覇権国である南アフリカが鉱業で支配的であったが、2010年代にはこれも変化が見込まれる。

例えばモザンビークは、テテ州で大規模な炭田が発見されたことから、重要な石炭生産国になる。これにともない、鉱山会社が石炭輸出に向けて新たなルートを建設することから、輸送部門の整備が促進されることになる。このため、モザンビークは2017年まで8%の経済成長が続くと見込まれる。さらに、2015年までに年間5,000万トンの石炭輸出能力を持つようになる。

ボツワナとナミビアも、今後10年で採取産業における重要性が高まっていく。ボツワナではダイヤモンドが現地で研磨されるようになり、ナミビアからは今後数年で石油が出荷されるようになる。ボツワナについては、2012年から2017年までの鉱業の平均成長率が2.3%と予想されることから、鉱業が安定成長への1つのルートになっている。さらに、ナミビアの石油埋蔵量はアンゴラに匹敵すると見込まれており、アフリカの石油産業の動態を根本から変える可能性がある。

最後にザンビアは、2010年代にGDPに対する鉱業の寄与度を20%に倍増する計画であり、銅やコバルトなどの天然資源からの利益の増加を確保することになっている。この点で、銅の採掘はザンビア経済の生命線であり、南部アフリカでは1,300万人が銅の採掘に雇用されている。しかしザンビアは、将来の契約において国営企業のZambia Consolidated Copper Mines Investment Holdings (ZCCM-IH)の持分割合を大きくしたいとの意向をもっている。このことは、ブラジルのValeやカナダのFirst Quantum Mineralsなど鉱業部門で事業を営む外国企業にとってリスクとなる。

7.2 インフラ

7.2.1 インフラ

アフリカのインフラの約 30%は荒廃しており、緊急に改修が必要な状況であるという。2000年代始めに、アフリカは主に地域内の予算である年間 450 億ドルをインフラに投資したが、うち約 170 億ドルは非効率なために失われた⁴¹。現在は、アフリカ政府と企業の投資合計で年間 720 億ドルが新規インフラに投資されていると概算され、そのうち 210 億ドルが通信関連インフラである。通信インフラは、さらなる海外直接投資を呼び込むためにも不可欠とされるため、ブロードバンドが注目されており、海底ケーブルが近年次々に設置されている。ケニアの通信産業は海外直接投資の恩恵を受けたが、ナイジェリアの通信産業にも海外直接投資の好機がある⁴²。

アフリカの鉄道ネットワークは、過去 50 年間で、増加するどころか減少した。サブサハラの人口の 5 分の 1 を抱えるナイジェリアには、262km² ごとに 1km の鉄道があるのみである。鉄道は輸送コストを減らし、特に農業や鉱業において、大きな経済機会を与えるはずだが、実現されていない。これは、技術的な問題ではなく、主に政治的に複雑であるためである。まず、鉄道ネットワークは、1 社で運営するのが効率的であるため、独占企業をどのように管理するかという公共政策が必要となる。また、巨額の初期投資が必要であるが、顧客に課す価格をそれに合わせて高くできないため、企業が存続するためには補助金が必要である可能性が高い。さらに、アフリカ大陸は多くの国で成り立っており、鉄道ネットワークの恩恵を受けるのは特に内陸国であることから、鉄道は国境を越えて建設される必要がある。しかし、国境を越えることで貨物がそれぞれの国の法律圏に入ることになるため、輸送が円滑に行われないリスクが高い。

アフリカでは、電話ネットワークは規制のもとで企業が提供している。一方で、電気は公的独占となっている。鉄道もこのどちらかのモデルで実施できるが、政府は他にも緊急で投資する必要のある分野が多くあるなかで、鉄道に巨額の投資ができる可能性は少ないため、企業による投資の方が良い。1970 年代に中国がザンビアとタンザニアの間に建設した **The Tanzania Zambia Railway Authority (TAZARA)** は、建設はされたものの、商業顧客との関係構築や管理ができておらず、現在ほとんど機能していない。また、鉱物のコンセッション契約と引き換えに、中国資本を取り入れて同様な鉄道を建設することは、アフリカの富を担保に入れることになるため、軽く考えるべきでない⁴³。

⁴¹ アフリカ開発銀行・世界銀行・The Infrastructure Consortium for Africa、2011 年 12 月、' Handbook on Infrastructure Statistics'

⁴² BBC、' Africa: The infrastructure that actually drives growth'、2012 年 7 月 6 日

⁴³ IMF Finance & Development Magazine、Paul Collier、' Building an African Infrastructure'、2011 年 12 月

7.2.2 インフラの整備と経済効果

アフリカと他の発展途上地域のインフラ比較

アフリカはインフラの点で、アジアなど他の発展途上地域よりも遅れている。このギャップが特に明らかなのは、道路の舗装率、発電能力、電話線のカバー範囲である。ただし、これまで常に遅れていたわけではなく、アフリカのインフラ整備が南アジア、東アジアを後追いするようになったのは、1960年代から1980年代のことである。

アフリカと1人あたりの所得がほぼ等しい南アジアとの対比は際立っている。例えば、1970年代にサブサハラアフリカの人口100万人あたりの発電能力は、南アジアのほぼ3倍であったが、2000年までには南アジアがアフリカを抜き、現在はほぼ2倍の発電能力を持つようになった。同様に、1970年にアフリカの地上電話普及率は南アジアの2倍であったが、2000年までには南アジアが追いついている。

GDPに対するインフラの寄与とインフラ不足

こうしたスピードの格差はあるものの、アフリカのインフラは過去10年で改善している。この点で、アフリカでは情報通信技術の改善によって、1人あたりの成長率が1%も上昇しており、これは、同時期に行われた大胆なマクロ経済安定化政策と構造政策の寄与を上回る。ただし、成長に対する寄与はすべての種類のインフラで同じではない。電力部門の未整備は実際に悪影響があり、1人あたりの成長率をアフリカ全体で0.11%、南部アフリカで0.20%も押し下げている。

各種調査によれば、インフラの未整備のために企業の生産性が約40%低下している。ボツワナやエチオピア、マリなど一部の国では、電力がインフラのなかで最も制約となっている要素であり、過半数の国で50%以上の企業がビジネスの主な障害に挙げている。ブルキナファソやカメルーン、モーリシャスでは、港湾の機能不足や通関の遅れも重大な制約になっている。輸送インフラ一般や情報通信技術の不足は、全体としてそれほど影響が大きくはないものの、ベニンやマダガスカルなど深刻な国もある。

インフラ不足に加えて、アフリカで電力、水道、道路貨物、携帯電話サービス、インターネット接続に課される料金は、他の発展途上地域よりも高い。これには2つの理由がある。

第 1 に、アフリカではこれらのサービスを提供するコストが実際に高い。この原因としては、生産規模が小さいこと、最適の技術を使用できないこと、効果的な管理が行われていないためにリソースの利用が非効率的であることがある。第 2 に、こうした高価格は全般的な競争の不在、および不適切な価格規制の反映である。

アフリカでのコストが他の地域より実際に高い部門として最も明確な例は、電力である。小国の多くは、規模の小さなディーゼル火力発電に依存しており、これは運転コストだけで 0.40 ドル／キロワット時と、大規模発電システム（500 メガワット以上。通常は水力発電）のある国よりも 3 倍近くも高い。これに対して、アフリカの道路貨物料金が高い理由は過大な利益率にある場合があるが、そのよう利益率が可能であるのは、競争が欠如しているためであり、その原因は競争制限的な市場規制であることが多い。

支出ニーズ

したがって、アフリカがインフラギャップを埋め、情報通信部門のようにインフラが GDP の成長に意味のある貢献ができるようになるまでには、まだ課題が多い。

各種推計によれば、アフリカが経済成長を促進し、表明された開発目標を実現するために必要なインフラを整備するためには、今後 10 年間にわたって毎年約 930 億ドルの支出が必要になる。このうち 3 分の 2 は投資に、残りは維持補修に向けられることになる。また、この必要投資額のうち電力部門が 40%、輸送と水がそれぞれ 20%を占めることになる。

下表は、アフリカのインフラ支出ニーズの内訳を部門ごとに示したものである。

表 48: サブサハラアフリカにおける全体的インフラ支出ニーズ(10 億ドル／年)⁴⁴

部門	投資	運用・維持補修	必要総額
ICT	7, 0	2, 0	9, 0
灌漑	2, 7	0, 6	3, 3
発電	26, 7	14, 1	40, 8
輸送	8, 8	9, 4	18, 2
上下水道	14, 9	7, 0	21, 9
合計	60, 4	33, 0	93, 3

出所：「パワーアップ：サブサハラアフリカで費用のかかる電力インフラ支出ニーズ」アフリカ国別インフラ評価 (AIDC) (2009 年)

⁴⁴ ここに示した支出ニーズは、アフリカのインフラ不足を 10 年以内に解消するという目標に基づくものである。この期間が延長されれば、目標達成はその分容易になるだろう。

ドルベースで見ると、投資見込額は中所得国、資源国、低所得（非脆弱）国ではほぼ均等であり、それぞれのグループで毎年約 280 億～300 億ドルの投資が必要であるのに対して、低所得（脆弱）国ではやや低く、毎年 130 億ドルが必要になる。

それでも、必要な支出による国家経済への負担は、グループごとに大きく異なる。中所得国と資源国の場合、インフラギャップを埋めるために必要な支出は GDP の 10～13%であるのに対して、低所得（非脆弱）国の場合、必要な支出は GDP の 23%という現実には難しい額になり、脆弱国の場合は 37%と不可能な額になる。

資金源

アフリカ全土において、公的部門が群を抜いて最も重要なインフラの資金源である。アフリカ諸国の大部分では、国内の公的資金（税収と利用者負担を合わせたもの）によってインフラ支出全体の約半分がまかなわれている。残りを提供しているのはさまざまな外部資金、例えば経済協力開発機構（OECD）加盟国からの政府開発援助（ODA）や、非 OECD 加盟国（中国、インド、中東諸国など）からの公的資金、民間のインフラ参加などである。

部門別に見ると、民間のインフラ参加は商業的利益の最も高い情報通信技術に大きく集中している。OECD の援助は、社会的利益の高い公共財、特に道路と水道に集中する傾向がある。非 OECD 諸国から得られた資金は、エネルギーと、それに次いで工業・鉱山地帯の鉄道に向けられている。

電気通信への支出

アフリカにおける過去 10 年間の携帯電話の爆発的な成長の背後にあった推進力は、民間投資である。こうした投資の結果、アフリカでは電気通信システムの圏内に居住する人口の割合が 1999 年の 5%から 2006 年の 57%に増加し、携帯電話契約者数が 1 億人を超えた。

この部門への力強い投資は 2010 年代も継続するとみられ、日本の BOP 投資家にとってはその入口になりうるだろう。

灌漑への支出

アフリカの農地のうち、灌漑が行われているのはわずか 600 万ヘクタールにすぎないといわれている。これは、農業生態学的に見て灌漑を行うことが適切と考えられる耕地全体の 20%に満た

ない。さらに、不十分な維持整備と不適切な管理のために、現在の灌漑農地の4分の1で灌漑システムが使用できなくなっており、大規模な復旧作業が必要になっている。

年間支出額を33億ドルに引き上げることができれば、さらに700万ヘクタールで灌漑を行うことができるだろう。この大部分は小規模灌漑であり、残りが大規模ダムまたは既存のダムによる大規模灌漑システムになるだろう。したがって、小規模灌漑には海外投資家が参入できる。

一般に、小規模システムの平均的な収益率（25%）は、大規模システム（16%）よりもはるかに高い。

7.2.3 ケニアにおけるインフラ整備

ケニア政府は、今後数十年にわたって着実に経済発展を進めていくものと見られる。この点については、GDP増加に向けた計画をまとめたVision 2030に示されている。この中で、インフラは経済を支える柱であり整備すべき分野の一つであることが強調されている。開発計画には、道路、鉄道、港湾、空港、給水、衛生、通信などの設備の大幅な改善を図ることが盛り込まれている。ケニアでは設備に関するトラブルなどからビジネスコストが嵩み、世界市場におけるケニア製品の競争力が失われるといった苦情が投資家からたびたび聞かれるが、政府は、この計画を重点的に進めることで、投資家を引き付け、さらなる投資を促し、そして彼らを繋ぎとめたいと考えている。交通インフラを改善し、より確実な輸送方法や信頼できる通信ネットワークを整備することで、ケニアの経済成長が確実に達成され、投資家のリスクも大幅に減少する。この計画案に必要な費用は、約220億ドルである。

7.3 農業

アフリカは、耕作可能な土地面積が世界で最も大きく、そのうち79%が耕作されていない土地である。また、世界では食糧生産は1960年以降145%増加したが、サブサハラでは投資不足のために過去50年間で10%減少している。例えば、肥料の使用が北アフリカでは1ヘクタールあたり71kgであるのに比較して、サブサハラでは13kgである。また、穀物の改善種を北アフリカでは85%が使用しているのに比較して、サブサハラでは24%のみである。肥料を使用しないため、サブサハラの農地の75%は土質が悪いという⁴⁵。そのため、農業の発展、拡大の可能性が高い。また、アフリカの3分の2以上の国が農作物の輸入超過国である。アフリカで農作物の輸出超過国はすべてサブサハラにあり、ブルンジ、カメルーン、コートジボワール、エチオピア、ガーナ、ギニアビサウ、ケニア、マラウイ、ルワンダ、南アフリカ、スワジランド、タンザニア、ウガンダ、ザンビアの14カ国のみである。サブサハラにおける農業への従事には、女性が50%以上占めており、食糧となる農産物の80~90%を女性が育てているという。しかし、土地や資金など農業に必要な資源はその大部分が男性に渡っており、女性に男性と同じようなアクセスを与えることで、生産量を20~30%増加させ、1億~1億5,000万人の飢えを減らすことができるとの試算もある⁴⁶。農業の金額ベースで見ると、世界10位までにアフリカで唯一入っているのはナイジェリアで、9位の650億ドルである。ナイジェリアでは、人口の24.9%が農業に従事している。一方で、GDPに占める農業比率の世界上位国はほぼサブサハラで占められている。2000~2008年に農業の年間実質成長率が世界で最も大きかったのはアンゴラの13.6%で、ギニアの9.9%、エリトリアの9.3%と続いた。

アフリカの農業への海外直接投資は、食品価格の高騰もあり、特に輸入に依存するアラブ諸国やアジア諸国からの注目を集めてきた。世界の土地買収は、2000年以降986件5,730万ヘクタールであったと推定され、そのうちアフリカは41%を占めており、エチオピア、スーダン、ザンビア、コンゴ民主、マダガスカルが主な投資先である。アフリカでの土地買収が多いのは、土地の多くが国に所有されており、比較的安価であるためである。サウジアラビアの食品メーカーであるSaudi Star Agricultural Developmentは、2011年に、エチオピアで2020年までに25億ドルを投資することを発表した。まず1万ヘクタールを1ヘクタール当たり年間9.42ドルで60年間リースし、今後29万ヘクタールを追加でエチオピア政府よりリースする予定である⁴⁷。エチオピア政府は、4年間で300万ヘクタールの農地を国内外の企業にリースすることを計画しているという⁴⁸。

しかし、先進国による発展途上国の土地の横領（Land-grabbing）との批判もあり、規制が必

⁴⁵ IMF Finance&Development Magazine、'Africa's New Engine'、2011年12月

⁴⁶ モ・イブラヒム基金、'African Agriculture: From Meeting Needs To Creating Wealth'、2011年11月

⁴⁷ ブルームバーグ、'Saudi Billionaire's Company Will Invest \$2.5 Billion in Ethiopia Rice Farm'、2011年3月23日

⁴⁸ IMF Finance&Development Magazine、'Africa's New Engine'、2011年12月

要とされている⁴⁹。2008年に、タンザニアでは英国のバイオ燃料会社である Sun Biofuels が、金銭的補償、700 の雇用を創出すること、井戸、学校、医療施設、道路を提供することを約束し、Mhaga 村の 4 分の 1 を買収した。しかし、Sun Biofuels は 2011 年 8 月に倒産し、村は土地だけでなく雇用も失い、上記の約束も守られていない⁵⁰。また、政治的リスクも大きい。韓国の Daewoo 社がマダガスカルでベルギーの半分の面積にあたる 130 万ヘクタールの農地をリースし、農作物を韓国に輸出する計画であったが、交渉中にマダガスカルの政権が変わり、計画は見送られた。

表 50: 世界で GDP に占める農業比率が大きい国上位 20 位 (2010 年)

(%)

順位	国名	割合
1	リベリア	76.9
2	ソマリア	60.2
3	チャド	56.0
4	ギニアビサウ	55.2
5	中央アフリカ	53.8
6	シエラレオネ	50.9
7	エチオピア	50.0
8	トーゴ	46.1
9	スーダン	44.6
10	ビルマ	43.1
11	コモロス	41.8
12	マリ	39.0
13	コンゴ民主	38.7
14	ニジェール	37.0
15	ベナン	35.9
16	ナイジェリア	35.6
17	ブルキナファソ	34.1
18	ルワンダ	33.6
19	カンボジア	33.4
20	ネパール	32.8

注：太字はサブサハラ。

出所：モ・イブラヒム基金、'African Agriculture: From Meeting Needs To Creating Wealth'、2011 年 11 月

表 51: 世界で農業の成長が最も大きい国上位 15 位 (2000～2008 年)

順位	国名	年間実質成長率 (%)
1	アンゴラ	13.6
2	ギニア	9.9
3	エリトリア	9.3
4	ヨルダン	8.5
5	タジキスタン	8.3
6	モザンビーク	7.8
7	ルーマニア	7.5
8	アルメニア	7.3
9	ナイジェリア	7.0

⁴⁹ ファイナンシャル・タイムズ、'Food security: Countries need right kind of investment'、2012 年 6 月 20 日

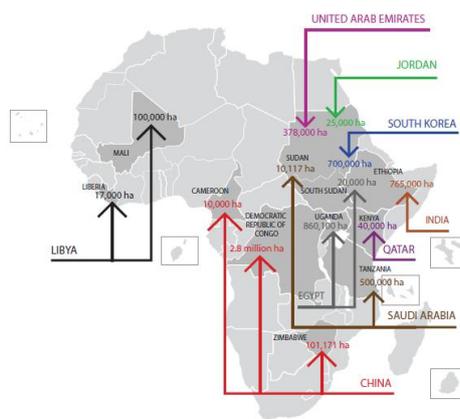
⁵⁰ ガーディアン紙、'UK investors gather for controversial Africa land summit'、2012 年 6 月 26 日

10	エチオピア	6.8
11	ウズベキスタン	6.6
12	ブルキナファソ	6.2
13	イラン	5.9
14	パラグアイ	5.8
15	カンボジア	5.6
15	チリ	5.6
15	モンゴル	5.6

注：太字はサブサハラ。

出所：モ・イブラヒム基金、'African Agriculture: From Meeting Needs To Creating Wealth'、2011年11月

図 15: サブサハラにおける農業地への国際投資



©Mo Ibrahim Foundation
 Data for land area are from 2008 and for population from 2010. Information on investment deals refers to 2007 to 2009 and includes leased and purchased land.
 *Refers to ZTE International, a publicly owned Chinese corporation.
 Sources: Atlas des Futurs du Monde, 2010; IFFRI, 2009; FAOSTAT and WDI

注：投資案件は2007～2009年のもので、リースと買収の両方を含む。

出所：モ・イブラヒム財団、'African Agriculture: From Meeting Needs To Creating Wealth'、2011年11月

8. 企業事例

8.1 ケニア

8.1.1 エクイティ銀行

ケニアのエクイティ銀行 (<http://www.equitybank.co.ke>) は、従来の銀行では口座を持ってない低所得層や銀行サービスが十分に行われていない地域の人々のための銀行である。従来型の銀行の多くは、低所得層を「高リスク」と見なし、貯蓄する余裕がない、事業のための融資を望まないと見ていた。しかし、エクイティ銀行は、低所得層（BOP 層）を対象にした銀行サービスをビジネスとして成功させた。同行の口座数は 750 万件を超え、ケニアの銀行口座の 53%を占めるケニア最大の銀行になった。ケニアのみならずウガンダ、南スーダン、ルワンダ、タンザニアで事業を展開している東アフリカ地域最大の銀行に成長している。

BOP 層向けの銀行

同行は、住宅金融組合として 1984 年に設立され、ケニアの「銀行口座を持ってない」多くの国民に銀行サービスを提供するための戦略を展開してきた。他の銀行では「口座開設手数料」が請求されるが、エクイティ銀行では無料である。またケニアでは多くの銀行が地方から撤退しているが、エクイティ銀行は、国民に広く銀行サービスを提供するという基本理念に基づき、地方にもサービスを拡大してきた。

国内のあらゆる地域において手頃な融資を提供し、商品の利用推進に努める同行の姿勢は、「hawking bank（行商銀行）」と揶揄された時期もあった。今では、アフリカの人々の社会・経済的繁栄を牽引する企業として、顧客およびステークホルダーの社会的・経済的自立を促す包括的で顧客本位の金融サービスの提供を目指す姿勢への理解が進んできた。

ケニアの金融は、かつては、外国銀行が支配していた。そうした中、エクイティ銀行は、国民の半数を占める食糧貧困ラインを下回る生活している人々を顧客とすることで、国内で最も多くの利益を上げる銀行の一つになった。

設立当初は、同行のアプローチは奇策と受け止められていた。同行の借入者の多くはインフォーマルセクターで就労しており、融資を受けるための担保となる資産をほとんど持っていない。そこで、エクイティ銀行は、「社会的担保」と呼ぶ貸し出しを始めた。例えば口座を持つ複数の顧客が、別の顧客の融資を保証する形をとる。珍しいケースではあるが、担保による貸し出しも行っている。例えば、女性が家財道具を担保とする場合がある。誰もコミュニティから除外されたり、財産を失ったりすることは望まないため、返済するモチベーションが働く。エクイティ銀行の CEO である James Mwangi 氏は、これを「心理的担保」と呼んでいる。

顧客をひきつける努力

エクイティ銀行のビジネスモデルは、マスマーケット、「ピラミッドの底辺（貧困層）に向けた銀行サービス」の提供である。エクイティ銀行の強みは、こうした顧客一人一人のニーズに合わ

せた個別対応の融資や銀行サービスの提供を心がけている。特に、顧客が低コストで銀行サービスに容易にアクセスできることに特に重点を置いている。具体的には、比較的少額の預金を多くの顧客から集めることで、低コストで安定的な資金を確保している。短期の小口融資によってリスクを最小化しており、完済した顧客には、さらに高額な融資を受けられるインセンティブを与えている。顧客にとっては、低コストで段々と高額な取引を利用することが可能になっている。

モバイル・バンキングや代理店でのサービス提供（agency banking）を行い、地方の顧客が銀行サービスを利用しやすい環境を作っていることも強みのひとつである。同行は、186の支店に加えて3,991の代理店を抱えて国内に限らずサービスが提供できる体制を構築している。また、モバイル・バンキング口座は155万件に達する。顧客は遠く離れた支店を訪ねなくても金融サービスを受けることができ、移動のコストと時間を削減している。

CSRにも尽力

ケニアの低所得層が銀行サービスを利用できるようになった経済的効果は大きい。BOP層に預金文化が広がっており、この預金とエクイティ銀行からの融資を手元に事業に投資することで資産が拡大している。

エクイティ銀行は、エクイティグループ基金（EGF）による活動を通じて、企業の社会的責任（CSR）の実践におけるリーダーとなっている。この基金の目的のひとつは、学業面で優れているが、恵まれない環境にある学生に初等教育から高等教育まで受けさせるための支援制度を強化し、こうした人材を、社会変革を担う将来のリーダーに育てることである。

表 52: エクイティ銀行の主要財務指標

	2011年3月	2012年3月
税引き前利益	29億Ksh	37億3,000万Ksh
税引き後利益	23億3,000万Ksh	26億4,000万Ksh
株主資本利益率	34.60%	31.40%
1株当たり利益	1株当たり2.52Ksh	1株当たり2.85Ksh
純金利マージン	12.30%	13.60%
費用収入比率	45%	51%
融資額	861億9,000万Ksh	1,211億3,000万Ksh
不良債権比率	4.50%	2.70%
カバレッジ	53%	72%
預金額	1,150億7,000万Ksh	1,536億8,000万Ksh

Ksh:ケニアシリング

表 53: 低所得層向けサービス

サービス種類	内容
M-Kesho	サファリコムと共同で提供している銀行口座で、携帯端末を使った送金や各種金融サービスを提供。
Fanikisha Shaba融資	グループ単位での融資を希望する起業中および零細事業を営む女性を対象とする無担保融資で、15人から30人で構成されるグループに提供される。融資額は1,000Kshから30万Ksh、月利1.25%で、返済期間は6カ月から12カ月である。
Fanikisha Imara (女性向け)	個人での小口融資を希望する女性を対象としている無担保融資で、融資額は3万Kshから50万Ksh、月利1.25%で、返済期間は最長18カ月である。この融資は、零細/小規模事業を営んでいる女性に対して、事業の成長・発展を支援することを目的とする。

表 52,53 ともエクイティ銀行

8.1.2 モバイルマネー

ケニアで現在流通しているモバイルマネーは、M-PESA、ZAP/Airtel Money、Yu cash および Orange Money の 4 種類である。モバイルマネーの始まりは、ケニアのサファリコムが、2007 年 3 月 6 日からサービスを開始した M-PESA である。

サファリコムの M-PESA

M-PESA のサービスの開始により、銀行口座をもてない低所得層でも、田舎に住む家族への仕送りなどのお金の送金が安全かつ少額の手数料負担で可能となった。携帯電話上の口座への入金、SMS (ショートメッセージサービス) の技術を利用した他のユーザー (商品・サービスの販売者を含む) への送金、預金の現金化も可能である。M-PESA は急速に普及しており、ケニアのみならず、途上国における最も成功した携帯電話ベースの金融サービスである。2012 年までに、ケニ

アで登録された M-PESA 加入者の口座は約 1,700 万件に上る。

M-PESA 利用者は、銀行の代理店の役割を果たす小売店などで構成される各種店舗のネットワークを通じて現金の預け入れや引き出しを行うことができる。M-PESA を運営しているサファリコムはモバイルネットワーク事業者 (MNO) であって、預金等受入れ機関 (銀行など) には分類されない組織である。

M-PESA の利用は拡大を続けており、登録顧客数、代理店数が飛躍的に増加し、サービスの提供エリアも拡大している。M-PESA 利用者の 47% が、他の送金方法に比べて、送金 1 回あたり最大 3 時間、金額的にも最大 3 米ドルの節約になっている。M-PESA を利用する個人対企業 (銀行、保健医療機関、協同組合、保険会社、旅行会社など) の取引関係は 250 組を超えている。今後の重点は海外送金の増加である。

サファリコムは地場の商業銀行エクイティ銀行と連携して銀行口座サービス (M-Kesho) を実施している。顧客はわずか 1Ksh の預金に対しても利息を得ることができる。このサービスでは、預金を顧客のエクイティ銀行の口座から M-PESA の口座に引き出すこと、また M-PESA の口座を通じて M-Kesho の銀行口座に預金することも可能である。小口融資サービスは M-PESA を介して利用可能であり、個人の事故などが保障対象である小口保険サービスも提供される。

Airtel の Zap/Airtel マネー

Zap/Airtel マネーはインドのエテルが行っている事業である。MMT サービスとしては 2 番目に古く、Sokotele (Sokotele は Celtel 通信社が M-Pesa に対抗するために出したひとつのサービス。専用のデバイス (30,000Kshs の戻し金、年間 2% の減価償却) を使って、通信及び送金業務ができる。デバイスを購入する際、KREP Bank で口座の開設が必要である。開設したら、銀行から 15,000Kshs の融資が受けられる。) が失敗した後、Zain 社 (現在の Airtel ケニア) がサービスを再開した。Zap/Airtel マネーは、ネットワークによるすべての送金サービスに対して、一律 10Ksh を事前に徴収する。このサービスに登録して口座を持つ利用者の送金・入金については、取引最低額が 50Ksh、最高額が 3 万 5,000Ksh である。手数料は、3 万 5,000Ksh を引き出す場合、Zap/Airtel マネーの登録顧客は最大で 160Ksh、非登録顧客は最大で 190Ksh を支払う必要がある。このサービスは個人対個人が対象であり、他のネットワークへの送金が可能な相互運用性を持つプラットフォームが利用されている。代理店や取次店を通じて現金化することができるため、入金や引き出しが可能な取次店では業務が増している。

Zap/Airtel マネーの最大の課題は、同社が用意できるマーケティング予算が少なく、Zain/Airtel 自体の顧客ベースが小さいことである。Zain/Airtel の代理店や取次店が非常に少ないことが、顧客が利用する際の深刻な障害となっている。

通信業界団体 GSMA の報告書である「東アフリカにおける Zap に関する一考察 ; 銀行口座を持たない人々にとってのモバイルマネー (Closer look at Zap in East Africa; Mobile money for

the unbanked)」によると、Zap はウガンダやタンザニア市場での人気が高く、実績を上げている。最大の課題は、マーケティング、および代理店ネットワークの開拓における予算不足である。

製品としての Zap/Airtel マネーはアフリカ全域に広がっており、Zap BV が調整しているアムステルダム treasury と共通のプラットフォームにおいて、アフリカの複数の国でのプレゼンスを拡大しようとしている。Zain は、Bharti Airtel に買収されたことから、2020 年までに顧客ネットワークを 10 億人に拡大し、Zap/Airtel マネーを軌道に乗せる計画である。

表 54:M-Kesho 商品

サービス種類	内容
1) 小口預金	<p>半年ごとに以下の利息が支払われる(単位:Ksh)。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 0~2,000:0.5% ・ 2,001~5,000:1% ・ 5,001~10,000:2% ・ 10,001以上:3% ・ 最低維持残高なし。 ・ 通帳手数料なし。引き出しに関する通知、罰則なし。 ・ 一取引当たりの上限は3万5,000Ksh。現在は、ケニア中央銀行による取引上限額の改訂に従っている。 ・ 簡略な取引明細書(最大5件の取引) ・ 残高照会が可能
2) 小口融資	<ul style="list-style-type: none"> ・ 100Ksh~5,000Ksh ・ 応募手数料(LACE)10%、ただし基本料金は20Ksh ・ 貸出期間(Advance period) - 最長30日 ・ 延滞利息:融資額の3% ・ 次の預金からの回収 ・ M-KeshoからM-PESA e valueへの融資金の振り込み
3) 小口保険商品	<p>個人の事故などを保障年間保険料:</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 年払い:530Ksh ・ 月払い:830Ksh ・ 週払い:1,030Ksh ・ 事故による死亡の保険金:15万Ksh ・ 後遺障害:15万Ksh ・ 医療費:3万Ksh ・ 葬儀費用:2万Ksh ・ C4口座からのみ支払い可能 ・ 契約から1年経過後は、通常の生命保険への更新が可能

出所:エクイティ銀行資料より作成

8.1.3 ケニアにおけるユニリーバ

ユニリーバのケニア事業の始まりは、東アフリカ産業 (East Africa Industries Limited) の株式の 50%を取得した 1953 年である。同社は、石鹼、マーガリン、油脂技術をケニアに普及させるための戦略的パートナーとして政府から迎えられた。1999 年、同社は東アフリカ産業の残りの株式を産業商業開発公社 (ICDC) から取得し、2000 年 10 月 25 日に、社名を東アフリカ産業からユニリーバ・ケニアに変更した。現在、ユニリーバ・ケニアは 800 人近い従業員を雇用している。同社の主要ブランドは、5 万店を超える小売店のネットワークを通じて顧客に届けられ、ケ

ニア国内で 12 万人を超える雇用を生み出している。

食品とパーソナルケアを強化

ユニリーバ・ケニアは、食品、家庭用品、パーソナルケアの分野で幅広い製品を消費者に提供している。特に、ポートフォリオの強化のため同社の総収益の 50%超、25%超を占めている食品とパーソナルケア製品を重視している。ユニリーバは、世界的に食品とパーソナルケア製品を扱う企業を買収してブランドを充実させているが、ケニアでも多様なブランド品を販売している。ベストフーズの買収でケニアの家庭で普及している Haria のカレー粉、クノールのスープやブイヨン、マゾーラのオイル、スキッピーのピーナッツバターのブランドを傘下に収め、一気に食品分野でのプレゼンスを高めた。

また、紅茶事業を積極的に展開しており、自社農場を経営するとともに、小規模農家から茶葉を仕入れて海外販売も行っている。なお同社が世界で販売している紅茶はほとんどがレインフォレスト・アライアンス認証を受けている。

なお、ユニリーバは、「持続可能な原料調達」という方針の下で、途上国では地産地消を通じて、地元農家とサプライヤーを支援することに努めている。同時に生態系に配慮し、環境を害しないビジネス慣行を奨励している。ユニリーバは、この方針による事業規模の倍増を目指しており、環境への影響を低減すると同時に、多くの人々の健康と生活を大幅に改善することに取り組んでいる。

流通

ユニリーバでは取引業者を一般流通業者 (general trader) と主要取引先の 2 つに分類している。一般流通業者とは全国展開している 42 の主要流通業者であり、ユニリーバの販売の 75%を扱っている。これらの業者が小規模小売店に商品を供給し、そこからさらに小規模の売店などに届けられる。

主要取引先は、スーパーマーケット (Tuskeys、ナクマツト、Naivas、Ukwala、ウチュミ)、小売店、軍の直営売店組織 (AFCO) などである。これらの取引先の販売が、ユニリーバ・ケニアの事業の 25%を占めている。

これらの二つの流通網を通じて、ユニリーバは、すべての社会・経済階層の人々が、ユニリーバ製品にアクセスできる環境を作り出してきた。「Kadogo 経済」(少量販売)に対応し、製品を少量包装で販売することで、当面必要な分量のみの購入を好む低所得層にとっても手頃な価格が実現し、低所得層でも同社製品を購入することを可能としている。

啓蒙プログラムの推進

ユニリーバは、社会利益を目的としたマーケティング活動にも熱心取り組んでいる。ケニアでは、2011 年 5 月に「Blue Band の栄養成長チャレンジキャンペーン」を行った。このキャンペーンの目的は、ユニリーバの Blue Band マーガリンの消費拡大であり、そのために、親、教員、児童に対して、バランスのとれた食事の重要性についての説明が行われた。このキャンペーンは、6 カ月間にわたって児童の成長のデータを測定し、モニタリングの結果を全国に公表するものであ

り、そのため同社は、学校に出向いて対象となる児童 10 万人を選定した。これまでに全国の 308 校がキャンペーンに参加し、7 万 7,000 人の児童の成長が記録されている。このブランドの商品を摂取している児童は、24 万 6,000 人と推計される。同社にとってこのキャンペーンは、マーケティング・ツールになると同時に、親、教員、児童がバランスのとれた食事の重要性や、食事において脂質とビタミンが果たす役割を知るフォーラムを提供するものとなっている。

また、手指衛生に関する調査（2010 年）の結果によれば、ケニア人の手洗い習慣は、適切な方法を理解していた国民はわずか 15%と不十分であることが明らかになったことを踏まえ、「School of Five キャンペーン」を実施した。このキャンペーンの目的は、手洗い指導を受けた児童や教員の協力の下、100 万人を超える国民が、石鹸を使用して 1 日 5 回の手洗いを習慣付けるというものである。キャンペーンでは、ユニリーバの Lifebuoy 石鹸がナイロビ州の 80 を超える学校の児童 10 万人に届けられた。2010 年には、世界手洗いデーに 1 万 8,302 人の児童と 1,050 人の大人が同時に手洗いにしたことがギネスブックに掲載され、ユニリーバはケニア政府からも表彰された。

8.1.4 ウチュミとナクマツト

ケニアの小売業に一大変革が起きたのは 1970 年代半ばである。ウチュミ・スーパーマーケットがナイロビに店舗をオープンさせたことを皮切りに、スーパーマーケット時代が到来した。しかし事業展開のペースは遅く、この業界が急速な成長を見せるのは 1990 年代に入ってからであった。ケニアにおけるスーパーマーケット事業の成長の背景には、急速な都市化、1993 年の国内における経済改革、1995～96 年における緩やかで短期的な経済の回復などの様々な要因がある。2000 年には、中間層の台頭などで、ケニアや周辺国の消費市場が拡大し、ケニアの小売業も多国籍展開をするようになっていく。ケニアの大手スーパーマーケット、ウチュミとナクマツトの現状を紹介する。

ケニアのスーパーマーケット革命

ケニアのスーパーマーケット革命は、アジアや中南米の多くの途上国が経験したような、小売業に対する外国直接投資の大規模な流入によるものではない。1990 年代半ばの投資自由化以降、ケニアのスーパーマーケット業界の成長は、ほぼ完全に国内の力によって達成されてきた。1993 年以前は、チェーン展開するスーパーマーケットの多くが本店を置く都市でのみ店舗を展開していたが、同年、ウチュミがこのパターンを打ち破り、ナイロビの店舗以外の初の店舗をナクルに開店した。ここから小売革命が全国規模で広がった。

1993 年の経済改革では、小売セクター、特にスーパーマーケットにはいくつかの重要な影響が生じた。輸入認可要件が撤廃され、市場の自由化が推進された。こうした政策によって製品の種類が劇的に増加したため、市場が売り手中心から買い手中心に変化し、市場において小売業者が顧客のために熾烈な競争をすることが求められるようになった。製品の種類の増加が直接的に有利に働いたのは、多くの種類の商品を保管することが可能な大型店舗（スーパーマーケット）で

あった。スーパーマーケットは、低マージン・高回転率戦略を進めているため、価格の自由化も幸いした。

自由化を背景にして、業界最大手であるウチュミとナクマツトが互いに競争しあい、それが牽引力となった。一方が新たな戦略に出るともう一方が模倣する、または対抗策を講じるといった状況が生じたからである。例えばウチュミが 1995 年に大型店舗を導入し、同じ年に、新鮮な果物や野菜を販売する先進的なコーナーを設けて先行した。2001 年にはナクマツトも同様の設備を導入している。こうした競争が、様々な戦略レベルから、より微妙な価格ベースの競争にまで広がり、経済の規模と範囲に影響を及ぼすようになっている。

破綻から立ち直ったウチュミ

ウチュミ・スーパーマーケットは、完全な公営企業として 1975 年に設立されたが、その前身は、ナイロビに古くからあった 3 つの商店であった。1992 年には、政府が進める構造調整プログラム (SAP) の一環として、ウチュミは、ナイロビ証券取引所 (NSE) で取引される株式公開会社となった。ウチュミは、2001 年に事業拡大 5 カ年計画に着手し、新たな局面を迎えた。この計画では、店舗数の拡大 (17 店から 50 店)、域内市場であるウガンダとタンザニアへの進出、新たな配送センターのナイロビでの建設、さらには、すべての店舗と新たなセンターを結ぶサテライト・ベースの情報通信 (IT) システムの導入が予定されていた。2001 年 12 月までに、新規の 10 店舗 (ナイロビの 2 店のハイパーマーケット、ウガンダ・カンパラの 1 店を含む) がオープンした。2003 年には新たな配送センターが完成し、同年 9 月からは IT システムも作動を開始した。

しかし、高い利率、短期間での資金調達、加えて販売の伸びを上回るペースで投資を行ったことが相まって、2003 年には会社設立以来初の年次損失を記録した。状況を憂慮した投資家は、事業拡大 5 カ年計画の 1 年間の保留を決定した。2006 年、ウチュミの取締役会は破産を宣言し、ナイロビ証券取引所での上場が廃止になった。その後、ケニア政府の主導で救済計画が実施され、それが成果を上げている。

2011 年に、黒字経営に転じて、NSE への再上場を果たした。現在ケニア政府はウチュミの筆頭株主で、20%の株を持っている。国内においては、ウチュミは、ナイロビやモンバサのような大都市を中心として展開している。国外においては、ウガンダで 4 店舗、タンザニアで 1 店舗を直営店を出している。更に 2012-13 年の間に、ウガンダで 2 店舗、タンザニアに 1 店、スーダン南部に 2 店舗の新規開店を予定している。

ウチュミの店舗形態は、同社があらゆる社会・経済階層を顧客層として捉えていることを示している。ナイロビの幹線道路沿いに広い駐車スペースを確保した 4 店のハイパーマーケットは、高・中間所得の消費者が主な対象である。一方市内の住宅街 (団地) に展開する小規模店舗は、主に中間所得層を対象としている。利用者の多いバス停付近にある中心市街地の店舗 (5,000 平方フィート [約 460 m²] ~20,000 平方フィート [約 1,860 m²]) は、中間・低所得層に人気である。

サービスの差別化に強み、ナクマツト

ナクマツトは、1985 年にナクルに設立された非上場社である。同社はナクル・マツトレスの製

造元として有名であり、1992年にナイロビに拠点を移すまで、小規模な事業を営んでいた。1995年には、ケニアにスーパーセンターストア様式を導入した。ナクマットの店舗の一つであるナイロビのナクマット・メガは、175,000平方フィート（約1万6,260m²）の売り場面積を有する東アフリカ最大の小売店となっている。

ナクマットの強みは、他社と比べて常にサービスの差別化ができてきていることである。たとえば、ナクマットは、初めて24時間営業を取り入れた会社で、ケニア国内では7つの大型店とルワンダの店に導入した。消費者のロイヤリティ向上には大きく貢献した。また、モバイルマネーも導入している。これまでナクマットの中心顧客層は、車を持っている中間層から高所得者層であったが、積極的にM-pesaモバイルマネーの仕組みを導入することによって、低所得者の顧客層を囲い込むに成功した。さらに、ソーシャルメディアを上手に活用している。ナクマットの顧客層がインターネットやハイテクノロジーに強いという特徴を生かして、フェイスブックやツイッターを通じて顧客との連動を強化している。

ナクマットは、ケニア、タンザニア、ウガンダ、ルワンダの主要都市に店舗を構える一大スーパーマーケットチェーンに成長した。2011年の売り上げは、359億Kesに達している。ケニアのハイパーマーケット市場では、75%のシェアを占め、他を圧倒している。

表 55: ウチュミとナクマットの比較

	Nakumatt		Uchumi	
	2010	2011	2010	2011
売上げ(KES million)	30930.3	35957.8	5762.2	6278.2
店舗数	33.0	35.0	18	18
販売面積(千平米)	100.1	102.8	30.1	30.1
食品占めるシェア	60%	62%	60	59

	Nakumatt		Uchumi	
	市場シェア	ランキング	市場シェア	ランキング
小売	6.4%	1	1.1%	2
ハイパーマーケット	75.0%	1	9.9%	3
スーパー	22.3%	1	5.1%	2

数字は2011年

出所：Euromonitor International

8.1.5 ケニアにおける中国、韓国、インド企業のプレゼンス

中国、インド、韓国の企業がケニアで投資をしている分野は、①情報通信技術（ICT）／電気通信／電子機器、②建設（インフラ）、③エネルギー（地熱／化石燃料）、④鉱業、⑤自動車に集中している。いずれも、成長への高い期待から大量の投資が行われている。

これら5分野のうち、中国とインドは五つのセクターすべてに直接投資を通じて参入しているのに対し、韓国はICT、電気通信、消費者家電製品の分野に限られる。さらに重要な点は、中国

が建設／インフラ、ICT／電気通信、エネルギーの各セクターで強い存在感を示しているということである。これらのセクターは、中・長期的にケニア経済を牽引する重要な役割を果たすことが期待されている。輸送機器では、オートバイでは中国企業が幅を利かせている（TVS や Boxer といったモデルが目につく）。自動車では韓国の Daewoo や Hyundai が現地フランチャイズ店を通じて存在感を示している。

全体的には中国とインドの企業が多様なセクターで成功している。手頃な価格設定、アクセスの良さ、入手しやすさのほか、ユーザーの要求に対する対応のよさが評価されている。特に低所得層の間では、中国、インドの製品が価格面で受け入れられている。また、低所得層にとって、中国やインドの製品は、あるいは彼らが置かれている困難な状況や環境にあって、「進んでいる」という感覚を味わいを与えてくれるものであり、テクノロジーの恩恵を享受できる製品として、歓迎すべき選択肢、しばしば唯一の選択肢となっている。ただし、メンテナンスやサポートサービスを受けられないため、消費者が購入した製品が不良品で動かないまま放置されている例は珍しくはない。

一方、韓国製品は高い品質を武器に高い価格設定を行っており、日本製品に見劣りしないが日本製品ほど高価でないことから人気が高く、日本や従来の欧米諸国の製品の代替品として最善の製品であると考えられている。

中国企業のプレゼンス

中国企業のほとんどは、政府が支援するプロジェクトの実施チームとしてケニアにきた企業である。中国企業は、流通業者にとどまらず、代理店あるいはより一般的にはケニアのほとんどの都市中心部や市町村の路上で商売をする行商人にまでサプライチェーンを広げるとというのが特徴の一つである。さらに、小規模中国商社がインフォーマル（行商／Jua kali）セクターに参入しようとしているといううわさも立った。反発する市民によって中国企業は逆風を受けた。

最初に、中国企業はケニア政府と中国政府の馴れ合い関係のおかげで不当な利益を得ているのではないかという声がかつかの方面から聞かれるようになり、その後、間もなくケニアの貿易省がこれに対して公式に反論した。法律に従っていれば誰でも自由に貿易を行うことができることを明確にした。ナイロビの中国大使も同様の立場を表明したが、事態の収拾にはほとんど役立たなかった。それがはっきり表れたのが、現地の貿易業者が、外国人（中国の個人貿易商および小規模中国企業）による小規模取引への侵入に反対して行った平和的デモである。政治的な意図はない、ケニアの小規模貿易業者によるはじめての排他的活動であった。貿易業者の間では、中国企業が非公式にその他の何らかの形で支援を受けているケースが多いという見方が根強く残っている

インド企業のプレゼンス

インド企業は、ケニアで多く見られる。インド企業の多くは、3～4世代前に家族経営の貿易商としてケニアでスタートし、それが成長して多様化し、製造業その他の経済セクターに広がっていったものである。

商業化から製造業への多様化は、大半のインド企業にとって自然の成り行きではなく、最初の独立政府によって強いられたものであった。企業のアフリカ化政策のもと、アジア（インド）の貿易業者の多くが政府の資金で買い取られ、選ばれたアフリカ人の手に引き渡された。この筋書はハッピーエンドにはならず、多くの店がインド人業者の元に戻った。こうした企業の大半は中規模企業であるが、そのすべてがインドの企業と取引上の強いつながりがある。これらの企業の一部が急速に成長して国際化している。

他方、インド企業の 2 番目のグループは、インドから直接投資でやってきた企業である。こうした例の代表は、タタグループである。過去約 10 年間で鉱業および自動車・エネルギーセクターに進出している。影響力、市場での存在感はすべて高まっている。中国企業のように一般市民の注目や関心を集めているということはない。

韓国企業のプレゼンス

韓国企業は、最もケニアの消費者の目に付きにくくなっている。韓国企業は当初、消費財を中心とする業者として進出した。最も印象が強いのは、Pony を擁する Hyundai の登場（1980 年代）である。これは政府にまず何台か購入するように勧め、市場に入り込むという取引であったと言われている。

その取引は、当時の政治情勢のため散々な結果となった。担当した政府の大臣が時の権力者からの支持を失ったため、成功していたかもしれないケニアの自動セクターへの参入は、水泡に帰した。それ以来現代自動車にとって、苦い記憶を消し、政府に取り入ったというレッテルを払拭するのは困難な道のりとなっている。

8.2 サブサハラアフリカにおける南アフリカ企業

8.2.1 電気通信

MTN

「MTN の手にかかれば、それは容易なことに思える。国際的携帯電話会社の多くは、間違ったやり方をしている。過大な免許料を支払い、すでに地盤を確保した競合他社を追い落とすことができず、不適切な技術に賭けている。しかし MTN は現在、アフリカと中東に 6,000 万人を超えるユーザーを確保しており、しかもその数は毎年 3 分の 1 ずつ増えている。それは 1 つの会社が世界的大企業へと成長した驚くべき物語である。」 Financial Mail（2008 年）

MTN は南アフリカの携帯ネットワーク大手であり、1994 年に設立された。現在アフリカ 16 か国に展開しており、主要各国における持分比率は以下のとおりである。

- 南アフリカ – 100%
- スワジランド – 30%
- ボツワナ – 53%
- ザンビア – 86%
- ルワンダ – 80%
- ウガンダ – 96%
- コンゴ・ブラザビル – 100%
- カメルーン – 70%
- ナイジェリア – 78.7%
- ベニン – 75%
- ガーナ – 98%
- コートジボワール – 65%
- リベリア – 60%
- ギニアビサウ – 100%
- ギニア（コナクリ） – 75%

表 56: MTN の 2011 年の主要業績評価指標

	グループ	南ア	ナイジェリア	ガーナ
契約者数 (100 万人)	164,501	22,033	41,641	10,156
売上高 (100 万ドル)	13,651	4,323	3,905	665
設備投資 (100 万ドル)	1,984	460	709	95.3

出所：MTN グループ統合ビジネス報告書—2011 年 12 月 31 日に終了の年度

MTN は 1994 年に最初にジンバブエに進出を試みて失敗に終わった後、2001 年にアフリカで最も人口の多いナイジェリアで免許を取得しようとした。当時、MTN はコスト的に最も有利なグリーンフィールド投資を選んだ。これによって MTN は、より効果的かつ効率的な方法で技術的知識を埋め込み、リソースを管理することができた。

さらに、ナイジェリアで投資の機会が訪れた当時、欧州や英国の携帯電話会社は「3G 疲れ」のため、アフリカで免許料を支払う準備がなかった。⁵¹

先に述べたように、2012 年時点でも、MTN はアフリカ全土で事業ユニットのかなりの支配権（また一部の国では完全な所有権）を維持している。これによって、各国の各事業ユニットを完全にコントロールし、各事業を「MTN 方式」（MTN Way）で運営できる体制を確保している。

速やかな参入

⁵¹ “Y’ello Africa, Internationalisation of an Emerging Market: A Case Study of South Africa’s MTN Group.” S. D. Singh

MTN がアフリカに進出する際に重視したことは、参入実施のスピードである。この際、MTN は自社の南アフリカ農村部における事業を参考にした。そこで得た教訓は、一般的に、最初の参入者がそこでの事業のほぼ 80%を獲得するという点である。農村部は一般にインフラが未整備であり、そのため MTN は効果的な急速展開技術をごく短期間で開発した。こうした技術をアフリカ各地で応用することで、MTN はきわめて有利な立場に立つことができた。

またこうした早期の市場進出は、各国政府が早く外国からの投資を呼び寄せるための優遇措置を与えていたという点でも、MTN にとって有利であった。MTN は最初に市場参入することが多かったために、他のネットワーク事業者による現地のリソースや納入業者の利用を制限し、障壁を形成することができた。このために、MTN は競合する大手電気通信事業者のいない国を目指すことが多かった。

企業規模

MTN は参入時の規模が比較的小さく、そのため、トレンドを設定して業界を揺るがす特徴的な組織文化と、実験的な精神を持っていた。MTN は比較的风险回避的な、革新的な環境を奨励した。ただし、MTN は中小企業の特徴から離れる場合が多く、その行動は大胆であり、Singh によれば、これはそのオーナーと経営者の起業家的なものの考え方のためである。

MTN のここでの成功は、一般的な常識、つまり規模が大きく資金の豊富な企業の方が豊富な人材と資本を確保できるため、新市場に参入する際により大きな成功を収めることができるという考え方に反するものである。実際、MTN は、企業規模や、リソースや重要な経験の不足が、アフリカ市場に参入する際に障害にならないことを証明した。

政治的リスクの軽減

MTN は比較的規模が小さいものの、政治的なコネクションを持つ取締役や株主によって、大きな政治的影響力を行使した。その 1 人が Dr. Mthlatho Motlanta である。Dr. Motlanta は New Africa Investments Limited (NAIL) の CEO として、MTN 株式の 20%を所有している。

Dr. Motlanta は 9 か月間 ANC 幹部にロビー活動を行い、1993 年に南アフリカの携帯電話市場を開放させた。さらに、2001 年にナイジェリアに足場を確保した後、政権交代にともない免許の再申請が必要になると、ここでも MTN は ANC 政府内の親しい要人に対して、2 回目の免許のスムーズな交付を依頼した。

南アフリカの Vodacom など他の大手携帯電話会社は、他のアフリカ諸国への進出はコストがかかりすぎると考えて、数か国での展開戦略を断念したが、MTN は進出を続け、2012 年 3 月にベニンで事業のユニバーサルライセンスを与えられ、またコートジボワールで 3G サービスを開始

した。

アフリカにおける携帯電話ネットワークの拡張は、大きな成功を収めた。Vodacom は投資のペースダウンを公表したものの、MTN と Vodacom のいずれも、アフリカでの事業に数百万ドルを支出している。MTN などの携帯電話会社は、アフリカ諸国の事業能力に大きな変化をもたらし、ビジネス環境を大きく改善した。

MTN は事業を営んでいる国において、社会的責任の点で大きな貢献をしており、農村開発を促進するためのプロジェクトを多数実施している。これは MTN のイメージ向上に貢献するとともに、ブランド意識の創造や農村部での売上拡大に役立っている。

MTN はアフリカでの事業拡張で大きな成功を収めたことから、他の外国携帯ネットワーク企業は MTN と提携し、そのプラットフォームを利用してアフリカ市場に参入している。このうち最も顕著な例が、インドの Bharti Airtel である。

日本企業にとって最も意義があるのは、MTN が相異なる多数のアフリカ諸国で展開した柔軟なモデルである。これによって、各事業ユニットはそれぞれの国にふさわしい形で組織されている。また日本は、MTN の政治的コネクションも考慮すべきである。アフリカで円滑に事業を行うためには、政治的コネクションが決定的に重要であった。

8.2.2 銀行

Deloitte によれば、BOP 市場は新興市場の銀行にとって重要な成長分野である。例えば南アフリカだけでも、銀行口座を持たない人が推定で 1,300 万人以上いる。こうした機会にもかかわらず、これまでに多くの銀行がこの事業に失敗してきたのは、イノベーションの欠如のためである。同時に、特に携帯電話会社や小売業者が、この分野に積極的に参入してきている。小売店や携帯電話を新たな流通チャンネルとして利用するとともに、低所得市場に適用できるビジネスプロセスを応用した基本的な取引、保険、預金、融資商品を展開することは、いままで活用されずにいた BOP 市場における銀行業の機会を実現させる 1 つの方法である。

この点について、この市場に進出するためには、商品のイノベーションだけでは不十分だと言われてきた。したがって BOP 市場における銀行業の秘訣は、銀行が新たな商品やサービス、新たな流通・サービスチャンネル、新たなビジネスプロセスを総合的にどれだけうまく実施できるかにある。

新たな商品とサービスに関して、低所得市場の銀行の業務は、取引や預金、保険、融資商品からなる簡素な顧客サービスの限定的な組み合わせにすべきである。最初の商品の組み合わせとし

て適切なのは、1 種類の取引口座、住宅ローン、中小企業ローン、無担保消費者ローン、葬儀プラン、基本的な預金口座である。

さらに、商品流通と商品サービスチャンネルは、顧客のアクセス、遍在性、費用効果の原則に基づくべきである。こうしたチャンネルが、携帯電話と小売店の 2 つである。携帯電話は、便利な支払いを可能にするチャンネルとして、世界的に利用されるようになってきた。多くの例があるが、例えば、中国の Tencent、Safaricom の M-Pesa、Wizzit、Pocit、MTN Banking の Mobile Money、Standard Bank の Wallet シリーズなどである。小売店を銀行の代わりに利用することで商品開発や顧客サービスを促進することも、低所得市場における実行可能な流通の選択肢になってきている。

したがって、BOP を対象とした銀行業は簡単な仕事ではない。一番の課題は、手頃さとアクセス性という顧客のニーズに応えなければならないと同時に、金融機関の厳しい資本収益率要件を満たせるようにすることである。

Standard Bank

Standard Bank は 1862 年に、南アフリカのポート・エリザベスで設立された。その後 100 年間でアフリカ各国に展開し、1953 年までに南部アフリカ・中部アフリカ・東アフリカに 600 か所の拠点を構えた。

現在の Standard Bank は、アフリカに全面的に力を注いでおり、アフリカ以外での事業設立または買収の意思がないことを表明している。この拡大の重要な推進力は、2007 年に中国工商銀行 (ICBC) が Standard Bank の持分の 20% を取得したことである。この点で ICBC は、Standard Bank による石油産出国アンゴラなどアフリカの新市場への進出を後押ししている。ここで注意すべきは、一部アナリストによれば、両行の関係について、ICBC が Standard Bank の持分を 100% 取得することが長期的に自然な帰結だ、ということである。

現在、Standard Bank はアフリカでは 19 か国に展開しており、リテールバンキング、コーポレートバンキング、インベストメントバンキングのサービスを提供している。以下のアフリカ各国に 1,000 店以上の支店ネットワークを持っている。

- アンゴラ
- ボツワナ
- コンゴ民主共和国
- ガーナ
- ケニア
- レソト

- マダガスカル
- マラウイ
- モーリシャス
- モザンビーク
- ナミビア
- ナイジェリア
- 南アフリカ
- 南スーダン
- スワジランド
- タンザニア
- ウガンダ
- ザンビア
- ジンバブエ

Standard Bank のアフリカ進出における大きな成功の 1 つは、アフリカの中小企業（SME）市場を開拓したことである。アフリカでは SME への融資がきわめて少ないが、その大きな理由は、銀行にとって SME のリスクプロファイルの判断が難しいことである。Standard Bank は、アフリカの中小企業や非公式企業への融資を可能にする革新的なリスクソリューションを導入した。このソリューションは、「SME クイックローン」として具体化され、さまざまなリスク評価テストを使って、顧客の返済意欲を評価できるようになっている。「SME クイックローン」では、無担保で 300 ドルから 3 万ドルまでの融資を行っている。

SME クイックローンと他の伝統的な融資との間には、多くの違いがある。

- 完全無担保融資である。
- 申し込み手続きが大幅に簡素化、短縮化されている。
- 銀行のスタッフが顧客を訪問し、支店での申し込み手続きを省略する。
- 申し込みから承認までの日数は 3 日以内。
- 市場で提供されている同様の融資に比べて、利子がほぼ半分。

SME クイックローンはまずケニア、ガーナ、ナイジェリア、タンザニアで試験的に実施され、その後南アフリカを除くすべての国で実施された。これによって、Standard Bank は非公式ビジネス部門に進出し、ほとんど銀行サービスの浸透していないこの市場を活用できるようになった。

Standard Bank がアフリカのさまざまな市場から利益を得ることができるようになったもう 1 つの戦略は、さまざまな国で「シャリア銀行」商品を発売したことである。シャリアバンキングは、2010 年にタンザニアで最初に創設され、イスラム法の原理に沿った銀行業務のシステムである。シャリアバンキングでは、原則として金銭の貸借に伴う利子の支払いや受け取りは禁止され

ている。またイスラム教徒は、イスラムの原理に反すると考えられる財やサービスを提供する事業に投資することも禁じられる。実際、イスラム教では利子の受け取りや支払いは禁じられており、賭博（投機）も、酒類製造などの禁止された産業への投資もあってはならない。

この戦略を実施する最初の国としてタンザニアが選ばれたのは、この国が「東アフリカへの入口として Standard Bank グループにとって重要な市場であり…」と考えられたからであった。この商品は 2011 年までにナイジェリアに拡大された。

アフリカ全土にわたるこれらの戦略によって、Standard Bank では、2012 年 3 月期の年度利益が前年度比で 21%の増加となった。さらに、その他のアフリカ地域における利益（headline earnings）は、昨年度 38%の増加となった。

Standard Bank は CSR（企業の社会的責任）プログラムの一環として南アフリカで数多くのイベントを主催しており、例えば次のものがある。

- 「ジャズと国民芸術フェスティバル」（グラハムズタウン）
- Mindset Network：教育の改善を通じてすべての南アフリカ国民の個人的、社会的、経済的上昇を目的とした非営利団体（NPO）
- サッカー：Standard Bank はサッカーへの支援を拡大しており、特に、急速に変化・拡大する市場を反映するため、南アフリカとアフリカ大陸の両方で関与を深めている。また最近、アフリカサッカー連盟（CAF）と 8 年契約を締結し、アフリカ全土でのサッカー支援を再確認している。

8.2.3 小売

①Shoprite

Shoprite は、南アフリカの小売／スーパーマーケット業界の最大手企業である。南アフリカのもう 1 つの大手小売店である Pick n Pay にとって、直接の競争相手となっている。ただし南アフリカでは、Shoprite は Pick n Pay よりも「低クラス」と見られている。皮肉なことに、南アフリカ以外で両社がともに営業している地域においては、逆の見方をされているようである。

Shoprite はアフリカ 17 か国で 1,200 店以上の協力販売店を展開している。営業している国は次のとおりである。

- アンゴラ
- ボツワナ
- コンゴ民主共和国

- ガーナ
- レソト
- マダガスカル
- マラウイ
- モーリシャス
- モザンビーク
- ナミビア
- ナイジェリア
- 南アフリカ
- スワジランド
- タンザニア
- ウガンダ
- ザンビア
- ジンバブエ

こうした販売店の多くは、国によってさまざまな名称で営業している。こうした店名には Checkers、Checkers Hyper、Usave、OK Furniture、House & Home、OK Power Express、Hungry Lion（小売店ではなくファーストフード店）がある。

一部アフリカ諸国の中には、大手スーパーの進出にきわめて批判的な国もある。例えばジンバブエでは、小規模農家が大手スーパーとは競争にならず、すぐに生活が成り立たなくなると主張している。他方これには反対意見もあり、小規模農家にとっては商品を販売し、市場システムに参加する機会になるという主張もある。

2012年のShopriteグループのグループ売上高は14.4%増加し、特に南アフリカ以外(非RSA)のスーパーマーケットは、事業ベースが小さかったとはいえ、25.4%増加した。ただし、非RSAスーパーマーケットの営業利益の増加は12.2%にすぎず、これに対してRSAスーパーマーケットの増益は17.7%であった。

アフリカ全体のスーパーマーケットの総数は114店から131店に増加した（新規開店18店、閉店1店）。

Shopriteは伝統的に、アフリカでの事業拡大資金を借入ではなく全額自己資金でまかなってきた。これは、アフリカでは投資リスクに関連するコストが高いためである。またShopriteは、1990年代に、サブサハラアフリカ市場への最初の進出の足がかりとするため、すでに実績のある2つの企業を買収した。

ShopriteのCEOであるWhitey Bassonの市場拡大への関心が、Shopriteの拡大の重要な推進

力であり、日本企業が考慮すべき事である。Basson 自身が、Shoprite が進出しようとする国の政治組織や小売団体に働きかけ、交渉を促進し、地元での関係を築いている。

また Shoprite は、アフリカにおいて自社のブランドを単独で保有している。これによって Shoprite の名称に対する支配権を維持し、その品質がアフリカ全体で同じ基準を満たすよう確保している。ただし、Shoprite の設備投資には現地パートナーシップおよび／または長期レンタルが含まれており、グループの事業に地元の利益が反映されるよう確保している。

②Massmart

Massmart は南アフリカ企業であり、Game、Makro、Builder's Warehouse、CBW などの地元ブランドを所有している。消費財の販売企業としてはアフリカ第 3 位の大手であり、一般家庭用雑貨、酒類、日曜大工器具の小売店、基本的食品の卸売店としては最大である。

Massmart は 4 つの部門に分けられる。

Massdiscounters :

- Dion Wired (営業地：南アフリカ)
- Game (営業地：南アフリカ、ボツワナ、ガーナ、マラウイ、モーリシャス (2012 年 1 月閉鎖)、モザンビーク、ナミビア、ナイジェリア、タンザニア、ウガンダ、ザンビア)

Masswarehouses :

- Makro (営業地：南アフリカ。ジンバブエの 2 店舗は 2011 年度に売却)

Massbuild :

- Builders Warehouse (営業地：南アフリカ、ボツワナ)
- Builders Express (営業地：南アフリカ)
- Builders Trade Depot (営業地：南アフリカ、モザンビーク)
- Kangela (営業地：モザンビーク)

Mass Cash

- CBW (営業地：南アフリカ、ボツワナ、レソト、モザンビーク、ナミビア、スワジランド)
- Jumbo (営業地：南アフリカ、ボツワナ)
- Cambridge Food (営業地：南アフリカ)
- Shield (営業地：南アフリカ、ボツワナ、レソト、ナミビア、スワジランド)
- Kawena (営業地：モザンビーク)

ウォールマート

小売世界最大手の米ウォールマート (Wal-Mart) は、2011年6月20日に、南アフリカで小売第3位のマスマート (Massmart) の株式51%を24億ドルで買収し、アフリカ大陸進出を果たした。マスマートを通じたウォールマートのアフリカ事業は、食品ビジネスを5年間で50%以上成長させることを目論んでいたが、ここに来て軌道修正をしている。

マスマートは1990年創業のディスカウント・スーパーで、他社を吸収買収することにより拡大してきた企業である。主にブランド商品を大量に購入して廉価で現金販売している。マスマートがグローバルパートナーを必要としていたところに、南アフリカでパートナーを探し始めていたウォールマートと出会い、株式の過半数を譲渡した。

南ア拠点に12カ国に展開

マスマートは、グループ企業の Game、CBW、Builders Warehouse が国際展開をしている。2012年時点で南アフリカ以外には、ガーナ、ナイジェリア、ナミビア、ボツワナ、ザンビア、レソト、スワジランド、モザンビーク、マラウイ、タンザニア、ウガンダに進出している。店舗数は、2012年6月時点で、国内外で348店舗（前年と比べて25店舗を新規に開店、15店舗を取得、5店舗閉鎖）、このうち、海外は27店舗、モーリシャス（Gameブランド）からは撤退したものの、サブサハラ地域におけるビジネスを着実に強化、拡大している。売上（2012年6月）は15.6%増加して612億900万ランド、営業利益は21%増加した。売上高に占める海外の比率は、7.8%である。

マスマート買収時に描いていたウォールマートの戦略は、買収後3年間で54の新規店舗の開店、また、セネガル、カメルーン、アンゴラなどの未進出国にも進出し、食品ビジネスを5年間で50%以上の成長を見込むというものであった。また、生鮮品の調達は、大半は南アフリカが供給し、農家の研修と開発のためのプログラムを用意していた。

しかし、実際は、短期的には未進出国へ進出する拡大路線を採るのではなく、既存の店舗を強化しており、軌道修正をしている。マスマートは2012年6月末までの1年間に35店舗を新規開店したが、そのうち新規国の展開はボツワナの1店舗で、他には、新規国への進出はなかった。長期的にはナイジェリアに最大20店舗を展開することを考えているようである。

今後のグループ別の具体的な店舗戦略としては、マスディスカウンターの店舗数を2016年までにアフリカで2倍に、マスウェアハウスの Makro は、2015年まで毎年2店舗のペースで新規開店する計画である。また、ボツワナへ初の国際展開を果たしたマスビルドは、2013年にはザンビアとモザンビークにも新規開店する予定である。さらに、マスキャッシュは、モザンビークへの進出を計画中で、既存店舗が落ち着いた後には、他のアフリカ諸国にも進出する予定であるという。

表 57: マスマートの経営指標(2010~2012 年)

(ランド)

	2010 年 6 月末	2011 年 6 月末	2012 年 6 月末
売上	474 億 5,100 万	529 億 5,010 万	612 億 900 万
営業利益	18 億 6,670 万	20 億 5,870 万	21 億 3,500 万
従業員	2 万 6,500 人	3 万 495 人	N/A

出所: マスマート社資料より作成

表 58: マスマートの店舗タイプと店舗数(2012 年 6 月末)

マスマート部門	ブランド名	販売品	平均店舗面積 (平方フィート)	購買層 LSM 水準	その他	店舗数		
						南ア	国際	合計
マスディスカ ウンター (Massdiscoun ters)	Game	雑貨とアパレル	5 万 8,000	5~10	限られた消耗品やスナック菓子、飲料を販売することもある。	94	13	107
	DionWired	家庭電化用品	1 万 8,000	8~10	小売。オンライン販売も 2012 年より開始した。	18	0	18
マスウェアハ ウス (Masswareho use)	Makro	食品、酒類、雑 貨	16 万 1,000	食品: 2~6、酒・ 雑貨: 6~10	メンバーシップ制。雑貨は小売、食品と酒類は卸売。	16	0	16
マスビルド (Massbuild)	Builders Warehouse	日曜大工用品、 ガーデン用品	9 万 5,000	5~10	建築、メンテナンス、 改築に携わる業者、住 宅所有者など向け。	27	1	28
	Builders Express	日曜大工用品、 ガーデン用品	2 万 5,000	5~10	主な顧客層は住宅所有 者。	27	0	27
	Builders Trade Depot	建材	5 万 5,000	4~8	建築、メンテナンス、 改築に携わる大・中規 模の業者向け。	29	0	29
マスカッシュ (Masscash)	Cambridge Food	生鮮食品、食料 雑貨、美容品、 日用品、一部雑 貨	3 万 2,000	2~5	小売。ディスカウ ント・スーパー。	43	0	43
	Jumbo	美容品、ヘアケ ア用品など	5 万 4,000	2~6	卸売。キャッシュ&キ ャリー。	6	0	6
	CBW	食品、消耗品、 小規模ビジネス に必要なもの	4 万	2~6	卸売のバルク売り。キ ャッシュ&キャリー。 レストラン、ホテル、 スバザなどの経営者向 け。	61	13	74
	Shield	食品、食料雑貨	N/A	N/A	卸売。メンバー制の購 買組合。	495 メンバーが南ア、 ボツワナ、ナミビア、 スワジランドに 552 店 舗所有		
合計							348	

注:「生活水準評価 (LSM: Living Standards Measures)」は、南アフリカ広告研究基金 (SAARF: South African Advertising Research Foundation) が開発したもので、世帯の社会経済地位を測り LSM1 (豊かでない) ~LSM10 (豊か) のグループに分けている。合計店舗数は、Shieldブランドは含まない。

出所: 各種資料より作成

8.2.4 食品・飲料

SABMiller

SABMiller は国際的な大手醸造会社であり、世界 75 か国以上に展開している。ビールが主要な製品であるが、ソフトドリンクにも進出しており、コカコーラ製品のボトリング会社としては世界最大である。世界的大企業である Heineken や Guinness など、アフリカ市場で正面から競合している。

SABMiller は現在、アフリカで次の 15 か国に展開している。

- ボツワナ
- ガーナ
- レソト
- マラウイ
- モザンビーク
- 南スーダン
- スワジランド
- タンザニア
- ウガンダ
- ザンビア
- 南アフリカ
- コモロ
- エチオピア
- ケニア
- マヨット
- ナイジェリア

SABMiller は Castel Group との戦略的同盟を通じて、さらにアフリカ 21 か国で事業を展開している。Shoprite と異なり、SABMiller の拡大戦略は買収を中心にしている。

SABMiller は、自社が事業を営んでいるコミュニティのインフラ整備も頻繁に支援している。実際、SABMiller は、新たな市場に進出する際に、必要なインフラを自社で整備することで知られてきた。これには、流通業者と自社工場をつなぐ道路を舗装することまで含まれる。

SABMiller はアフリカ全土に展開しているが、その存在は他の会社ほど目に付かない。これは、自社が南アフリカまたはアメリカで使っているブランドを現地の市場に押しつけるのではなく、現地のブランドを残す選択をしているためである。このことは、日本に基盤を持つ製品をアフリカで販売しようと考えている日本企業にとって、きわめて重要なセットとなる。地元で認知されたブランドの買収は、日本の企業にとって有利に働くだろう。

ただし SABMiller は、南アフリカ人が多く居住している国では、南アフリカブランドの製品を販売している。

8.2.5 医薬品

①Adcock Ingram

Adcock Ingram は創業 100 年を超える南アフリカの企業である。同社はクルーガーズドープで EJ Adcock Pharmacy として創立され、1950 年にヨハネスブルク証券取引所に上場した後、Tiger Brands の完全子会社となり、その後 2000 年に上場廃止となった。Tiger Brands から独立すると、2008 年に再上場した。

Adcock Ingram は南アフリカの民間医薬品業界で 10% のシェアを持ち、ブランド医薬品、処方薬を幅広く提供している。薬効分類で見ると、鎮痛剤、アレルギー、心臓血管系、中枢神経系、皮膚科、耳鼻科・眼科製剤、女性保健、胃腸科、ビタミン、ミネラル、エネルギー補給剤、一部パーソナルケア製品など広い範囲に及んでいる。

また南アフリカの病院に、救命救急製品、輸血システムおよび付属品も、Adcock Ingram Critical Care の一部として供給している。

Adcock Ingram は歴史的に南アフリカの企業であるが、今やグローバル企業に成長している。現在、ケニアとガーナに地域販売・流通事務所があり、インドとガーナに製造拠点を持つ。販売、流通、管理、規制対応スタッフもすべてケニア、ガーナ、ジンバブエ、インドに配置されている。サポート技術者はザンビアとモザンビークにいる。

Adcock Ingram は 2011 年 10 月にガーナ出身の Kofi Amegashiein をアフリカ進出戦略のトップに任命し、現在、ナイジェリアおよび残るアフリカ諸国への進出を計画している。Amegashie の考えでは、「アフリカで勝つためには、ナイジェリアを押さえないといけない。」さらに、「ケニア、ウガンダ、タンザニアだけでも合わせて 1 億を超える人口があり、東部、西部、北部アフリカで相当規模の事業を展開できるに違いない。」したがって、ケニアとナイジェリアは、それぞれ東アフリカと西アフリカにおける同社の利益に資するものである。

Adcock Ingram は残るアフリカ諸国を注視しており、同社の戦略において「特定の薬効分類においてシナジー効果の見込める買収を積極的に検討し、残るアフリカ諸国に進出する考えである」ことを表明している。この目的に沿って、これまでに以下の企業を買収している。

- 2011 年 7 月 31 日、南アフリカの NutriLida (Pty) Limited、Zeiss Road Manufacturing、Midsummer Assets and Leasing (Pty) Ltd の事業を 100% 買収。
- 2011 年 4 月 1 日、Bioswiss (Pty) Ltd の持分を 51% 取得。
- 2010 年 4 月 1 日、ガーナの大手上場医薬品会社 Ayrton Drug Manufacturing Limited の持分 65.59% を 1 億 2,100 万ランドで取得し、西アフリカに進出。
- 2009 年 11 月 17 日、Unique Formulations の資産を 100% 買収。

Adcock は、総売上高に占める南アフリカ以外の売上の割合を、約 5% から 2015 年までに 20% ~30% に引き上げるよう取り組むことを決めている。

しかし、Adcock の最高経営責任者（CEO）である Jonathan Louw は、同社のサブサハラアフリカにおける買収活動はこれまでペースが上がっておらず、妥当な価格の適切な取引を見つけることは難しいと語っている。この点について次のように述べている。

「サブサハラアフリカ進出に当たってこうしたパートナーの力を活用することは、非常に理にかなったことであるが、おそらく、インフラの整備をこれまで以上に速やかに進めることが必要である。

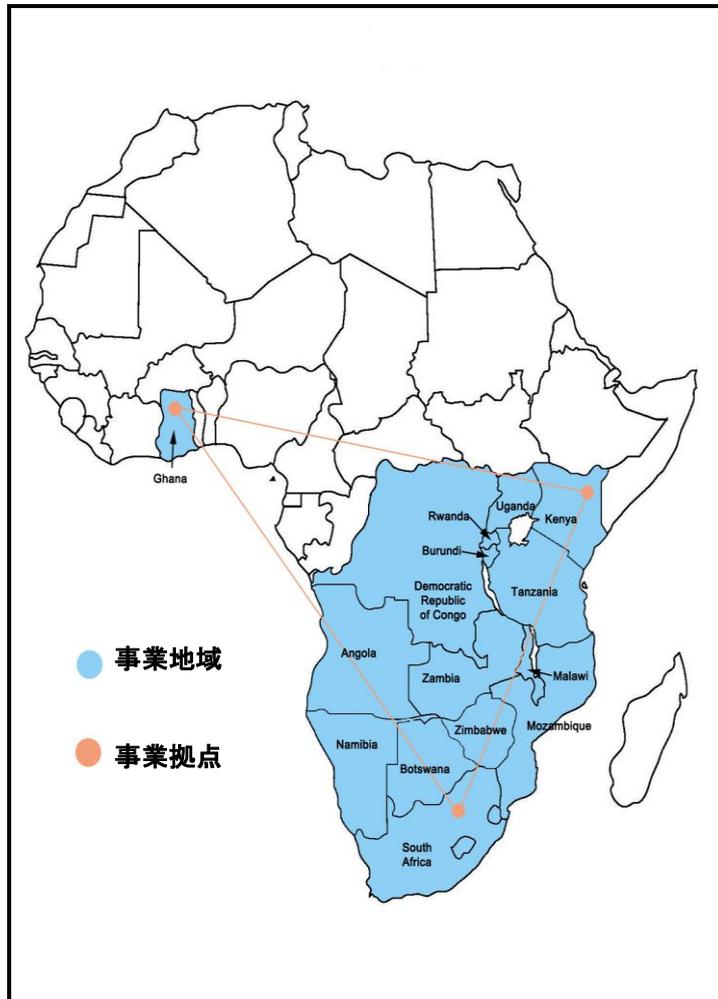
特に東アフリカや西アフリカでいま以上の実績を上げることが望ましかったが、...妥当な価格の適切な買収案件で、なおかつその解決のために経営の時間を取られる難しい問題を伴わないものを見つけることは、困難である。」

例えばナイジェリアは重要な市場であるが、Adcock は買収対象を求めて最大限の努力をしてきたにもかかわらず、いまだ適切な案件が見つかっていない。同社 CEO によれば、腐敗の問題と市場での厳しい競争が、常に課題になっている。

Adcock の南アフリカにおけるさまざまな CSR（企業の社会的責任）プログラムの中には、次のものがある。

- スマイル基金（40 万ランド）：スマイル基金は南アフリカの NGO であり、顔面に何らかの障害のある子どもが、南アフリカで無料で再生手術を受けられるよう支援している。
- 希望のベッド（75 万ランド）：この運動は、集中治療、ガン、心臓血管、神経、内分泌系、感染症の分野において、病状が深刻で専門的な治療を必要とする乳児・子どもの医療環境を改善することを目的としている。
- 慈悲の船（25 万ランド）：無料で手術や治療を行うとともに、地元コミュニティと連携して、医療の改善、トレーニングやアドバイス、物資の提供、現場での支援を行っている。

図 15: アフリカ全土での医薬品事業



出所：Adcock Ingram

②Aspen Pharmaceuticals

Aspen Pharmaceuticals は南アフリカに拠点を置く、ヨハネスブルク証券取引所の上場会社であり、150 か国以上でブランド医薬品やジェネリック医薬品を供給している。南アフリカではジェネリック医薬品製造の最大手であり、アフリカ最大の医薬品メーカーである。製品としては、錠剤、カプセル、滅菌剤、注射薬、経口避妊薬、栄養製品、凍結乾燥バイアル、細胞毒性薬、坐薬、バイアル、分包、リキッド、半固形、専門家用原薬などがある。

同社は世界各地に進出しており、南アフリカ、オーストラリア、香港、フィリピン、ドバイ、ドイツ、アイルランド、ブラジル、メキシコ、ベネズエラに拠点がある。6つの大陸の13地点に18か所の製造拠点を持っている。

アフリカでは、南アフリカに加えて、ケニア、タンザニア（いずれも製造拠点を併設）、ウガンダにも拠点がある。

Aspen は、アフリカ大陸を「医薬品拡大のチャンスに開かれた有望な窓口」と見ている。Adcock と同様、進出戦略の一環として戦略的同盟や国際的パートナーの確保に積極的に取り組み、アフリカでの市場シェアの拡大を目指している。このために、東アフリカと中部アフリカに展開している Shelys Africa Limited (Shelys) の株式を、100%取得した。Beta Healthcare International はケニアを拠点とする Shely の子会社であり、東アフリカ、特にタンザニアで処方薬の大手であることから、これは Aspen にとってきわめて重要な買収である。また Shelys は、ダルエスサラームに製造設備を保有している。

また Aspen は、Gilead Sciences Inc や Tibotec Pharmaceuticals Limited とも、強固な関係がある。両社はアフリカで欠かせない HIV/エイズ医薬品を幅広く取り扱っている。

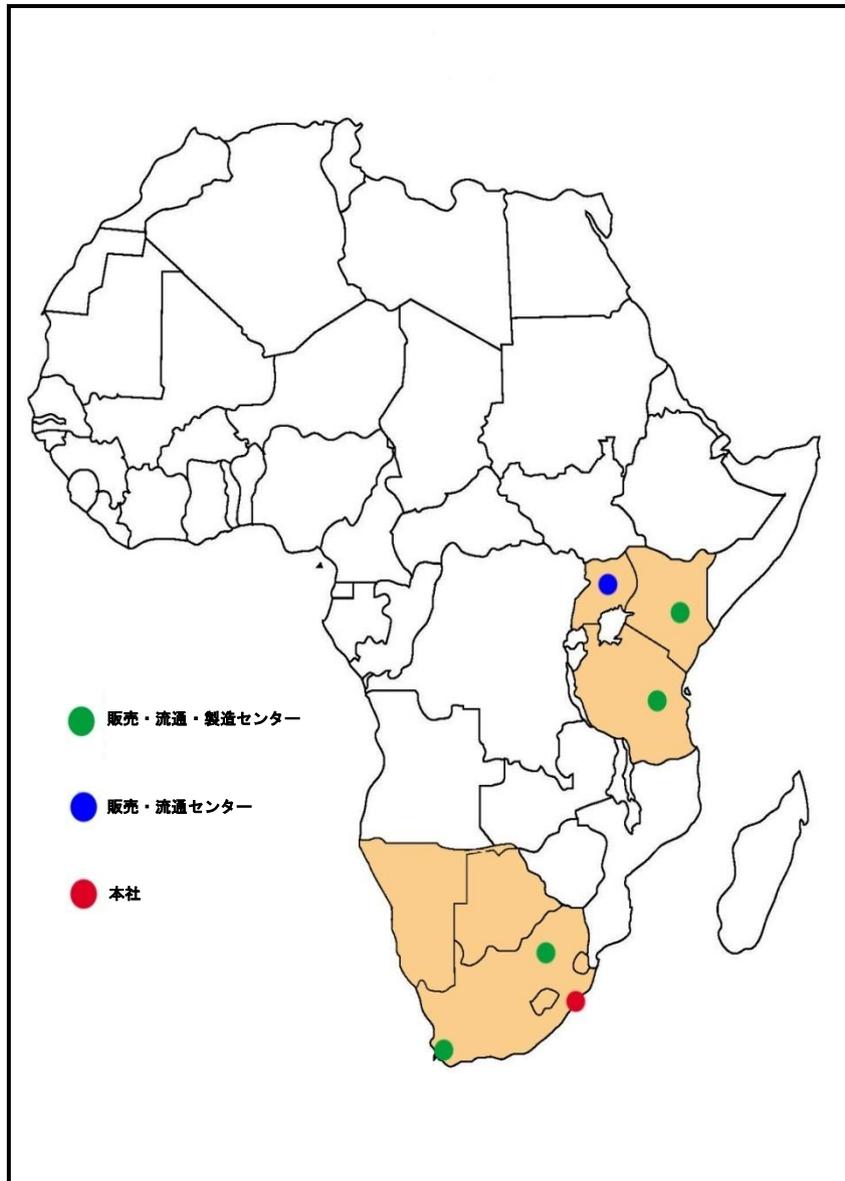
さらに最近では、世界的医薬品グループの GlaxoSmithKline から、一般用医薬品部門を約 2 億 6,900 万ドルで買収した。この取引には、Zantac、Phillips' Milk of Magnesia、Dequadin、Solpadeine、Borstol、Cartia などの実績あるブランドが含まれている。

この買収は 2 つの取引で構成されていた。1 つは南部アフリカを対象とした取引であり、南アフリカ、ナミビア、ボツワナ、スワジランド、レソト、ザンビア、ジンバブエ向けの製品を買収した。もう 1 つの取引では、それ以外の地域（欧州、北米を除く）向けの製品を、モーリシャスにある Aspen の子会社 Aspen Global が買収した。

Aspen は CSR プログラムの一環として、以下の業界団体が制定した強制力のない規則、規範、基準に自主的に従っている。

- 南アフリカ製薬会社協会 (PHARMISA)
- 南アフリカ自己治療薬製造者協会 (SMASA)
- 南アフリカ保健製品協会 (HPASA)
- 南アフリカ乳児食協会 (IFASA)
- 南アフリカ化粧品・トイレタリー・フラグランス協会 (CTFA)

図 16: Aspen の事業展開



Source: Aspe

サブサハラ市場と市場開拓 I 市場とビジネス環境・企業

2013年3月発行

著作・発行 日本貿易振興機構（ジェトロ） 海外調査部

〒107-6006 東京都港赤坂 1-12-32 アーク森ビル 6階

禁無断転載