

第6章 南アフリカ企業とナイジェリア

著者	中本 健一
権利	Copyrights 日本貿易振興機構（ジェトロ）アジア経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) http://www.ide.go.jp
シリーズタイトル	Africa Research Series
シリーズ番号	13
雑誌名	企業が変わるアフリカ - 南アフリカ企業と中国企業のアフリカ展開 -
ページ	115-126
発行年	2006
章番号	第6章
出版者	日本貿易振興機構アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/00016617

第6章

南アフリカ企業とナイジェリア

中本 健一

はじめに

ナイジェリアでは1999年に民政移管が行われ、2004年7月からはアフリカ連合(African Union: AU)の議長国として、西アフリカだけでなくアフリカ大陸全体でも指導力を発揮している。一方南アフリカ(以下、南ア)は、アパルトヘイト撤廃に向けての改革を推進し、1994年には黒人を含む全人種参加の民主的総選挙を成し遂げ、アフリカ大陸のみならず途上国の代表としても発言力を持つに至った。

このアフリカの2つの大国は、政治面だけでなく経済面でも存在感を示している。ナイジェリアは豊富な石油・ガス資源¹とアフリカ最大の人口(2004年の政府推定人口は1億2,993万人)を抱える。一方南アは、金やダイヤモンドをはじめとする鉱物資源と、アフリカで類を見ない高度な技術と産業の集積を誇り、サブサハラ・アフリカ全体のGDPの約4割を占める経済大国である。1994年の南アでのアパルトヘイト終焉、1999年のナイジェリアでの民政移管という2つの出来事を経て緊密さを増している両国の経済関係を、ナイジェリアに進出す

¹ ナイジェリア中央銀行の2004年年次報告によると、2004年の原油(コンデンセート含む)の生産量は9億40万バレル(日量250万バレル)。また、OPEC [2004]によれば、2004年末時点の原油の確認埋蔵量は358億7,620万バレル、天然ガスの確認埋蔵量は5兆2,289億立方メートル。

る南ア企業の動向に注目することでみていきたい。

第1節 ナイジェリア・南ア貿易の概観

2004年のナイジェリアの対南ア輸出は786億5,854万ナイラ（1ドル＝133.5ナイラ、2004年平均）輸入は657億4,737万ナイラで、ナイジェリア側の129億1,117万ナイラの出超となっている。ナイジェリアにとって南アは、輸出では第12位の相手国（輸出総額の1.5%）、輸入では第7位の相手国（輸入総額の4.2%）であり、アフリカ内でみると輸出で第3位、輸入では最大の相手国となっている。輸出、輸入とも対前年比でそれぞれ拡大しているが、輸出が3.3%増と微増であったのに対し輸入は75.0%増と大きく拡大している。

ナイジェリアの対南ア輸出品目をみると、最大品目の原油と第2位の石油及び歴青油とで輸出総額の99.7%を占める単調な構成である。他方、輸入品目は農水産物から機械類まで多岐にわたっている。輸入の上位品目を列挙すると、精米（構成比5.1%）、送信機器（同5.0%）、小麦及びメスリン（同4.9%）、冷凍ものの魚（同4.0%）、発電機（同2.7%）、ポルトランドセメント（同2.6%）、鉄鋼製の塔及び格子柱（同2.4%）などとなっている。これら品目は、携帯電話

ナイジェリアの対南ア輸入上位品目(2004年)

(単位:1,000ナイラ、%)

	品目	金額	構成比	伸び率
1	精米	3,354,637	5.1	403.8
2	送信機器	3,277,326	5.0	439.5
3	小麦及びメスリン	3,239,683	4.9	全増
4	冷凍した魚(その他のもの)	2,628,520	4.0	518.9
5	発電機(75kVA以下)	1,743,125	2.7	958.4
6	ポルトランドセメント(白色以外)	1,685,119	2.6	964.4
7	鉄鋼製の塔及び格子柱	1,609,704	2.4	747.2
8	冷凍した魚(さば)	1,587,531	2.4	420.2
9	ポリプロピレン	1,355,407	2.1	18.9
10	紙及び板紙	1,325,561	2.0	31.1
11	アルミニウム(合金除く)	1,227,324	1.9	15.9
12	冷凍した魚(にしん)	1,090,141	1.7	全増
13	スタティックコンバーター	1,003,489	1.5	111.1
14	鉄鋼製の油・ガス輸送用ラインパイプ	975,152	1.5	全増
15	ポリエチレン	915,975	1.4	99.0
	総計	65,747,368	100.0	75.0

(出所)ナイジェリア連邦統計局

利用者の増加や建設需要の高まりなどナイジェリアの好調な経済成長を反映している一方で、多くの品目を輸入に依存せざるを得ない脆弱な製造業の実態も反映している。

第2節 ナイジェリアに進出する南ア企業の概観

ナイジェリアに進出している南ア企業をみると、通信、運輸、金融、建設からサービスに至るまで、その進出分野は多岐にわたっている。ここではその中から代表的な企業を取り上げ、ナイジェリアでの活動をみていきたい。

ナイジェリアにおける南ア企業

MTN Nigeria Eskom Nigeria South African Airways Stanbic Bank Nig. Ltd. Multichoice Nigeria/M-NET Umgeni Water Dewfresh Products (Nigeria) Limited Direct Marketing Communications Limited South Africa - Nigeria Communications & Systems Limited Grinaker-LTA Construction Limited Safmarine Nigeria Ltd. Engen SA Sasol SA Protea Hotels Critical Rescue International (CRI) Securicor / Outsourcing Nig. Ltd. Global Outdoor Services Caronc Investments Limited Alvac Company. Ltd. CIT Ikoyi Holiday Inn Hotel (A member of Southern Sun Hotels SA) Johnnic Communications Pty Ltd. Arivia.com Deebee Company Limited/SERAC International SA African Worldwide Removal (subsidiary of AGS-Frasers, SA) OracleMed Health Shoprite Checkers SA M-Cubed Asset Management/First Alliance Pensions Alexander Forbes (Consulting Actuaries Nigeria Limited)

(出所)ナイジェリア - 南ア商業会議所

通信：携帯電話加入者数の拡大続くMTNナイジェリア

通信部門で目覚ましい発展を遂げているのが、アフリカの主要携帯通信会社MTNグループである。現在、加入者数ベースでナイジェリアの50%弱のシェアを持つMTNナイジェリアは、ナイジェリア通信委員会（Nigerian Communication Commission：NCC）が移動通信セクター自由化政策の一端として2001年初めに行ったGSM方式による携帯通信サービス営業ライセンスの公募入札に参加してライセンスを取得し、同年8月に事業を開始した。同社は2001年1月にライセンス取得のため2億8,500万ドルを投資し、同社ホームページによれば「これまでに18億ドル超をナイジェリアの携帯通信インフラ作りのために投資した」という。

ナイジェリアにおける同社の通話料は、ライセンス取得など多額のコストを回収するため、当初は他国と比較して高めに設定された。しかし、それにもかかわらず加入者を順調に増やし、2005年9月30日時点での加入者数は766万7,000（2005年3月からの加入者数の伸び率は38%）となった。これは、MTNグループ全体での加入者数2,060万の約37%を占め、南ア国内の加入者数896万1,000と比較しても遜色ない数字である。また、2005年度の4～9月期で総利益は1,190億ナイラ（58億7,000万ランド）、税引き後利益は413億ナイラ（20億3,000万ランド）を計上しており、南アに次ぐ業績となっている。

このほか、通信分野では南ア国営電力会社エスコム（Eskom）と旧ナイジェリア電力公社との合併会社が、送電線を利用して光ファイバー通信ケーブルを敷設するという計画がある。このプロジェクトが完成すれば西アフリカの近隣諸国にも大容量の送信設備を供給でき、海底ケーブルの機能を補完できるとしてNCCも期待している。

メディア：マルチチョイス（Multichoice）がデジタル放送サービスを展開
映画、音楽、スポーツ、ニュースなど数多くの専門チャンネルと豊富なライブ映像を備えたDSTV（Digital Satellite Television）の登場は、コンテンツ面で見劣りするテレビ公社（Nigerian Television Authority：NTA）からナイジェリアの視聴者を奪っていった。

マルチチョイス・ナイジェリアは、南アのマルチチョイス・アフリカと

ナイジェリア人弁護士オグンサンヤ (Adewunmi Ogunsanya) 氏 (現在同社社長) との合併会社で、1994年4月に操業を開始した。アフリカ全土でDSTVサービスを展開するマルチチョイスにとってナイジェリアは、アフリカで最大の南アに次ぐ加入者数を誇る市場である。経済の中心地ラゴスと首都アブジャ以外にもポートハーコート、カドゥナ、ジョス、エヌグ、カノの5つの地方都市に事務所を構え、サービスの充実を図っている。

南ア『ビジネスデイ』紙の最大株主であり、映画館やマルチメディアストアを展開する総合メディア企業のジョンニック・コミュニケーションズ (Johnnic Communications) は2004年8月、ナイジェリア企業キャピタル・アライアンス・プライベート・エクイティ (Capital Alliance Private Equity) との合併会社ジョンニック・コミュニケーションズ・ウェストアフリカ (Johnnic Communications West Africa) を通じ、ナイジェリアで「ビジネスデイ」紙²を発行するビジネスデイ・メディア・リミテッド (Business Day Media Ltd) の51%の株式を取得して両紙の販売促進に向けた業務提携を始めている。また、2005年6月には系列会社Nu Metroが展開するNu Metroメディアストアがラゴスにオープンし、書籍、音楽CD、DVDなどの販売を開始している。

建設：ホテルから石油ガス関連構造物まで幅広く手掛けるGrinaker-LTA

南ア最大の建設会社であるGrinaker-LTAが1999年に設立したナイジェリア子会社Grinaker-LTAコンストラクション・ナイジェリア・リミテッドは、ナイジェリアで操業している石油・ガス会社などが発注する建設プロジェクトに従事するほか、ホテル、コンクリート建築物などの建設を手掛けている。

インフラ関連プロジェクトでは2001年、MTNナイジェリアのスイッチステーションの建設に着手した。ラゴス、アブジャ、ポートハーコートのスイッチステーションを工期通り完成させて全施設同時稼働に貢献した結果、同社はMTNナイジェリアからのその後の契約受注にも成功している。エネルギー関連プロジェクトでは、ポートハーコートにある10万平方

² 南ア『ビジネスデイ』紙と同じ紙名だが関係はなく、発行者は異なっていた。

メートルの施設を改修し、この地域で3つの指に入る加工ヤードに仕立てた。また、石油メジャーが発注する建設プロジェクトを受注する大手エンジニアリング会社の下請けとしても活躍している。マネージングダイレクターのバセット (Tom Bassett) 氏によれば、ナイジェリアはアンゴラとともに「資源を持っており、収益を生み出す経済成長著しい国」であり、同社はナイジェリアをアフリカでの重要拠点の一つと位置付けている。

資源開発：GTL技術で存在感示すサソール

GTL (Gas to Liquid) 技術³の商用化を目指すアメリカ石油大手のシェブロン (現シェブロン・テキサコ) と南アのサソールは2000年10月、折半出資によりサソール・シェブロンを設立した。サソール・シェブロンは、SPD (Slurry Phase Distillate) プロセス・フィッシュアトロプシユ合成技術 (サソール) やアイソクラッキング技術 (シェブロン) を組み合わせた特殊技術を確立している。シェブロンナイジェリア (CNL) とナイジェリア石油公社 (Nigerian National Petroleum Corporation : NNPC) は、その共同プロジェクトであるエスクラボスGTL (EGTL) プロジェクトについて政府当局から認可が得られ、2005年4月にはEPC (設計・資機材調達・工事) 契約を米KBRなどの国際コンソーシアムに発注した。このEGTLプロジェクトにサソール・シェブロンのGTL技術が活用される。

観光：主要8都市でホテルを展開するプロテアホテルズ

1984年に設立され、アフリカを中心に世界で113以上のホテルと関連施設を展開する南アのプロテアホテルズ (Protea Hotels) は、2001年7月にナイジェリアのキャピタル・アライアンス・ナイジェリア (Capital Alliance Nigeria) との業務提携を発表し、ナイジェリアでのホテル展開を始めた。2005年12月現在でラゴス、ポートハーコート、アブジャ、エヌグ、オブドゥなど全国8カ所で操業している。プロテアホテルズはホテルの所有は行わず、ホテルの運営と利用客獲得に向けたマーケティングに特化してい

³ 天然ガスから液体燃料を製造する技術で、生成される製品が硫黄分や不純物が少ないこと、小さなガス田への適用が可能であること、LNGのような専用船は不要であることなどから世界的に注目されている。

る。プロテアホテルズはアフリカでの豊富な経験を活かし、今後ナイジェリアでホテルの数を2006年1月オープンのホテルも含め11ヵ所に拡大する予定である。

金融：激しい競争下で巨大市場を開拓するスタンビック銀行

スタンビック (Stanbic) 銀行ナイジェリアは、サブサハラ・アフリカで17カ国、その他欧米アジアなど他地域を含めて21カ国に展開するスタンダード銀行グループ (Standard Bank Group) に所属する。スタンビック銀行ナイジェリアの母体であるThe Grindlay Merchant Bankは1983年に設立されたが、1992年にスタンダード銀行がANZ Grindlaysのアフリカオペレーションを引き継いだことで行名を現在のスタンビック銀行に変更した。同行は大口金融と小口金融の双方を取り扱っており、ラゴス、イケジャ、ポートハーコート、アブジャ、カノに支店を持つ。MTNナイジェリアの投資の際に、スタンビック銀行は国際金融公社(IFC)とともに同社に対して融資している。ナイジェリア中央銀行が金融部門強化を目的に推進している最低資本金額引き上げ策や競合他社との激しい競争の下、同行の法人部門(Corporate Banking)の責任者ジュワ(Ralph Juwah)氏は「顧客拡大のために常に新たなビジネス領域を探している」と語る。

小売：ショップライトがナイジェリア初の店舗をオープン

アフリカ、インド洋島嶼部、南アジアの17カ国で店舗を展開するアフリカ最大の食料品小売業ショップライトグループ (Shoprite Group) は2005年12月、ラゴスのレッキ (Lekki) 地区に位置するザ・パームス (The Palms)・ショッピングモール内に、ナイジェリアで最初のスーパーマーケットをオープンした。敷地面積4,000平米の店舗には消費財、食料品、文房具、電化製品など2万点が取り揃えられている。このうち半分が南アからの輸入品で占められる。南アからの輸入品は、ワイン、果実、菓子類、乳製品、穀物・同加工品、調味料、冷凍食品など、あらゆる品目に及ぶ。南ア以外の地域の運営責任者であるフリッツ (Gerhard Fritz) 氏によると、ショップライトはナイジェリアで今後2年間に7店舗、5年間で20店舗の出店を計画している。

同じショッピングモールには、南アのディスカウントストアであるゲーム（Game）も出店している。6,600平米の大きな店舗の中には音響機器、映像機器、エアコン、扇風機、冷蔵庫、洗濯機、プリンターなどの各種電化製品、CD、DVD、ゲーム用ソフトなどの各種ソフト、自転車、玩具、トレーニングマシン類、食器類、衣類など、豊富な品揃えとなっている。DVDホームシアターやコンポーネントシステムなどの取り揃えも充実しており、日本の大手家電メーカーの商品も多く取り揃えられている。またゲームのほかにも、Nu Metroは同じショッピングモール内に6つのスクリーンと1,200席を備えた映画館の運営を開始する予定となっている。

第3節 進出企業インタビューにみるナイジェリア市場

ナイジェリアに進出している南ア企業6社に対し、ナイジェリア市場に対する見方、ナイジェリアでのビジネス環境についてインタビューを試みた。また、ナイジェリア - 南ア商業会議所、ナイジェリア製造業者協会（MAN）、ナイジェリア商工鉱農会議所（NACCIMA）に対し、ナイジェリア進出南ア企業の動向や相談事例などについて話を聞いた。

ナイジェリア進出時期について

インタビューした南ア企業のナイジェリアへの進出時期をみると、サフ

インタビュー対象企業・団体

企業名(業種)	
Grinaker-LTA Construction Nigeria Limited	(建設)
Safmarine Nigeria Limited	(運輸)
Stanbic Bank Nigeria Limited	(金融)
Shoprite Checkers	(小売)
Protea Hotel	(観光)
MTN Nigeria Communications Limited	(通信)
団体名	
The Nigerian-South African Chamber of Commerce	
Manufacturers Association of Nigeria (MAN)	
The Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry, Mines and Agriculture (NACCIMA)	

マリン・ナイジェリアとスタンビック銀行ナイジェリアを除き、1999年以降の進出であった。また、MANは、「南ア企業からは2003年頃からナイジェリアでのビジネス展望について問合せが来るようになった」と語っており、さらにNACCIMAも「南ア企業は約2年前からナイジェリアでのビジネス活動を模索し始めた」としていることから、南ア企業のナイジェリア進出はナイジェリアで民政移管が行われた1999年以降から活発化していったとみることができよう。

ナイジェリア市場に対する見方

どの企業も押し並べてナイジェリア市場に対する見方はポジティブである。その理由として挙げられたのは主に、資源を持っていることから収益が期待できる国であること、アフリカ最大の人口を抱え市場としての潜在性が高いと同時に、伸び盛りの成長市場であること、の3点であった。

6社中で最も見方が共通していたのが、ナイジェリア市場の成長性を評価したであった。「飽和状態の南アと比べ、ナイジェリアはバージンの市場」(スタンビック銀行)、「(当社が展開している)ほとんどの国の市場は現在飽和状態であり、それゆえナイジェリアに投資する必要があった」(ショッピングライト)など、6社中4社がこの点を指摘しており、進出南ア企業がナイジェリアを「残された成長市場」とみていることがうかがえる。

の次に多かったのがナイジェリア市場の潜在力を評価したであった。「(人口が莫大である)ナイジェリアは類のない市場であり他のアフリカとは異なっている」(MTN)、「ナイジェリアに進出した理由は、この国の巨大な市場と人口」(ショッピングライト)など、6社中3社がこの点を指摘している。また、6社中2社が指摘したについては、ナイジェリアは単に莫大な人口を抱える国ではなく、豊富な石油・ガス資源が投資を呼び込み、収益を生み出す「カネ回りのいい市場」とであると認識されていることがうかがえる。

ナイジェリアでのビジネス環境

ナイジェリア進出時あるいは通常業務において直面する障害について

尋ねたところ、業種の異なる6社で意見が分かれた。その中でも半数の3社が指摘した障害として税関、輸入禁止措置、汚職の3つが挙げられた。

税関については「反応が悪く商業志向ではない税関サービス」(サフマリン・ナイジェリア)、「通関が遅れる」(プロテアホテル)などの問題が指摘された。政府が国内産業の保護・育成のため導入している輸入禁止措置については、「進出国の国内法を遵守する当社はナイジェリアでそれら(輸入禁止)品目を販売用に輸入することができなかった」(ショップライト)、「家具、フルーツジュース、繊維製品などの入手が困難」(プロテアホテル)など、小売・観光業などに影響を及ぼしているようである。汚職について南ア企業から特にコメントはなかったが、南ア企業に限らずすべての進出企業のビジネスを阻害する要因であることに変わりはない。

6社中2社が指摘した障害には「労働者の技術の欠如」、「政府・政府機関の規制」、「一貫性のない政策」があった。また、このほかには「外国人労働許可の取得が困難」、「詐欺」、「契約条件が尊重されない」、「政治的混乱」、「ナイジャーデルタ問題」⁴、「土地の確保」、「外部からのプロジェクト融資が困難」、「インフラ(電力、道路等)の不備」、「複雑な税体系」が阻害要因として挙げられた。

おわりに

ナイジェリアの対南ア貿易は、輸出総額の42.9%、輸入総額の11.1%を占める対米貿易と比べると決して大きいとは言えない。また、ナイジェリアにおいて中国企業の方が南アと比べ存在感があるとみる向きもある。しかし、1994年の民主的総選挙の達成を契機に南ア企業によるアフリカ域内進出が加速し、1999年以降これら南アのグローバル企業がナイジェリアにおいても様々な分野に進出し、ナイジェリアを南アに次ぐ高収益市場に育て上げたMTNなどのサクセスストーリーも生まれた。

⁴ 産油地域であるナイジェリア南東部のナイジャーデルタ地域(デルタ州、バイエルサ州、リバース州など)は治安情勢が不安定であり、武装勢力による石油関連施設への攻撃や石油会社社員の誘拐事件などが多発している。

ナイジェリアのビジネス環境は、インタビュー結果からもわかるとおり決して容易ではない。停電の頻発など南アでは直面することのない障害も多く、操業コストもかさむ。しかしナイジェリアは、伸び盛りの、潜在的にはアフリカ最大の市場である。高度な技術と経営戦略を持つばかりでなく、「アフリカ諸国で培った経験とナイジェリアのカウンターパートとの仲介能力」を兼ね備え、「ビジネスリスクを取れる」とNACCIMAも評価する南ア企業は、今後ますますナイジェリアでその実力を発揮し、活動領域を広げていくことになるだろう。

参考資料：

Federal Office of Statistics, *Nigeria Foreign Trade Summary* (各年版)

Central Bank of Nigeria, *Annual Report and Statement of Accounts for the Year Ended 31st December, 2004*.

OPEC [2004] *Annual Statistical Bulletin*.

CTO-2005 ExhibitionでのErnest Ndukweナイジェリア通信委員会 (NCC) CEO スピーチ原稿 “Building Technology Infrastructure to make Nigeria a Gateway to West African Market”.

「デイリーチャンピオン」紙 (2005年12月5日付) 記事 “Nitel Workers Sue FG Over Sat-3”.

International Financial Corporation, *Annual Report 2004*.

MTN, *10 years of cellular freedom 1994-2004*.

Johnnic Communications Limited, *Annual Report 2005*.

Grinaker-LTA, *Annual Report 2004*.

「ディスデイ」紙 (2005年12月16日付) 記事 “Shoprite Opens at The Palms Today”.

南ア企業各社ホームページ

<http://www.mtnonline.com/>

<http://www.eskom.co.za/>

<http://www.safmarine.com/>

<http://www.shoprite.co.za/>

<http://www.grinaker-lta.com/>

<http://www.proteahotels.com/>

<http://www.stanbic.com/>

<http://www.stanbic.com.ng/>

<http://www.johncom.co.za/>

<http://www.numetro.co.za/>

<http://www.multichoice.co.za/>

<http://www.sasolchevron.com/>

<http://www.flysaa.com/>

<http://www.globalife.com/>