

主要国・地域の越境EC

ナイジェリアの越境EC

2017年12月20日

EC市場規模

ナイジェリアの小売市場におけるECの割合は、1パーセント未満。急成長し、推計で同国のインターネット利用者数は世界7位(注)で、間もなく1億人を突破する。英調査会社ユーロモニター・インターナショナルは、向こう5年間の小売部門におけるECの年平均成長率を21.3%と推計(売上高ベース)。米コンサルティング会社EIUカンバックの分析では、ナイジェリアがアフリカで最も有望なEコマース市場、としている。

今後も成長が見込まれるナイジェリアのEC市場だが、過去2年間の景気低迷と通貨ナイラの下落で消費者購買力は減退。2016年の小売部門におけるECの前年比伸び率は14.0%と、過去5年平均の75.2%を大幅に下回ったものの、中長期的には拡大基調見込みである。

ECの特徴

ナイジェリアでは携帯端末からのインターネット接続が全体の80.3%に達し、携帯端末からのアクセスが多いのが特徴。サブサハラ・アフリカ平均の66.4%、世界平均の52.3%を大幅に上回る(インターネット分析サイト、スタット・カウンター)。

ECメインプレーヤー

業界最大手はジュミア(JUMIA)で、新興国のIT系スタートアップ企業の立ち上げ・投資をする独ロケット・インターネットが2012年に設立。現在アフリカ16カ国で事業展開し、エジプトやケニア、モロッコなどではナイジェリア同様、国別ECサイトを運営。2016年3月には仏保険大手アクサや米金融大手ゴールドマン・サックスなどからも出資を得て、アフリカ大陸初のユニコーン企業(時価総額10億ドル[約1100億円]以上の未上場企業)となった。

ジュミアを追うのはコンガ・ドット・コム(KONGA.COM)。2012年に米ハーバード・ビジネススクールなどで学んだナイジェリア人起業家が設立。米小売業界などで普及している11月末の割引セール「ブラック・フライデー」をいち早く取り入れるなどして消費者に訴求。ジュミアとは対照的に、国内市場に特化する戦略を採用。

他にも、オンラインショップに不安を抱く顧客も取り込むため全国主要都市に実店舗も展開する2015年設立のユダラ(YUDALA)や、クラシファイド(個人同士の売買揭示)大手で2014年設立のジジ・ドット・エヌジー(JIJJ.NG)、さらに飲食や旅行手配などに特化した専門ECサイトが多数存在。

仲介型越境ECサイトの最大手は、モール・フォー・アフリカ(MALL FOR AFRICA)。米アマゾン・ドット・コムやインターネットオークション世界最大手イーベイなどの有力プラットフォームのほか、ラルフ・ローレンやZARAといったファッション・ブランドの販売サイトなどとも提携。各提携先で購入された商品は米英の集荷センターで集約し、航空便でナイジェリアに輸送。仕分け後、各購入者に配送する。

EC物流

いずれも一部の商品は自社で在庫を持ち直接販売しているが、大半の商品はジュミア、コンガのプラットフォームに参加する多数の小売業者が販売。配送も一部は宅配業者に委託しているが、アフリカの困難な物流事情を考慮し、自社で集荷拠点と配送車両も保有している。

EC売れ筋商品

売れ筋商品は携帯電話、衣料品・靴・アクセサリなどのファッション関連商品、ノートPC、タブレット、ベビー用品、キッチン用品、家電など。

EC決済手段

決済はクレジットカードも増えつつあるが、根強い現金主義を反映して代金引換が中心。ジュミア、コンガとも、カード決済に不安を感じる消費者の購買を促すため、銀行と提携してクレジットカードを利用しない独自の決済システムを導入。

不透明で時間のかかる通関手続きや貧弱な物流インフラの未整備などもあり、ナイジェリア向けに配送してくれる海外ECサイトは1、2年前までほとんど存在しなかった。こうした中、米英などのECサイトとナイジェリアの顧客の間に立って代金決済と配送の機能を仲介するECサイトも誕生。

英本社のUK2MEロジスティクスも、類似のサービスを提供。ナイジェリアの消費者は同社が提携する英米のECサイトで購入し、一律10%の手数料と通関手数料を同社に支払い、商品を受け取る。代金決済は口座振り込みや第三者決済で行う。

最近ではアマゾン・ドット・コムも、通関手続きを代行する「アマゾン・グローバル」は導入していないものの、関税や通関手数料を購入者が支払う方法で、ナイジェリア向けに配送を行っている。他方でジュミアは、アマゾンに先んじて、海外の小売業者からの配送と輸入手続きをジュミアが代行する「ジュミア・グローバル」を導入している。

越境ECの課題

これらを通じて、越境ECも徐々に広がりつつあるが、日本の事業者がナイジェリア向けに越境ECサイトで商品を販売するには、いまだハードルが高そうだ。モール・フォー・アフリカの場合、同社との業務提携と英米の集荷センターを通じた取引が前提となるため、英米に拠点がない限りは現実的ではない。ジュミア・グローバルも日本は対象国になっていないため、事業者の責任でナイジェリア国内のジュミアの集荷センターまで輸送しなければならない(購入者による関税や通関手数料の直接払いが想定されていないため、これも現実的ではない。こうしたことから、ジュミアやコンガで購入できる日本の商品は、すべてナイジェリア国内に拠点を持つ事業者が販売しているのが実態)。

未発達な郵便制度や激しい渋滞などに起因する配送コストも大きな課題。短期間で確実な配送を実現し利用者を獲得するためには物流部門の大半も自社で管理するしかない。

(注) Internet Live Statsによれば、ナイジェリアのインターネット利用者数は2016年7月1日時点で推計8,622万人。

ナイジェリアにおける越境EC市場動向と制度

ナイジェリアにおける越境EC市場動向

<p>日本からの出品を可能にしている主なECサイト</p>	<ul style="list-style-type: none"> ECサイト国内最大手のジュミア（Jumia）が、国外の出品者からの購入を可能にする「Jumia Global」というスキームを有しており、同スキームにて日本からも出品は可能。ただし、現状日本からの出品はなく、ボリュームがまとまらないため、ジュミアが輸送通関を担当するという同スキームの基本内容は適用されず、出品者の責任でナイジェリア国内のジュミアの倉庫まで輸送する必要がある。 <p>(参考)</p> <ul style="list-style-type: none"> アマゾンやイーベイなどはナイジェリア向け配送も行っているため、それらに出品してナイジェリア向けに販売することは可能。 国内ECサイト2位のコンガ（Konga）への出品は、ナイジェリア国内に登記・在庫を有することが条件。 米英などのECサイトとナイジェリアの顧客の間に立って物流・商流機能を仲介するナイジェリア本拠のECサイト Mall for Africa は、出品者がナイジェリア国内に登記・在庫を有することを条件としていないが、英米の同社物流センターを通じた取引が原則となり、また同社との業務提携が前提となるため、ハードルが高い（類似のECサイトに英本社のUK2ME などがある）。
<p>主要ECサイトにおける販売上位品目（=売れ筋）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ファッションアイテム（衣料品・靴・アクセサリなど）、携帯電話、ベビー用品など。 <p>※越境に限らずEC全般では、上記に加え携帯アクセサリ、ラップトップPC・タブレット、キッチンウェア、家電製品、本・CDなど。</p> <p>（出所）ジェットロによる当地EC企業関係者へのヒアリングおよび VENTURES AFRICAのウェブサイト</p>
<p>越境EC利用の際の主な決済システムの利用割合</p>	<ul style="list-style-type: none"> クレジットカード 第三者決済 デビットカード 銀行口座振込、など <p>（注）ECサイト独自のデポジットシステムを介す場合もある。利用割合は不明</p> <p>（出所）ジェットロによる当地EC企業関係者へのヒアリング、Euromonitor International、Mall for Africaのウェブサイト VENTURES AFRICAのウェブサイト</p> <p>※越境に限らずEC全般（2014年）</p> <ul style="list-style-type: none"> 代金引換（38.8%） クレジットカード（29.5%） デビットカード（12.1%） モバイルマネー（Airtime）（19.6%） <p>（出所）Innovation Is Everywhereのウェブサイト</p>

ナイジェリアにおけるEC（越境EC含む）に関する制度

国内 規制	(1)データ 制約に関する 規制の有 無	<ul style="list-style-type: none"> 2017年5月に上院を通過した電子取引法案（Electronic Transaction Bill）が個人情報保護などの義務を規定しているが、現時点では施行に必要な大統領の署名には至っていないもよう（当局に照会中）。 国家情報技術開発庁（National Information Technology Development Agency; NITDA）は、2013年にデータ保護などに関する順守事項をまとめたガイドライン（National Information Systems and Network Security Standards & Guidelines）を発表している。さらに2017年8月現在、個人情報保護について規定した Data Protection Guidelinesの草案を作成中。 <p>（出所）</p> <ul style="list-style-type: none"> “Report of the Conference Committee on Electric Transactions Bill, 2017”, Policy and Legal Advocacy Centre “Senate Passes the Electronic Transaction Bill”, May 18, 2017, Policy and Legal Advocacy Centre “National Information Systems And Network Security Standards & Guidelines”, January 2013, National Information Technology Development Agency (NITDA) “Data Privacy Protection in Nigeria”, Udo Udoma & Belo-Osagie
	(2)規制取 扱商品	<ul style="list-style-type: none"> ECを対象とした独自の規制は確認されていない。 国が定める輸入禁止品目、国際条約などによって定められる禁止品目、生鮮食品、土壌などは規制対象。 <p>（出所）</p> <ul style="list-style-type: none"> PROHIBITED FROM EXPORT (Mall for Africa) Shipping Guide: Shipping to Nigeria(FedEx)
	(3)その他 のEC販売に 関連する規 制	<ul style="list-style-type: none"> 2015年サイバー犯罪法（Cybercrimes Act of 2015）が、EC取引を含むコンピューターを使用した犯罪行為や罰則などについて規定している。 <p>（出所） 米国商務省国際貿易局のウェブサイト</p>
小口配送に関する税 制や輸入手続き関連 制度(上のメリット) の有無と販売への影 響		<ul style="list-style-type: none"> 小口配送であっても、商用価値を有する物品（既に所有している物品を除く）は原則すべて関税・消費税などの課税対象。 1,000米ドル以上の貨物は船積み前に指定業者による検査を受けることとされている（「Clean Report of Inspection」）が、ナイジェリア向けに配送を行っているECサイトはこれについて特に明記しておらず、小口貨物は柔軟に取り扱われている模様。 時に通関手続きに長時間かかる、高額な関税などが詳細不明なまま請求される、などの問題が発生する。 <p>（出所） ジェトロによる当地企業関係者へのヒアリングおよび次のウェブサイト（FedEx、UK2ME、Amazon）</p>

【注】本資料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、本資料で提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益などを被る事態が生じたとしても、ジェトロは一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

ジェトロ海外調査部

日本貿易振興機構（ジェトロ）発行
〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32
アーク森ビル6階
Tel: 03-3582-5511

お問合せは
海外調査部 海外調査計画課 出版班まで
Tel: 03-3582-3518
E-mail: SENSOR@jetro.go.jp