

タンザニア

外資競争市場に打って出る

ジェトロ海外調査部中東アフリカ課 尾形 恵美

経済成長が著しく新興市場として注目されるタンザニアへの日本企業の進出はまだ少ない。外資の主流は資源ビジネス。とはいえ投資領域の多様化が進んでいる。ケニアや南アフリカ共和国の企業はタンザニア市場を商機と捉え積極的に参入しているが、その理由は何か。タンザニアでのビジネス開拓のヒントを探る。

海外からの投資が急増

タンザニアは、2001年からの10年間で急成長を遂げた。貿易、直接投資ともに急伸中。新興市場として世界からの注目を集める。政治の安定を背景に、堅調な経済成長が今後も続く見通しだ。近年では海洋鉱区で大規模な天然ガス資源も発見され、内外へのエネルギー供給を通じ、さらなる経済成長が見込まれ、それに伴い経常収支の改善への期待も膨らむ（図1）。

直接投資（FDI）は、主として経済協力開発機構（OECD）諸国、南部アフリカ開発共同体（SADC）、東アフリカ共同体（EAC）からが順調に増加している（図2）。

近年のFDIの主流は、やはり資源関連ビジネスである。カナダ、英国、スイスなどのOECD諸国と南アフリカ共和国（以下、南ア）が主な投資国だ。輸出の4割を占める金などの鉱物資源に加え、10年以降

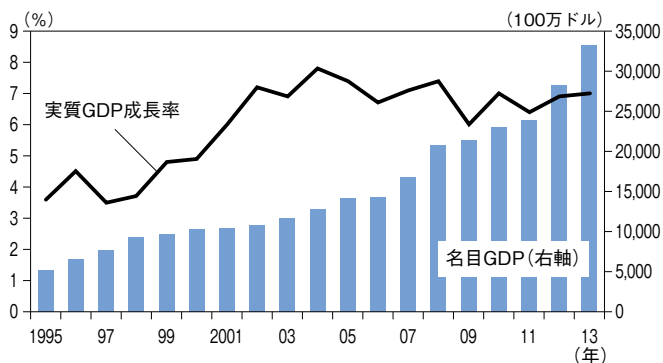
はガス・エネルギー分野への投資が急増。資源関連投資はFDIフローの5割以上を占める。一方、資源ビジネス以外の分野にも外資の進出が相次ぐ。英国や米国は、ホテル業や製造業へ、南アも製造業、金融、卸・小売りなどへ投資を拡大するとともにその領域を広げている。この他SADCでは11年にモーリシャスからの投資が急増、EACでは10年1月の域内関税の撤廃でケニアからの投資が急増、南アと同様に投資分野も多岐にわたる。

タンザニアは1961年の独立後、社会主義的色彩の濃い各種経済政策をとってきた。しかし、80年代に国内経済が停滞し、86年にはIMFや世界銀行の支援を受けて、市場経済へと政策を転換した。外資規制を縮小したため、進出しやすい国として捉えられている。外国企業が商機と捉えているのが、“人口ボーナス”と呼ばれる生産年齢人口の増加による消費拡大に加え、モバイル金融・決済サービスの普及による低所得者層の消費の活発化、将来の中間層の台頭——などである。

とはいえ、タンザニアの経済規模は福井県並み。労働人口の75%が農業従事者であり、1日当たりの支出額が4~20ドルの消費者は人口の10%にも満たない。

ビジネス環境面での課題も多い。13年の世銀の「企業調査（Enterprise Survey）」によると、同国のビジネス環境上の主要課題として、金融へのアクセス、電力、税率、非正規企業の商慣習や模造品との競争、土地の取得、などが挙がる。特に、金融と電力を問題視する企業の割合は、同様の課題を抱えるサブサハラ・アフリカ諸国の平均値を大きく上回る。煩雑な行政手続き、教育水準の低さ、安全確実なサプライチェーン構築の難しさなど、アフリカ共通の課題の改善は進んでいない。このような状況では、日本企業にとってタンザニアは市場としてそれほど魅力的に感じられない

図1 タンザニアの名目GDPと実質成長率の推移



資料：世界銀行のデータを基に作成

だろう。実際に日本の進出企業は10社程度だ。

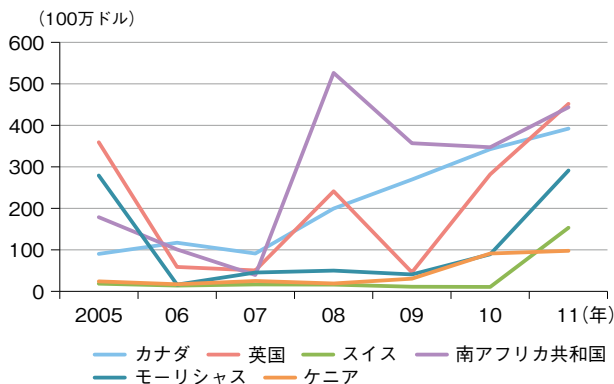
商機とリスクを見極めて

一見すると、タンザニア市場は挑戦するには難しい市場に映るかもしれない。だが決してそうではない。リーマン・ショック後、リスクの分散先を探す世界の投資家にとって経済成長が続くアフリカが一つの選択肢となり始めた。中でもタンザニアは、安定した政治体制にあり、堅調な経済成長が今後も見込まれることから、世界が注目する市場である。事実、外国企業の進出意欲は旺盛だ。資源以外の分野で競合関係にあるケニアと南ア企業の動きを見よう。

ケニアの経済規模は、南アやナイジェリアには遠く及ばないものの、東アフリカでは最大だ。欧米、中東や日本、南アからも多くの企業がケニア市場に進出している。サービス業では外資と競合する地場企業も多い。しかし国内市場が小さく寡占状態であることから、地場企業は新たな市場開拓先として隣国タンザニアに進出しつつある。ケニア企業にとっては歴史的なつながりに加え、母国と似たビジネス環境があるため対応しやすい。またEAC域内の自由貿易協定(FTA)を利用できる市場でもある。その他、域内にネットワークを持つケニア系の銀行に資金面で頼ることもできる。

南ア企業はどうか。2000年ごろのケニアの政治・経済面の混乱により、事業拠点をタンザニアへ移した企業が多い。また、ケニアでは外資参入規制などによりビール、スーパーマーケット、携帯電話、砂糖生産などの分野に進出できず、その代わりとしてタンザニアに進出したという経緯もある。南ア企業は1990年代にはこれらの産業や鉱業分野でタンザニアに進出しており、企業の多くは現地事情を熟知している。

図2 対タンザニア直接投資額(フロー)(上位6カ国)



資料：タンザニア銀行「投資報告」2009年度版および2012年度版を基に作成

さらに南ア系の銀行も早くから進出しているため、南ア企業に金融面での不安はない。こうしたネットワークを活用し、南ア企業は法規制の未整備に対応すべく、投資国に進出している南ア系弁護士事務所、会計事務所などと連携、投資利益にかかるリスク管理を徹底しているといわれている。タンザニアは東アフリカで唯一のSADC加盟国であり、南ア企業がEAC内陸国へビジネス展開を図る足掛かりになり得る。

ケニア企業も南ア企業もそれぞれに独自の強みを生かし、ネットワークを活用してリスクを管理している。両国企業ともに、他に先んじてタンザニア市場に参入しシェアを確保しようとする勢いが感じられる。中国企業の進出増加が今後予想されるからだ。中国の国際物流会社は、アフリカの物流の弱さを商機と捉え、タンザニアを含めアフリカに4拠点を設けた。中国から進出先までの一貫輸送サービスで中国企業の対アフリカ進出に対応していく予定だ。

このように外国企業は、商機とリスクを見極めて早めに手を打ってきている。しかし多くの日本企業は、現地事情に通じていない。ネットワークもなく、金融や法規制面での手厚い支援も期待できない。そこが全てリスクとコストになる日本企業にとって、ある程度のリターンが見込めないと進出につながらないようだ。

リスクとリターンを考慮し、市場開拓に乗り出した一例がパナソニックである。同社は、タンザニアの公共関連投資の拡大を商機とみて、14年8月に高品質の配線器具や電設資材製品の販売を開始した。同国を起点に他のアフリカ諸国にも展開していく意向だ。配線器具で世界シェア第2位というブランド力を生かし、信頼できる地場の販売業者と組むことでリスクも軽減している。アジア市場に続く新市場開拓としてアフリカを選択するのであれば、同社のように独自の強みを生かし、独力でネットワークを構築、リスク対策を講じながら市場に参入する方法もある。と同時に、東・南部アフリカでの地理的優位性の高いタンザニアを拠点に、EAC、SADC、あるいは双方において事業を展開していくことは検討に値する。

経済成長に伴うグローバル化が急速に進むアフリカでも、進出先のみならずより広域的な視点に立って商機とリスク、競合を見極めていくことが求められる。JS