

アフリカで通商制度を活用するインド企業 —Make in Africaの参考事例—

2020/3

三井物産戦略研究所
国際情報部 アジア・中国・大洋州室
股野信哉

Summary

- インド企業は、アフリカでさまざまな業種に投資している。製造業への投資に注目すると、関税面で有利なEUや米国の通商制度などを活用し、第三国市場への輸出を狙って進出する企業が特徴的である。
- 人件費や教育水準の観点から、その投資先は製造業の中でも軽工業が中心である。また、アフリカ製造業のブランド力は強くはないが、欧米企業からの委託生産などにも商機は期待され得る。
- 現状、日系企業のアフリカ製造業への注目度は高くないが、インドからアフリカを見る企業も増えつつある。一方アフリカでは新たな通商制度導入も想定されている。日系企業がアフリカを介した水平分業を検討する際には、通商制度を活用したインド企業によるアフリカ進出戦略が1つの参考になろう。

1. はじめに

一般に、インド人にとりアフリカは、自国との地理的な近さや、長い交流の歴史から、身近な地域である。インド洋交易について、1世紀ごろ書かれた文献によると、この頃すでにインド西部の商人たちが海を越えて、アフリカ東部との交易を行っていた。植民地時代には、英国による東アフリカ地域開発のため、鉄道建設や季節労働等に多くのインド人が動員され、彼らの中にはそのまま定住したり、彼らを頼って血縁者らが移住したりするケースもあった。現在では、その子孫も含め、アフリカには約263万人のインド系市民がおり、彼らは経済面などで現地に影響力があり、インドとのネットワークを持っている。インド企業がアフリカで多様にビジネスを展開し得ているのは、こうしたアフリカとの親和性が背景にある。

インドのコングロマリット、ヒンドゥージャの幹部による「アフリカ各国は、国ごとに異なった政治・経済状況にあり、発展の度合いに応じて投資の内容を調整する」との発言にもみられるように、日本企業にはない「肌感覚」を持ってアフリカに進出しているインド企業がある。54カ国と多くの国々からなり、人口約13億人のこの地域を「アフリカ」とひとまとめにしない捉え方が興味深い。

従来、日本企業にとってのアフリカは、インフラ整備など「アフリカ×ODA」や「アフリカ×資源」、輸入販売中心の「アフリカ×市場」という視点によるビジネスの場であり、最近では社会課題解決型の「アフリカ×デジタルエコノミー」も注目されている。かつて政情不安などにより撤退が相次いだ記憶もあり、アフリカでの工場設置はリスクが高いと認識されがちで、「アフリカ×工場」という視点によるビジネスへの日本企業の注目度は高くない。一方で、インド企業の中には「アフリカ×工場」という視点で進出し、

現地で一定の存在感を示しているものが目立つ。一般に、アフリカは人件費の高さや教育水準の低さから製造業に向かないとされるが、後述のインド企業の事例のように、戦略によっては製造業への投資もあり得ることがうかがえる。

2. インドからアフリカへの二国間直接投資の概観

インド企業は、アフリカでさまざまな業種に投資をしている。インド準備銀行は、図表1にある業種に分類して、二国間対外直接投資統計を公表している。これによると、近年、インド企業は、アフリカでそれら全ての業種へ投資している。投資先は、アフリカ54カ国中36カ国に及び、累計投資額は138億ドルである。ただし、モーリシャスへの投資がその9割以上の129億ドルである。同国はタックスヘイブンなので、多くはさらに別の国へ向かっているとみられる。その一部はアフリカへ向かい、またほかにも第三国経由によるインドからアフリカへの投資もあるはずだが、データの制約によりその流れを把握するのは困難である。

そこで、上記の二国間対外直接投資統計に基づき、インド企業のアフリカ投資（モーリシャスを除く）を見ると、モザンビークの「農業・鉱業」（累計9,236万ドル）やエチオピアの「製造業」（同8,431万ドル）などが大きい。モザンビークの「農業・鉱業」への投資は、石炭開発（同1,050万ドル）、天然ガス開発（同700万ドル）といった大型投資が目立ち、鉱業分野への投資が中心である。

上述のように「アフリカ×資源」ビジネスは、従来日本企業も注力しているので、ここで注目されるのは、製造業への投資だろう。近年のインド企業によるアフリカの製造業への直接投資額（モーリシャスを除く）は、累計4億7,257万ドルである。件数では同716件で、相当数のインド企業が「アフリカ×工場」という視点で、投資を行っていることがうかがえる。中でも、後述の事例のように、エチオピアや南アフリカ、ナイジェリアなどにおけるビジネス展開が特徴的である。

図表1 インドからアフリカへの二国間直接投資

	農業・鉱業	製造業	建設業	卸・小売り・レストラン・ホテル	金融・保険・ビジネスサービス	運輸・倉庫・通信サービス	コミュニティ・社会・個人サービス	電気・ガス・水道	その他	合計
ガーナ	3,288,900	675,000	-	2,916,200	-	-	102,000	2,773,100	-	15,875,200
ナイジェリア	10,390,900	14,599,800	223,800	259,600	1,936,500	108,600	613,900	110,200	8,277,400	36,520,700
モーリシャス	41,745,000	3,034,699,200	668,032,500	962,357,400	4,601,935,700	2,220,643,300	921,340,100	29,943,000	4,499,000	12,860,907,200
南ア	6,401,900	29,708,600	5,298,600	13,465,400	88,579,100	-	6,081,200	-	-	149,534,800
ケニア	320,000	55,709,000	20,900	4,179,200	3,648,700	2,930,100	571,900	50,000	-	67,429,800
ザンビア	15,757,800	23,279,000	660,000	608,700	23,601,100	-	10,600	48,790,400	-	112,707,600
エチオピア	2,277,600	84,313,000	270,000	265,000	-	-	3,687,500	-	-	90,813,100
マダガスカル	100,000	158,000	-	-	-	-	-	-	-	258,000
ルワンダ	3,140,200	905,100	923,100	-	-	-	715,300	-	-	5,683,700
タンザニア	11,379,900	21,730,200	90,000	886,600	16,500,000	-	350,500	-	-	50,937,200
チャド	-	-	-	-	12,000	-	-	-	-	12,000
ウガンダ	4,311,700	1,938,900	1,855,800	4,350,300	83,000	200,000	4,487,000	-	-	17,226,700
エジプト	55,100	32,355,500	-	-	2,800	-	-	19,026,900	-	51,440,300
ギニア	27,000	20,000	-	138,500	-	68,000	3,356,000	-	-	3,579,500
モロッコ	119,000	55,528,200	-	-	-	-	-	-	-	55,647,200
モザンビーク	92,357,800	902,000	321,500	-	828,200	-	-	-	-	94,409,500
アルジェリア	-	18,600,100	-	40,200	-	-	-	-	-	18,640,300
マリ	-	663,200	-	-	27,800	-	1,400	-	-	692,400
ベニン	-	870,900	-	11,000	-	-	162,000	-	-	1,043,900
マラウイ	254,300	1,653,900	-	-	39,400	-	-	-	-	1,947,600
チュニジア	-	82,450,000	-	68,000	-	-	-	-	-	82,518,000
ガボン	51,300	14,232,300	-	-	-	-	-	-	-	14,283,600
ジンバブエ	119,100	10,102,100	-	500,000	100,000	-	-	-	-	10,821,200
ガンビア	-	179,000	-	-	125,000	-	-	-	-	304,000
ボツワナ	-	465,000	-	2,962,000	9,780,000	-	-	-	-	13,207,000
リベリア	1,000	-	-	-	-	-	-	-	-	1,000
コートジボワール	-	9,235,300	-	-	-	20,000	-	-	-	9,255,300
ブルキナファソ	-	958,600	-	-	-	-	-	-	-	958,600
トーゴ	-	3,140,600	-	-	33,000	-	-	-	-	3,173,600
リビア	-	1,122,700	-	-	-	-	-	-	-	1,122,700
モーリタニア	-	425,000	115,000	-	-	-	-	-	-	540,000
セーシェル	-	-	-	-	914,300	-	-	-	-	914,300
ナミビア	-	525,000	-	-	-	-	-	-	-	525,000
セネガル	-	-	-	-	-	124,100	-	-	-	124,100
コンゴ	1,660,000	-	-	-	-	-	-	-	-	1,660,000
シエラレオネ	-	-	-	80,000	-	-	-	-	-	80,000
合計	569,470,500	3,507,265,200	677,811,200	993,088,100	4,748,146,600	2,224,094,100	941,449,400	100,693,600	12,776,400	13,774,795,100

注：単位はドル。届け出ベース。2015年1月～2019年6月の累計。黄色い網掛け部分については主な展開例を図表2に記載
 出所：インド準備銀行ウェブサイトを基に三井物産戦略研究所作成

図表2 インド企業によるアフリカへの主な展開例

ケニア製造業への投資	製薬会社Alkem Laboratories社によるPharmacor社の設立。Pharmacor社は、慢性疾患などを製造販売。ケニア、エジプト、ジンバブエ等21カ国が参加する関税同盟のCOMESA（東南部アフリカ市場共同体）への展開を意識。
エチオピア製造業への投資	アルミ製調理器具製造インド最大手のJK Metal Industries社によるJK Cookware Manufacturing社の設立。
モロッコ製造業への投資	フランスAmis社から技術支援を受ける自動車・航空機部品製造のIM Gears社によるIM Gears Morocco社の設立。
モザンビーク資源開発におけるJV	インド国営ONGC Videsh社による三井物産、米Anadarko社等とのオフショア資源開発。
チュニジア製造業JV	Coromandel International社、Gujarat State Fertilizers & Chemicals社、および、チュニジアCompagnie des Phosphates de Gafsa社、Groupe Chimique Tunisien社によるリン酸肥料製造JV。製品はすべてインドへ輸出。

注：図表1の網掛け部分に対応

出所：各社ウェブサイトを基に三井物産戦略研究所作成

3. 第三国市場を狙い通商制度などを活用するインド企業

3-1. 縫製業におけるインド企業2社の例

製造業へ投資を行うインド企業の中でも、第三国市場への輸出狙いで進出する企業の戦略が特徴的である。典型例は、エチオピアで縫製業に投資する企業の戦略である。その1つ、1925年設立でインド最大手の生地・アパレルメーカーのレイモンド社は、初の海外生産拠点として2017年にエチオピアに進出した。

母国インドに加え、中国や東南アジア、南アジアなどに縫製業が盛んな国は多くあるなかで、同社がアフリカで展開し得ているのには、次の3つの利点を組み合わせた戦略が背景にある。1つ目は、エチオピア政府による優遇策である。外資誘致に力を入れる同国政府は、さまざまな投資インセンティブを用意している。例えば、製造業へ新規投資を行うと法人税が最長7年間免税になるのに加え、追加投資の場合でも製品の50%以上を輸出する条件で2年間免税となる。また、関税面では、輸出入の製品を製造するための材料の輸入に課される関税は還付されるほか、レイモンド社が入居するアディスアベバ近郊のハワッサ工業団地など、政府指定の工業団地に入居する企業は、輸入材料に課される関税が免除される。同社は、生地をインドから輸入しているが、通常なら5～30%の関税が課される。タックスヘイブンのモーリシャスを経由せずとも得られるこうした優遇策のメリットは大きい。

2つ目は、人件費の安さである。一般労働者の月額賃金の水準は、レイモンド社のインド工場があるベンガルールで283ドルだが、アディスアベバでは50～70ドルと圧倒的に安い。同社は、インドではバングラデシュなど人件費の安い国々との競争にさらされており、将来に危機感があるとしている。実際、バングラデシュのダッカにおける労働者の月額賃金は109ドルで、ほかには、カンボジアのプノンペンが201ドル、ベトナムのホーチミンが242ドルなどである¹。つまり、同社のベンガルール工場は、この面で国際競争上不利になっているが、エチオピア工場なら逆に有利になる。

アフリカでは輸入に依存する食料の価格が高いことが人件費の高さにつながっており、製造業が育ちに

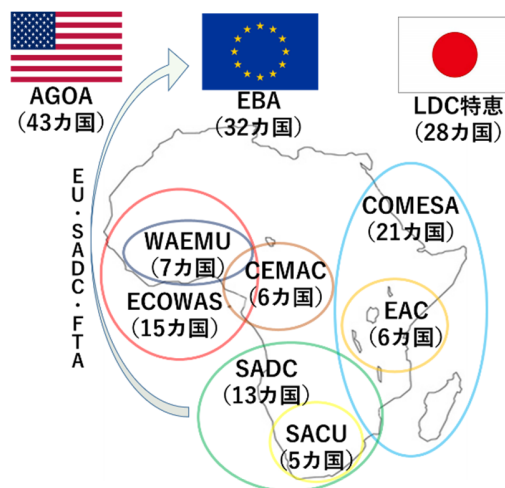
¹ 「投資コスト比較」JETRO

くいとされる。実際、一般労働者の月額賃金の水準は、南アフリカのヨハネスブルクで1,602ドル、モロッコのカサブランカで742ドルなどと高い。しかし、モザンビークのマプトは141ドル、ナイジェリアのラゴスは137～192ドルと安い国もあり、同水準の幅は広い。その中でエチオピアは群を抜いて安い。

ただ、労働者の質の面では、課題が指摘される。識字率の世界平均は86%だが、サブサハラアフリカは66%、エチオピアは52%である。同社もエチオピア人に時間厳守などの労働倫理や、長時間座ったまま反復作業を行うという労働形態を根付かせることが課題とし、そのためのトレーニングの必要性を強調している。同社はこうした事情を把握した上で投資を行っており、同社にとり、エチオピア進出は、インドにおける人件費上昇リスクを回避するための合理的な選択だったといえる。この例のように、人件費が労働者の質の低さに見合っているかが、アフリカの製造業への投資を判断する際のポイントの1つといえる。

3つ目は、特惠関税などの通商制度の活用である（図表3）。レイモンド社は、エチオピア工場の製品を、国内市場向けでも母国インド市場向けでもなく、全て欧米市場向けに輸出している。その際、活用しているのが、EUや米国の通商制度であり、それによりゼロ関税が適用されるメリットが非常に大きいと強調している。

図表3 アフリカ対象の主な通商制度



出所：税関およびWTOウェブサイトを基に三井物産戦略研究所作成

EUは、最貧国を対象に「武器以外全てスキーム（Everything But Arms (EBA) scheme）」という特惠関税制度を導入している²。その対象国からEUへ輸出する場合、原則全ての品目に関税が課されない。アフリカにおける現在の対象は32カ国で、エチオピアもその1つである。縫製品も、使用する生地が輸入品であってもEBAによるゼロ関税が適用される³。したがって、レイモンド社はエチオピア工場で製造した縫製品を無関税でEU市場に輸出できている。一方、インドはEBAの対象国ではなく、同社がインド工場からEU市場へ製

² REGULATION (EU) No 978/2012 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 25 October 2012 (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1500986680646&uri=CELEX:32012R0978>)

³ COMMISSION REGULATION (EU) No 1063/2010 of 18 November 2010 (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1570492116061&uri=CELEX:32010R1063>)および、“Generalizes system of Preferences Handbook on the Scheme of the European Union” 2015 UNCTAD

品を輸出すると、8～12%の関税が課されてしまう。また、他の主な縫製品輸出国の中にはEBAの非対象国が多く、例えば中国やベトナムからの輸出であれば、インドからと同様に関税が課される。

米国は、サブサハラアフリカ諸国のうち、43カ国を対象に「アフリカ成長機会法（African Growth and Opportunity Act : AGOA）⁴」を施行している。これは、米国の一般特惠関税制度（Generalized System of Preferences: GSP）を拡大する形のもので、対象国から米国への輸出に関税を課さない制度である。具体的には、同GSPの対象品目は約4,500あるが、AGOAでは、これに約1,500品目を上積みし、合計約6,000品目がゼロ関税の対象である。2000年に施行されたAGOAは、当初2008年まで有効だったが、期限が近づくたびに何度も延長され、現在は2025年まで有効である。

AGOAは、GSPでは対象としていない縫製品もゼロ関税の対象としている。ただし、それが適用されるには、使用する生地が対象国または米国製に限るとの規則がある。しかし、1998年時点で1人当たりGNPが1,500ドルに満たない対象国⁵の場合、第三国製の生地を使用しても、ゼロ関税が適用される規則になっている。これが適用されるのは、AGOA対象国のうち、エチオピアを含む24カ国である⁶。

レイモンド社は、エチオピア工場で縫製する製品の生地をインドから輸入している。そのため、この制度を活用することで、同工場の製品をゼロ関税で米国市場へ輸出できている。一方、同社がインド工場から米国市場へ製品を輸出しようとする、18%の関税が課されてしまう。中国やベトナム等、他の主な縫製品輸出国から米国への輸出も同様である。同社は、エチオピアに工場を置くことで欧米市場向けに関税面で最も有利な条件を確保している。

もう1つ、第三国への輸出を狙いエチオピアに進出したインド企業の例を挙げると、アービンド社によるものがある。同社は、1931年設立で、本社をグジャラートに置き、縫製業などを手掛けている。2015年の進出で、ハワッサ工業団地などの工場に2,000人の労働者を雇用し、年830万着のスーツ、シャツ、ジーンズなどを生産し、全て欧米へ輸出している。幹部が「エチオピアには戦略的な利点がある」と述べているように、アービンド社も、レイモンド社と同様に、アフリカで展開し得ているのは、上述の欧米の通商制度の活用などの利点を組み合わせた戦略をとっているためである。

加えてアービンド社は、他社との連携にも取り組んでいる。相手は、カルバン・クラインやトミー・ヒルフィガーなどを傘下に置く米国アパレル大手のフィリップス・バン・ヒューゼン（PVH）社で、2016年に合弁でPVHアービンド・マニュファクチャリング社を設立した。ハワッサ工業団地に合弁工場を置いて、カルバン・クラインやトミー・ヒルフィガーのシャツを年産800万着規模で生産し、米国市場向けに輸出している。エチオピア政府によると、インドから同国の縫製業への投資は、2018年までの累計で31社になる。

このようなレイモンド社やアービンド社による戦略（図表4）は、アフリカに進出した多くの日系企業に

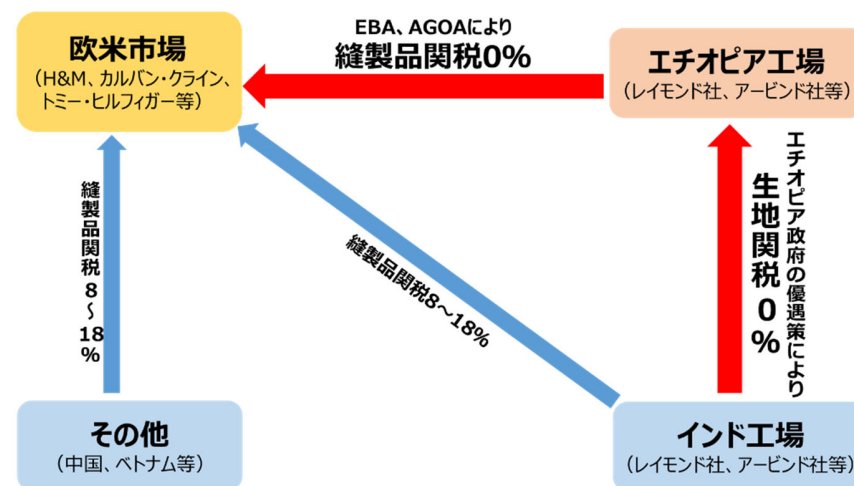
⁴ https://agoa.info/images/documents/2/AGOA_legal_text.pdf

⁵ エチオピアの1人当たりGNPは、1998年時点で130ドル、2018年時点で790ドル。

⁶ AGOA.Info (<https://agoa.info/about-agoa/country-eligibility.html>)

は見られない。JETROが在アフリカ日系企業315社を対象に行った調査⁷によると、アフリカに拠点を構える理由として多かったのは、現地の「市場の将来性」や「市場規模」で、外国市場向けの製造拠点のためとした日系企業はなかった。

図表4 アフリカを介した通商制度活用のイメージ図



出所：REGULATION (EU) No 978/2012 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL、COMMISSION REGULATION (EU) No 1063/2010 of 18 November 2010、AGOA.Info (https://agoa.info/about-agoa/country-eligibility.html) を基に三井物産戦略研究所作成

3-2. 自動車産業におけるインド企業2社の例

第三国に市場を求めてアフリカへ投資したインド企業には、自動車メーカーもある。コングロマリット、マヒンドラ・グループの中核企業であるマヒンドラ&マヒンドラ (M&M) がその1つである。同社は、南アフリカで2018年に年産能力4,000台のピックアップトラックの組み立て工場を稼働した。アフリカの中で例外的に南アには日系も含め自動車メーカーがすでに多く進出しており、自動車組み立て産業の観点では同社の展開に見るべきものは少ないが、通商制度を活用する戦略に注目すると、その見え方が変わってくる。

同社幹部によると、将来的には南アをサブサハラアフリカへの輸出拠点にする戦略である。それを見据え周辺国への輸出を開始しており、その際活用しているのが南部アフリカ関税同盟 (Southern African Customs Union : SACU) だという。SACUには、南ア、ボツワナ、レソト、ナミビア、エスワティニ (旧スワジランド) が参加しており、この5カ国間の貿易には関税は課されない。ただし、南アで組み立て生産を行うM&Mは、SACU域外からの輸入部品に依存しており、それには関税が課される。インドから輸入する場合の自動車部品関税は、最大で30%にもなる。そこで、同社は、南ア国内での部品調達を全体の40%程度まで増やそうとしている。また、農業機械も製造しているM&Mは2019年に南アからトラクターの輸出も始め、さらに建設機械と発電機の製造や輸出にも着手したとしており、自動車を足掛かりに多様な自社製品の輸出拡大を狙っている。

⁷ 「アフリカ進出日系企業実態調査 (2019年度調査)」 2020年1月、JETRO

もう1社、第三国に市場を求めてアフリカへ進出したインド企業の例として、コングロマリット、ヒンドゥジャ・グループの中核企業で、商用車メーカーのアショク・レイランドが挙げられる。同社は、世界9カ国に生産拠点を置いているが、うちアフリカではナイジェリアに組み立て工場がある。同国は、関税同盟の西アフリカ諸国経済共同体（Economic Community of West African States: ECOWAS）に加盟している。隣国のベナンやニジェールなど計15カ国が加盟しており、ECOWASを活用し同社のナイジェリア工場からこれら西アフリカ諸国への輸出が視野にあるとみられる。

同社幹部によると、トラック・メーカーとして世界10位、またバス・メーカーとしては世界5位に入る同社にとり、アフリカは「自社のグローバルな成長のために重要」との位置付けである。そこで、ナイジェリアに加え、コートジボワールやケニアにも新たに組み立て工場を設置する予定だという。

4. おわりに

前出のJETRO調査の2007年度版を見ると、そこでも2019年度版と同様に、日系企業がアフリカに拠点を構えている理由で最も多かったのは、「市場の将来性」だった。このことから、日系企業は10年以上もの間アフリカ市場が拡大するのを待ち続けていると理解される。一方、上述のとおり、インド企業の中には、そうした日系企業とは違う戦略でアフリカに投資をしているものがある。ただし、人件費や教育水準を考慮すると、現時点ではアフリカ全土でどんな製造業でも成り立つというより、事例の中で言及した縫製業や自動車組み立て、また、例えば水産加工やワイヤーハーネスなどの部品生産といった軽工業を中心に成り立ち得る国があるというのが実状だろう。インド企業の進出例として紹介したエチオピアの縫製業もそうであるが、現状アフリカにおける製造業のブランド力は強いとはいえない。そこで欧米などのブランド力のある企業からの委託生産に商機が期待され、例えばアジアからそうしたアフリカの国への製造業の移転に検討の余地があろう。アフリカを介したこのような水平分業を検討する際に効果的なのが、外国に市場を求めてのEBAやAGOA、SACUといった通商制度の活用である。

今後は、アフリカに新たな通商制度の導入も想定される。例えば、全アフリカ諸国が参加を表明し2019年に設立協定が発効したアフリカ大陸自由貿易圏（African Continental Free Trade Area : AfCFTA）および、これとアフリカ域外国との間の自由貿易協定（FTA）の締結である。同設立協定によりアフリカ諸国間で90%以上の関税撤廃で合意しており、2020年7月の運用開始が目標だという。これまでアフリカの国とFTAを結んでおらず産業界から要望のあるインドや、AGOA終了後を見据えアフリカ諸国とのFTA締結案が浮上している米国などの域外国にとり、AfCFTAの運用が軌道に乗れば、アフリカ諸国全体とのFTA締結の可能性が出てくるかもしれない。

そのようななか、最近、親和性を重視しインドからアフリカを見る日系企業が目立っている。インドにアフリカ統括機能を置いたパナソニックや、アフリカを担当するUAEの法人に加えインド法人も東アフリカを見る体制に変えたダイキン、インドとアフリカを1つの「戦略ビジネスユニット」としたブリヂストンな

どである。今後このような企業が増えていけば、それらやそれらに部品を供給する関連企業の中に、人件費上昇などビジネス環境の変化を捉え一部の生産工程のアフリカ移転を検討するものも増えるだろう。その際、上述のアフリカ進出インド企業による戦略が、新たな通商制度の活用を見据えたアフリカビジネスの1つの戦略として、それらの参考になろう。

当レポートに掲載されているあらゆる内容は無断転載・複製を禁じます。当レポートは信頼できると思われる情報ソースから入手した情報・データに基づき作成していますが、当社はその正確性、完全性、信頼性等を保証するものではありません。当レポートは執筆者の見解に基づき作成されたものであり、当社及び三井物産グループの統一的な見解を示すものではありません。また、当レポートのご利用により、直接的あるいは間接的な不利益・損害が発生したとしても、当社及び三井物産グループは一切責任を負いません。レポートに掲載された内容は予告なしに変更することがあります。

