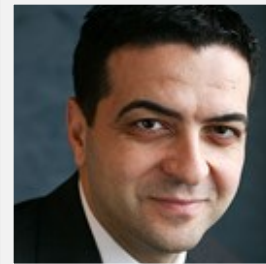


新興国投資の鍵は低所得層が握る

タソス・スタソポウロス

アライアンス・バーンスタイン・リミテッド

グローバル・グロース株式/テーマ・リサーチ株式運用 ポートフォリオ・マネジャー



新興国における中間所得層の台頭は、長年にわたり投資家にとって魅力的なテーマだったが、我々はそれが錯覚だと考える。新興国で実際に消費の伸びをけん引するのは労働者層である。

新興国の消費動向には誤解が生じやすい。もちろん、中間所得層の台頭は経済の力強い成長を反映するが、購買力の拡大の実態を把握するには、中間所得層の動向に目を奪われるのは過ちだ。なぜなら、成長のスピードがもっとも速いのは、中間所得層に入り込もうとする低所得労働者層であるからだ。

低所得者は将来に前向き

これは、ある意味自然なことだ。実際に新興国を訪れると、貧しい人々ほど将来への希望に満ちており、貧困から家族を救うためによりよい教育を受けたいと切望していることが分かる。

インドのマハラシュトラ州にある小さな村に住む32歳の農場主バーラを例に挙げてみよう。彼の収入は過去5年間、毎年15-20%の割合で増加したが、これはより効率的に時間を使えるようになったことが背景にある。携帯

電話を持つことで、村にある他の農場や建設工事現場での仕事も見つけることができたのだ。いずれ牛を買い、牛乳を売る計画を立てている。さらに、子供達がサービス産業で職を得られるように、教育を受けさせている。これにより、家計収入はより安定し、彼らの生活水準は劇的に改善するだろう。

インドの農村部では過去5年間に携帯電話が急速に普及し、約2億8千万人の人々が何らかのかたちでその恩恵を受けていると言われている。彼らが貧困から脱すれば、GDPへの寄与度は大幅に上昇し、新興国の消費動向にも大きな変化がもたらされるだろう。

中間所得層の新たな課題

すでに中間所得層に属している人々にとっては、低所得層の若者は新たな脅威となりつつある。サンパウロ出身の36歳の学校事務員マルシアは、現在は2-3年前と比べて職を見つけることが困難になっていると話す。採用側は、低所得層出身の若い人材により興味を示しているからだ。また、企業の要求はさらに大きくなってきており、学位が必要である上に、英語とスペイン語の両方を話せる人が有利であるとも話していた。

当資料は、アライアンス・バーンスタイン・エル・ピーのCONTEXTブログを日本語訳したものです。オリジナルの英語版はこちら。

<http://blog.alliancebernstein.com/index.php/2014/04/03/beyond-the-emerging-middle-class/>

本文中の見解はリサーチ、投資助言、売買推奨ではなく、必ずしもアライアンス・バーンスタイン・ポートフォリオ運用チームの見解とは限りません。本文中で言及した資産クラスの過去のパフォーマンスは将来の運用成果等を示唆・保証するものではありません。当資料は、2014年4月3日現在の情報を基にアライアンス・バーンスタイン・エル・ピーが作成したものをアライアンス・バーンスタイン株式会社が翻訳した資料であり、いかなる場合も当資料に記載されている情報は、投資助言としてみなされません。当資料は信用できると判断した情報をもとに作成しておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。また当資料の記載内容、データ等は作成時点のものであり、今後予告なしに変更することがあります。アライアンス・バーンスタインはアライアンス・バーンスタイン・エル・ピーとその傘下の関連会社を含みます。

筆者が2年間にわたって新興国12ヶ国を訪れ、地元一般家庭で彼らの今後の目標や夢について話を聞いた際も、同様な状況であった。彼らに、5年前と比べた現在の生活について説明を求めたところ、中間所得層の40代の熟練労働者は、しばしば雇用市場について懸念を訴えていた。一方、低所得層の人々の方が、たいてい今後の成長への期待が大きかった。その期待は足元の彼らの生活水準の改善に基づいており、収入が低い家庭ほどその傾向は顕著である。

統計でもその結果は表れている。ユーロモニターによると、1992年から2012年までの期間、新興国主要12ヶ国全体では収入が下位3分の1のグループの賃金上昇率をもっとも高く(図表)、この傾向は2020年まで続くと予想されている。

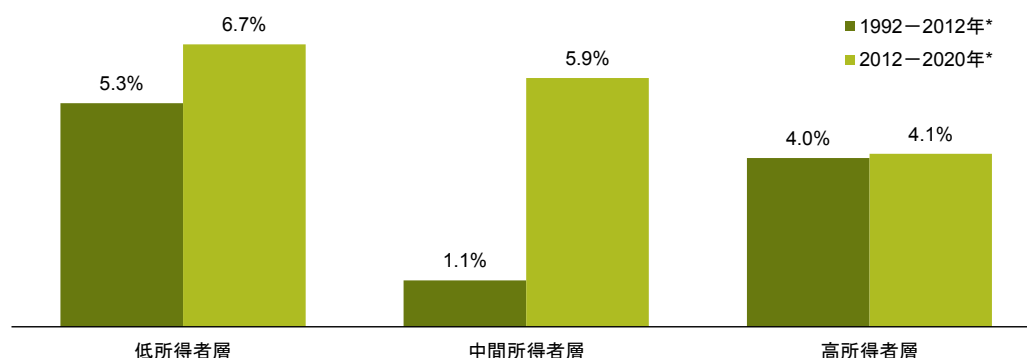
企業は低所得層の動向に目を向ける必要

こうした動向が投資家に何を示唆するかは明らかである。それは、今後成長が加速する低所得層の消費の恩恵を受ける銘柄に注目することだ。

従来は、こうした低所得層の成長を捉える投資機会はそれほど存在しなかった。労働者階級の人々は地元の市場や零細商店で買い物をしてきた。そして上場企業は中間所得層の人々をターゲットにして先進国の商品を先進国水準の価格で販売していた。

しかし時代は変化している。現在は、質の良いものを妥当な価格で入手しようとする低所得層の消費者に注目することが重要な鍵となる。地元企業であれ国際企業であれ、そうした商機を捉えることができる企業こそが、新興国全体の全般的な消費成長の恩恵をもっとも大きく受けると我々は考えている。

【図表】 中間所得層よりも低所得層の成長率が高い
新興国の収入別の平均収入増加率



2013年12月16日現在

新興国主要12ヶ国(中国、インド、インドネシア、韓国、チェコ共和国、ハンガリー、ポーランド、ロシア、ブラジル、チリ、南アフリカ、トルコ)のデータに基づきます。

*平均年間成長率

出所: ユーロモニター、アライアンス・パースタイン

アライアンス・バーンスタイン株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第303号

【加入協会】一般社団法人投資信託協会／一般社団法人日本投資顧問業協会

<http://www.alliancebernstein.co.jp>

当資料についての重要情報

当資料は、投資判断のご参考となる情報提供を目的としており勧誘を目的としたものではありません。特定投資信託の取得をご希望の場合には、販売会社において投資信託説明書(交付目論見書)をお渡ししますので、必ず詳細をご確認のうえ、投資に関する最終決定はご自身で判断なさるようお願いいたします。以下の内容は、投資信託をお申込みされる際に、投資家の皆様に、ご確認いただきたい事項としてお知らせするものです。

■ 投資信託のリスクについて

アライアンス・バーンスタイン株式会社の設定・運用する投資信託は、株式・債券等の値動きのある金融商品等に投資します(外貨建資産には為替変動リスクもあります。)ので、基準価額は変動し、投資元本を割り込むことがあります。したがって、元金が保証されているものではありません。投資信託の運用による損益は、全て投資者の皆様に帰属します。投資信託は預貯金と異なります。リスクの要因については、各投資信託が投資する金融商品等により異なりますので、お申込みにあたっては、各投資信託の投資信託説明書(交付目論見書)、契約締結前交付書面等をご覧ください。

■ お客様にご負担いただく費用:投資信託のご購入時や運用期間中には以下の費用がかかります

- 申込時に直接ご負担いただく費用…申込手数料 上限3.24%(税抜3.00%)です。
- 換金時に直接ご負担いただく費用…信託財産留保金 上限0.5%です。
- 保有期間に間接的にご負担いただく費用…信託報酬 上限2.0304%(税抜1.8800%)です。

その他費用…上記以外に保有期間に応じてご負担いただく費用があります。投資信託説明書(交付目論見書)、契約締結前交付書面等でご確認ください。

上記に記載しているリスクや費用項目につきましては、一般的な投資信託を想定しております。費用の料率につきましては、アライアンス・バーンスタイン株式会社が運用する全ての投資信託のうち、徴収するそれぞれの費用における最高の料率を記載しております。

ご注意

アライアンス・バーンスタイン株式会社の運用戦略や商品は、値動きのある金融商品等を投資対象として運用を行いますので、運用ポートフォリオの運用実績は、組入れられた金融商品等の値動きの変化による影響を受けます。また、金融商品取引業者等と取引を行うため、その業務または財産の状況の変化による影響も受けます。デリバティブ取引を行う場合は、これらの影響により保証金を超過する損失が発生する可能性があります。資産の価値の減少を含むリスクはお客様に帰属します。したがって、元金および利回りのいずれも保証されているものではありません。運用戦略や商品によって投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なります。また、ご投資に伴う運用報酬や保有期間中に間接的にご負担いただく費用、その他費用等及びその合計額も異なりますので、その金額をあらかじめ表示することができません。