



令和3年度
ニューノーマル・アフリカとの
協働ビジネス構築の調査研究

2022年2月

一般財団法人 **国際貿易投資研究所(ITI)**
INSTITUTE FOR INTERNATIONAL TRADE AND INVESTMENT

令和3年度 (一財) 貿易・産業協力振興財団 助成事業

はじめに

「ニューノーマル・アフリカとの協働ビジネス構築の調査研究」

研究委員会報告

他国・地域と同様にアフリカにおいてもスタートアップを中心とする若手企業家が新たなビジネスをけん引しはじめている。各国のベンチャーキャピタルも、スタートアップへの投資を伸ばしておりデジタル・トランスフォーメーション（DX）など新たな技術を活用したビジネスも進展しつつあり、いわゆるニューノーマルと言われる世界での新たなチャレンジが萌芽している。一方、2019年に発効（21年運用開始）したアフリカ大陸自由貿易圏（AfCFTA）により地域のダイナミズムは急速に拡大している。個別に見ると政治的安定性を欠く国々があるもの、今後はアフリカを地域大のマーケットとしてとらえてゆくことが肝要であろう。しかし、こうした大きな変化が起きているにも関わらず、日本企業の対アフリカビジネスは旧態依然としたもので、マーケットの潜在可能性を認識しつつも、市場も資源も十分に活用するには至っていない。

本報告書は、「ニューノーマル・アフリカとの協働ビジネス構築の調査研究」をテーマに組織された研究会で報告・議論された「変化するアフリカで起きている新たなビジネスの蠢動」を適確に捉えながら、我が国企業の対アフリカビジネスの関心を高めるパイロットの役割を果たすことを目指しまとめられたものである。

折しも2022年度には第8回アフリカ開発会議（TICAD）がチュニジアにて開催される。チュニジアでは2021年7月に政変が起きたほか、西アフリカで頻発するクーデターやエチオピアの内戦など、アフリカ情勢は流動化している。しかし、開催国チュニジアはもちろん、アフリカ連合（AU）もTICAD開催に強い意欲を示している。これまでのTICADが経済分野において目指してきたのは、日本とアフリカ各国との経済関係の強化であり、特に官民連携による貿易投資の促進は財界側からの要望でもあった。この点では、政府および政府諸機関の企業支援スキームは進化し充実したと言えよう。ところが日本の対アフリカ貿易は停滞を続け、貿易額で圧倒的首位の中国に対抗するどころか、上位10カ国にも入らなくなった。政府開発援助も伸びていないし、インフラに関して、債務返済に追われる現在のアフリカでは新規投資の余地は少ない。日本の非力さは、対アフリカ投資の切り口で見ても顕著であり、もはやアフリカの主要な経済パ

ートナーとはみなされていないとされている。掛かる状況の中で開催される TICAD8 がどのような成果を生み出せるかが当面の大きな課題であろう。

本研究会の中でも明らかになった成長を見せるアフリカ経済とどのようにつながり、また相乗効果を得られる関係を構築してゆくか。日本政府も財界も従来のアフリカとの関係を改めて考え直し、ニューノーマルの中で戦略の再構築を図る必要があるだろう。その上で本報告書が一助となれば幸いである。

「ニューノーマル・アフリカとの協働ビジネス構築の調査研究」委員会は以下の委員により構成した。

委員：

平野克己（主査）	ジェトロ・アジア経済研究所 上席主任調査研究員、元ジェトロ理事
及川美穂	一般財団法人ササカワ・アフリカ財団 総務課長
岡田正大	慶応義塾大学大学院 経営管理研究科 教授
佐藤 哲	株式会社 INCJ マネージング・ディレクター
白戸圭一	立命館大学 国際関係学部 教授
羽田 裕	豊田通商株式会社 渉外部 部長補
原ゆかり	株式会社 SKYAH 代表取締役
本間 徹	独立行政法人国際協力機構 国際協力専門員

事務局：

湯澤三郎	一般財団法人国際貿易投資研究所 理事長（2021年6月末まで）
野口直良	一般財団法人国際貿易投資研究所 専務理事（2021年7月以降）
大木博巳	一般財団法人国際貿易投資研究所 研究主幹

既述の問題意識の下に、以下7回のオンライン研究委員会を開催して討論を深めた。

- ・第1回 2021年5月24日（月）14：00～15：30
- ・第2回 2021年6月21日（月）14：00～15：30
- ・第3回 2021年7月26日（月）14：00～15：30
- ・第4回 2021年9月1日（水）10：00～11：30
- ・第5回 2021年10月27日（水）10：00～12：00
- ・第6回 2021年11月22日（月）15：00～17：00
- ・第7回 2021年12月22日（水）10：00～12：30

2022年2月

目次

第1章 総論:TICAD8に向けて	1
日本貿易振興機構アジア経済研究所上席主任調査研究員 平野 克己	
第1節 TICAD8の展望	1
第2節 日本の力	3
第3節 なにをめざすか:章の構成	5
第2章 TICAD8を前に	7
立命館大学国際関係学部教授 白戸 圭一	
第1節 低下する日本のプレゼンス	8
第2節 毀損された日本の信用	9
第3節 TICADの新たな役割	12
第3章 日本企業のアフリカ市場への意識と事業機会	14
慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授 岡田 正大	
第1節 問題意識	14
第2節 アフリカ市場に対する日本企業のコミットメント(マクロデータ)	14
第3節 日本企業マネジャーのアフリカ市場への態度(アンケート調査の結果)	17
第4節 対応策と結語・限界	20
第4章 主要国開発援助機関のアフリカ・スタートアップ支援取組みからの示唆	23
独立行政法人国際協力機構国際協力専門員 本間 徹	
第1節 アフリカ・スタートアップとJICAの取組み	23
第2節 主要国開発援助機関のスタートアップ支援取組み	26
第3節 各国開発援助機関の支援取組みによる示唆	32
第5章 日アフリカ共創型事業／ファンド組成に向けた考察	35
株式会社 INCJ マネージング・ディレクター 佐藤 哲	
第1節 アフリカにおけるユニコーン企業の増加	35
第2節 対アフリカ直接投資の状況	36

第3節 海外勢の対アフリカ投資状況	36
第4節 日本の対アフリカ事業展開に向けた課題	37
第5節 日本からの対アフリカ投資増加に向けた課題	39
第6節 日本／アフリカ共創型事業の組成に向けて	40
第6章 アフリカの持続可能な開発を牽引する オーナーシップとパートナーシップ	43
	株式会社 SKYAH 代表取締役 原 ゆかり
第1節 アフリカスタートアップの躍進と投資の回復	44
第2節 ブラックオーナーシップをめぐる動き	44
第3節 アフリカ大陸自由貿易圏(AfCFTA)への期待	45
第4節 アフリカ起業家インタビュー	46
第5節 結び	49
第7章 コロナ禍における日本の官民連携の現実	51
	アフリカビジネス協議会事務局（豊田通商株式会社）羽田 裕
第1節 モデレーターとして登壇したイベントからの学び	51
第2節 会員企業同士の交流の場作りを通して	53
第3節 各分野別 WG の活動状況(ヘルスケア WG)	57
第4節 TICAD8 に向けて	59

第1章 総論:TICAD8に向けて

日本貿易振興機構アジア経済研究所

上席主任調査研究員 平野克己

要約

日本の対アフリカ貿易投資は低迷している。製造業やインフラ建設を軸とした従来の経済関係は、もはや限界にきた感がある。現在の日本経済は対外投資を主力とした所得収支によって支えられている。金融部門を柱とする成熟期の姿であって、その観点からはアフリカについても、有望投資案件を見過ごすことなく発掘して資金面から産業育成を支援し、日本に利益をもたらすという方向へのシフトが求められる。今年はチュニジアで TICAD8 が開催されるが、パンデミック禍のなかで新政策の打ち出しが望まれる。

第1節 TICAD8 の展望

2022 年度に第 8 回アフリカ開発会議（TICAD）がチュニジアにて開催される。TICAD が日本とアフリカ交互に 3 年毎という形式になってから 2 回目のアフリカ開催である。2016 年に初めてアフリカで開催されたナイロビ TICAD6 で私は、日本貿易振興機構（JETRO）のアフリカ担当理事としてビジネスフォーラムや展示会を管掌したが、予め覚悟していた以上の汗と、そして冷や汗をかいた。

あれだけの大会議を、しかもアフリカで設営し運営するには、時間と人手を要するのみならず現地側の厚い協力が欠かせない。その点でチュニジアは不安が多い。チュニジアは「アラブの春」を発火させたジャスミン革命で知られるが、その後政局は安定せず、経済も低迷を続けていて、2021 年 7 月には異形の政変がおきた。大統領が首相を解任したうえ議会を停止したのである。その後サイド大統領は新首相を任命し組閣もされたが、行政は十分に機能しているとはいえない。

普通に考えれば TICAD のような国際会議を開催する状況ではない。これが、クーデターがおこったマリやギニアならば当然開催地の変更が検討されるだろう。しかしチュニジア側の TICAD 招聘の意思は変わらないようで、開催地を決めているアフリカ連合にも特

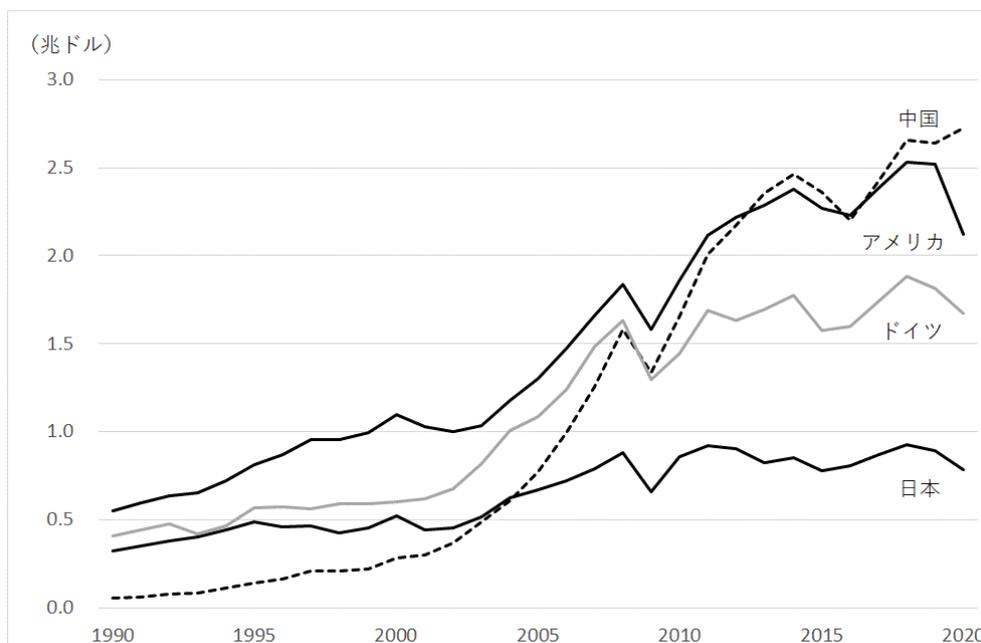
段の動きはない。

さらなる不安は新型コロナ禍である。チュニジアの感染率は高く、致死率も高い。アフリカ全体についてもいえることだが、今年中にワクチン接種が、集団免疫に必要とされる国民の6割以上にいきわたる見込みはたっていない。

このような状況下でナイロビ TICAD6 の方式、すなわち首相以下複数の大臣と数百人のミッションを送り、アフリカ諸国の元首を一カ所に集めて集客を図ることは、いかしてもありえない。考えられるのはオンライン会議とフィジカルな面談の混合だろう。

これまでの TICAD が経済分野においてめざしてきたのは、日本とアフリカ各国との経済関係の強化である。官民連携による貿易投資の促進は財界側からの要望であった。この点では、政府および政府諸機関の企業支援スキームはずいぶん進化し、充実したのである。

図1 中国、アメリカ、ドイツ、日本の輸出額(1990-2020年)



(出所) 国連統計から筆者作成

にもかかわらず日本の対アフリカ貿易は停滞を続け、貿易額で圧倒的首位の中国に対抗するどころか、上位10カ国にも入らなくなった。政府開発援助ものびていないし、インフラに関しても、債務返済に追われる現在のアフリカでは新規投資の余地は少ない。

日本の対アフリカ投資はむしろ減っていて、日本の国外直接投資 (FDI) 総ストックの

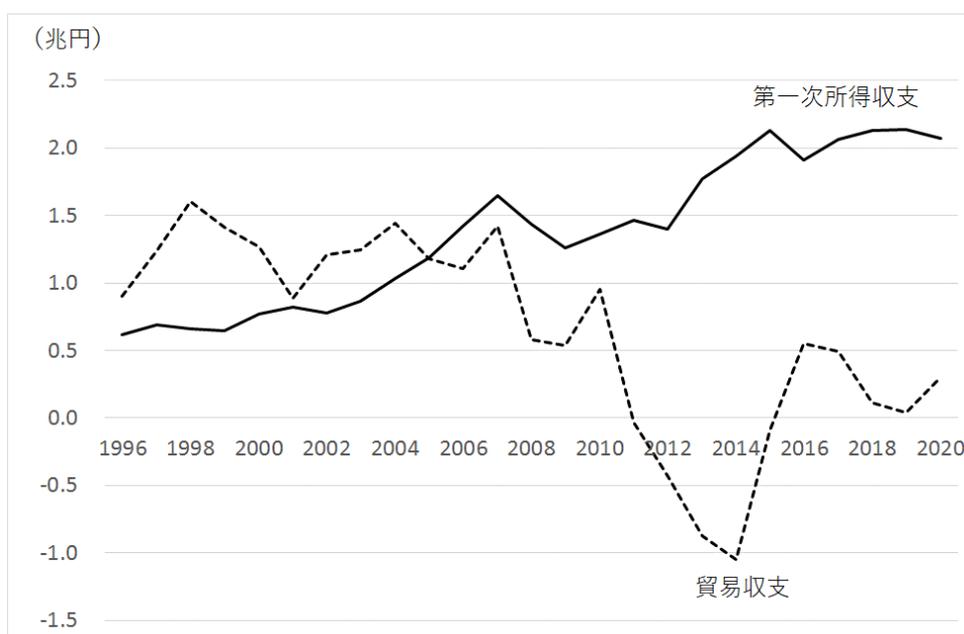
0.5%にも届かなくなった。アフリカ事業会社を欧州においている日本企業も多いので投資がオランダやイギリスの数字にカウントされるという事情は考慮しなければならないが、これは国際金融における東京の地位低下を意味してもいる。いずれにしろ日本は、国際的にはもはやアフリカの主要な経済パートナーとはみなされていない。その主因はアフリカ側にあるのではない。経済が成長せず、所得もあがらず、さまざまな経済順位を落としていく一方の日本の姿が、そのままアフリカ市場に投影されているのである。

図1-1は、輸出額上位4カ国である中国、アメリカ、ドイツ、日本の輸出動向を示したもののだが、日本の3倍以上の中国や倍を超すドイツと、難易度の高いアフリカ市場で覇を競おうとしても、規模において勝つことは難しい。

第2節 日本の力

だがそれでも、アフリカの各産業分野で首位を争っている日本企業は存在する。自動車におけるトヨタや鉱山機械のコマツは有名だが、ITソリューションのNTT、塗装塗料の関西ペイント、タバコのJTインターナショナルなどが参入した。彼らは果敢なM&Aによってそのポジションを獲得した。その後もNECや凸版印刷がアフリカ企業を買収している。

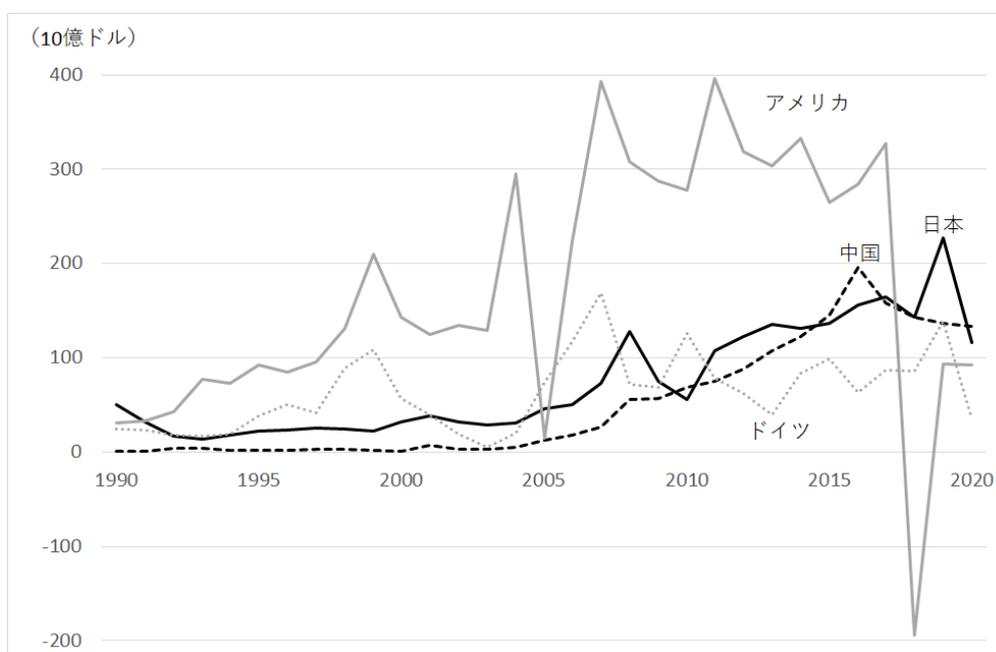
図2 日本の国際収支（1996 - 2020年）



(出所) 財務省のデータから筆者作成

図1-2に示したのは日本の国際収支動向だが、現在の支柱は輸出ではなく投資にある。大英帝国末期がそうであったように、高齢期に入った日本は国内に収益機会が少なく、国外投資で稼がなければいけない時代を迎えている。日本には世界最大の年金基金があり、世界最大のベンチャーキャピタルであるソフトバンクを擁している。実際、米中対立の影響とはいえ日本は、2020年に中国に再度抜かれるまで2018年、2019年と世界最大の投資国であった(図1-3)。FDIはいまや日本経済の主戦力なのであり、アフリカを含めて世界のあらゆる地域を視野に入れながら拡大を図っていかねばならない。

図3 中国、日本、アメリカ、ドイツのFDIフロー(1990-2020年)



(出所) UNCTAD 統計から筆者作成

私の試算では、今世紀中末にアフリカの人口が人類の半分を超える可能性がある。その将来市場で熾烈な競争とイノベーションが展開されているが、そのなかから有望なプレーヤーを発掘し、利益機会を見定めて投資する戦略が今後の日本経済には欠かせない。ものづくり日本から投資大国日本へ。これが今後のアフリカ戦略の焦点だと私は考えている。

第3節 なにをめざすか:章の構成

西アフリカで頻発するクーデターやエチオピアの内戦など、アフリカ情勢は流動化している。2003~2013年資源ブームによる大好況の再来は期待できない。それでもアフリカの経済は強く鼓動している。それを象徴しているのがスタートアップの蠢動だ。チュニジアはアフリカで初めてスタートアップ法を制定した国であり、ベンチャーキャピタルが Big 4 (カイロ、ラゴス、ナイロビ、ケープタウン) に集中するなかで、スタートアップ投資を伸ばしてきた。

グローバル企業とは利益を求めて世界中に展開していくものであり、政府は国民の福利向上を目的として政策遂行にあたるものである。官民連携を掲げる TICAD がめざすべきは日本の利益が実現できる関係の構築であって、それがアフリカ側にとっても利益だと相互確認することである。外交である以上第三国との比較に耐えられるものでなければならず、となれば、日本の現有戦力にみあった構想を提示しなければならない。また、アフリカの現状を詳細に把握して、可能なかぎり正確に商機を見定める必要がある。本研究会が議論してきたのは、その構想と情報把握である。

第2章(白戸報告)はTICADの歴史を追いながら現状の問題点と展望を示したものだ。国連貿易開発会議(UNCTAD)が出している最新の世界投資報告が紹介されている(同報告については第5章でも触れられている)。安倍政権下の3回のTICADで貿易投資促進が中心課題となり官民連携が旗印となったが、それでも対アフリカ経済関係が低迷したのは、日本には「困難な環境でビジネスを展開できるグローバル企業が少ない」からだと言っている。

かつて自民党と民主党が政権を争っていた時代、日本の問題とはガバナンスの問題であるという認識に立って官から民への主役交代が謳われたが、その後さらに経済低迷が続くうちに現在は、企業の責任を問う論調が強くなっている。アフリカに関してもそういう波がきたと感じさせる報告だ。

第3章(岡田報告)は日本企業57社を対象に、アフリカ進出に関する認識ぶりを尋ねたサーベイの結果である。ほぼ半数が「まったく検討していない」と回答しているのは当然かと思われるし不思議な数字ではないが、その理由として大多数の企業が、アフリカは「政策が不透明」で「汚職が蔓延」しており正確な情報もえられないからとしていることには驚かされる。もしこれらの理由が決定的で、企業として正当な事由なら、なぜ他国の

企業はアフリカビジネスに取り組んでいるのか。他国の同業者は正常な判断をしていないという理屈だろうか。「将来が不確実」という回答も多いのだが、それでは、一時期進出ブームを巻き起こしたミャンマーに関して日本企業は、然るべき情報収集と将来性判断をしていたのだろうか。既に紹介した、数は少ないがアフリカ各市場で覇を競っている日本企業は、情報戦に費用をかけ最新の投資手法を駆使してグローバル展開している。サーベイ対象になった企業の意識からは、アフリカビジネスに限らない衰弱を感じる。

第4章（本間報告）は英独仏米および日本の公的なスタートアップ支援体制を解説している。パンデミック下の2021年、アフリカのスタートアップは前年比3倍の資金を調達した。インフラはじめアフリカが必要とする開発資金は膨大で、これを開発援助で賄いきれないことは明白だ。ここ十年で先進諸国のアフリカ政策は企業活力を支援して相互利益を実現するという方向にシフトしてきたが、その前線の一つがイノベーション支援である。国際協力機構（JICA）も健闘しているが、日本の公的スキームと他国との違いは出資機能が欠如していることではないか。

第5章（佐藤報告）はアフリカのスタートアップとユニコーンに焦点をおいて、彼らに投資しているベンチャーキャピタル・ファンドの現状を伝えている。そして、日本の金融が対応できていない状況を説明したうえで、TICAD8に向けた提言を行っている。リスクマネーを出しきれない日本金融の弱さは日本がユニコーンを生みだせない惨状に繋がっている。国内でできないからこそ国外での展開を考えてもらいたいのだが、ソフトバンクの先進性はそこにある。今後ますます急速化する人口縮小のなかで未来志向投資は死活的に重要であって、それには未来を拓くに十分な規模と覚悟、すなわち緻密な情報分析に基づくリスクテイクが求められる。金融立国、投資大国とはそういうことだ。欧州公的機関の対アフリカ企業出資スキームに触れられているが、参考になる。

第6章（原報告）は、日本のベンチャーキャピタルの行先にはどのような企業家がいるのかに関するものである。アフリカ人起業家がなにを求め、なにをめざしているか。リスクテイクには情報分析が欠かせないが、基幹的情報の一つがこれである。起業家については特にそうだ。彼らの、ときに途方もない展望野望に未来を発見するのが投資家である。

第7章（羽田報告）は現在の日本で実際にアフリカに挑んでいる企業の、ポスト・パンデミックを睨んだ最前線報告である。いささか細々とはしているが、前回TICAD7の成果は先を見据えながら生き延びている。この流れをいかにして太くするか。TICAD8に期待されるのがこれである。

第2章 TICAD8を前に

立命館大学国際関係学部教授

白戸 圭一

要約

日本政府は 2013 年の TICAD5 以降、日本企業の対アフリカ投資増大を公約し続けてきたが、アフリカにおける日本の経済的プレゼンスは縮小傾向にあり、公約の未達によって日本の信用を毀損する結果に終わっている。他方、TICAD は近年、米国を中心とする世界的な対中国包囲構想の一部として活用されつつあり、日本が民主的価値の重要性を世界に訴える場として継続することが予想される。TICAD を続けていくに当たっては、日本の国際的信用を毀損することがないよう、実現可能性が高い有望な投資案件を支援する方針を明示するなどして、現状を是正していく必要がある。

はじめに

日本政府は 1993 年から TICAD（アフリカ開発会議）を他の国際機関などと共催し、3 年に一度（TICAD5 以前は 5 年に一度）開かれる会議に合わせて、対アフリカ外交の当面の基本方針や戦略を内外に示してきた。2013 年の TICAD5 以降は、日本企業の対アフリカ投資をどのように促進するかが会議の主要議題となってきた。

しかし、各種の統計は、日本政府が TICAD5、6、7 で公約した日本企業の対アフリカ投資増大が今日まで実現していないことを示しており、いまや日本はアフリカ諸国にとっての主要貿易相手国でもない。アフリカにおける日本の経済的プレゼンスは縮小傾向にある。

デジタル・トランスフォーメーション（DX）が社会の様々な分野で急激な変化を引き起こしている「ニューノーマル・アフリカ」が姿を現す中、日本政府はアフリカにおける経済的プレゼンスの低下や、過去の TICAD における公約の未達成という厳しい状況の下で 2022 年の TICAD8 を迎えることになる。この小論では、これまでの TICAD の議論を総括し、今後の展望について考察しておきたい。

第1節 低下する日本のプレゼンス

1993年に初めて開催された TICAD は、その3年前の1990年に、在ニューヨークの国連日本政府代表部によって、国連におけるアフリカ票の集票のための仕掛けの一つとして発案された。当時、外務事務次官だった栗山尚一氏（故人）と外務省事務方ナンバー2の外務審議官だった小和田恆氏は、援助をちらつかせてアフリカ諸国の国家元首を会議に招聘する会議の開催には反対した。しかし、翌1991年8月に事務次官に昇格する小和田氏は、アフリカの開発問題への取り組みで世界をリードする日本の Proactive Diplomacy（積極的に打って出る外交）の具体策として、国連代表部の提案してきた TICAD 構想に着目した。対アフリカ外交を主管していた外務省中近東アフリカ局（現中東アフリカ局）は当初、「アフリカ諸国の元首を集めても、それに見合う成果を得られるとは思えない」として TICAD 構想に反対したが、1991年6月に南アフリカ共和国に対する文化・経済制裁を解除するに際して、制裁解除に対するアフリカ諸国の反発を緩和する施策の一つとして TICAD を活用できると判断し、開催容認に方針転換した。TICAD の起源に関して筆者が2019～20年に実施した調査で明らかになった事実は、このように要約できる。

1993年の TICAD1 から2003年の TICAD3 は、アジアの経済発展の経験の強調、貧困削減重視など開発に関する理念を議論する場として設定されていた。背景には、90年代から2000年代初頭にかけてのアフリカ経済の低迷や政治的混乱がある。この時期、アフリカに関与することで日本にもたらされる経済的利益はほとんど存在せず、多くの日本企業にとって、アフリカは ODA 関連事業を除けばビジネスの対象外地域であった。したがって、当時の日本政府が TICAD1～3 を通じて得ようとした日本の主たる国益とは、アフリカの課題解決を理念的に主導することによって日本への信頼を高め、国連をはじめとする国際場裏での発言力や集票力等を強化していくという外交的利益だったと言えよう。

そうした TICAD の性格が変わり始めたのは、2008年に横浜で開かれた TICAD4 からである。TICAD3 までの基調演説で日本の首相が拠出を約束していたのは無償資金協力だったが、TICAD4 では福田康夫首相（当時）が08～12年の5年間で円借款計40億ドルをアフリカに提供すると約束し、アフリカ経済の成長の加速を第一目標に設定した。背景には、アフリカが2003年前後から高度成長を開始し、貧困削減支援を一方向的に受け入れる地域から、各国企業がビジネスに鎬を削る地域に急速に変貌し始めたことがあった。

続く2013年の TICAD5 は、TICAD の性格を大きく変える転機となり、安倍晋三首相が

基調演説で日本の民間資金をアフリカに投入することを初めて約束した。首相の公約を実現するために、日本の関係省庁と日本経団連加盟企業などで構成される「官民円卓会議」が数次にわたって開催され、「官民連携」がキーワード化し、日本企業の対アフリカ投資を加速させるための制度の検討が始まった。その後、2016年のTICAD6では18年までに民間資金を含む総額300億ドル、19年のTICAD7では21年までに200億ドル——と、日本政府はTICADのたびに日本企業の対アフリカ投資増大を約束し、今日に至っている。

しかし、現実には、日本の対アフリカ投資は停滞し続けている。UNCTADの世界投資報告書2021年版は、2019年末の対アフリカ直接投資残高を国別に記している。それによると、投資残高の上位は、①オランダ（670億ドル）、②英国（660億ドル）、③フランス（650億ドル）、④中国（440億ドル）、⑤米国（430億ドル）——と続き、日本は上位10カ国に入っていない。GDP規模で世界第3位の日本の対アフリカ直接投資残高は、わずか61億ドルであり、シンガポール（200億ドル）やスイス（150億ドル）といった小国の足下にも及ばない。しかも、15年以降の5年間の日本から世界の他の地域への直接投資が軒並み漸増傾向であるのに対し、対アフリカ投資については減少傾向である。

第2節 毀損された日本の信用

2008年の時点で時の首相が「アフリカ経済の成長加速」を日本として支援すべき第一目標に掲げ、その後19年に至るまで通算10年以上、計3度のTICADで国家元首たちを前に数値目標を挙げて「日本企業の対アフリカ増大」を国際公約したにもかかわらず、目標にほど遠い結果しか出せない日本政府は、国際場裏における信用や評判の低下という外交的ダメージから逃れられない——。筆者はそう考える。

筆者は前節で、日本政府がTICAD1~3によって追求していた主たる国益とは、日本への信頼を高め、国際場裏での発言力を強化する外交的利益だったと指摘した。日本政府によるTICADの開催が、そうした国益の増進に資するものであったか否かは議論の分かれるところだろう。しかし、欧米のドナー国の間で「援助疲れ」や「アフロ・ペシミズム」が広がっていた中で、アフリカ開発に関する議論を主導した日本への評価が国際社会に存在したことは事実であった。

他方、日本政府がTICADを民間投信の促進の場に変化させたことは、現時点では日本の信用を高めるのではなく、国際公約の未達によって日本の信用を毀損する結果に終わって

いる。アフリカ経済の高度成長という状況を受けて、日本政府が TICAD4~5 の時点でアフリカ開発における民間資金の重要性に着目したこと自体は的確な判断であっただけに、こうした現状は残念というほかない。

2019 年の TICAD7 が横浜で開催された時、外務省はマスメディアに向けて、2016 年の TICAD6 で約束した「3 年間で 300 億ドルの支援・投資」は達成されたと説明し、その説明をそのまま記事にした新聞社があった。だが、対アフリカ外交に長くかかわってきたある外務官僚は、TICAD7 の直前に筆者に、「前回の TICAD6 で巨額の投資を約束した安倍総理の顔を潰さないために、国際機関経由で日本からアフリカへ流れた援助や、第 3 国の企業経由で間接的にアフリカに流れた投資資金などを全て積み上げた。我々が言う公約の達成とは数字のマジックだ」と吐露した。つまり TICAD は、「日本企業による投資の増大」という公約を重ねれば重ねるほど、次回の TICAD で「公約の未達」という現実を糊塗しなければならない悪循環に陥っている。

ここで重要なのは、日本政府が TICAD5 以降、日本企業の対アフリカ投資促進に関して無策だった訳でも手をこまねいていた訳でもないという点だ。

日本の経済界の中には、困難な環境でのビジネスを強いられるアフリカへの投資を実現するために、「もっと政府に支援して欲しい」という声が恒常的に存在してきた。アフリカ経済が成長軌道に入った直後の 2005、06 年くらいの段階では、確かに日本政府の支援は乏しく、企業サイドの声には傾聴に値する内容も多々あった。

しかし、それから 10 数年の時が経過し、政府は日本企業の投資を促す様々な取り組みを立ち上げ、これを実践してきた。アフリカ向け投資のリスクの高さに対応するために日本貿易保険（NEXI）は「アフリカ投融資促進特別保険」を新設した。外務省はモザンビーク、ケニア、コートジボワールと投資協定を締結し、その他のアフリカ 8 カ国と交渉中である。国際協力銀行（JBIC）による投資促進のための融資制度「アフリカ貿易投資促進ファシリティ：通称 FAITH」が拡充され、国際協力機構（JICA）はアフリカ開発銀行と「アフリカの民間セクター開発のための共同イニシアティブ：通称 EPSA」を運用してアフリカ諸国の投資環境改善に尽力してきた。日本貿易振興機構（JETRO）はアフリカ諸国の基本情報やビジネス実務について詳細に解説するセミナー、ウェビナーを何度も開催し、アフリカでのビジネス経験が豊富な第三国企業を日本企業に紹介する機会まで設定してきた。国土交通省や経済産業省は、アフリカ各国への投資ミッションを組織し、日本企業の担当者たちが訪問先の関係者に直接面談できる機会を創出してきた。こうした取り組みに注力して

きた政府サイドの人々に言わせれば、「これ以上、政府に何をやれというのか」というのが本音だろう。

日本政府が対アフリカ投資促進を TICAD の主要議題に位置付けて以降のおよそ 10 年で分かってきたことは、日本を代表する大手企業の中に、アフリカの困難な環境でビジネスを展開できるグローバル企業は少ないという厳然たる事実であった。

日本政府による各種投資支援策の有無に関係なく、自立した経営判断の下で対アフリカ投資を実践している企業は、米国、中国、東南アジア諸国以外の地域でもビジネスを進めることができる全方位のグローバル性を有している。そうした数少ない日本の大手企業に共通しているのは、M&A の実践による日本人以外のビジネス人材の獲得など「オール・ジャパン」に拘泥しない多様な世界に開かれた経営の実践である。

以前、アフリカでのビジネスを実践している日本企業の経営者が、筆者との会話で「成功の秘訣は脱日本」と語っていたのが印象的であった。アフリカ市場に遅れて参入するハンディを挽回できる人材を、極度に同質性の高い日本社会で見つけることは元より困難であり、M&A などを通じた組織のグローバル化を必要とするケースが少なくない。「社外取締役に女性 1 人、外国人 1 人。あとの役員は社長以下全て 60 歳前後の日本人男性」に象徴されるホモジニアスな組織の在り方に固執しているようでは、リスクの高いアフリカ・ビジネスへ踏み出すことは難しいということだろう。

日本政府が TICAD4 で「アフリカの経済成長の加速」を支援すると表明したのは 2008 年。奇しくもその年の 7 月 22 日に内閣府が刊行した「平成 20 年度年次経済財政報告書」のテーマは「リスクに立ち向かう日本経済」であり、報告書の第 2 章「企業・家計のリスク対応力」の冒頭には、日本企業について「リスクの高いプロジェクトを回避し、起業活動には活発さがみられない」と記されている。そして、同業種間における M&A の割合やベンチャーキャピタル投資額を国際比較すると、日本は先進国中で最低であり、企業の極端な「ローリスク志向」が日本経済の低成長に関係していると厳しく指摘していた。日本企業がリスクを取ろうとせず、結果として利益率も低いという問題点は、経済産業省の産業構造審議会成長戦略部会の 2019 年の会合でも引き続き指摘されている。つまり、日本企業のアフリカ進出が進まないという現象は、日本企業の構造的欠陥がアフリカという鏡に映し出された結果とみるべきだろう。

あくまで結果論ではあるが、TICAD における日本政府の取り組みに失敗があったとすれば、少なからぬ大手企業がそうした病に蝕まれていたにもかかわらず、「オール・ジャパ

ン」の掛け声の下に彼らをグローバル企業として過大評価し、そもそも達成が絶望的に困難だった過大な数値目標を公約してしまったことだと思われる。

第3節 TICAD の新たな役割

TICAD で約束した日本企業の対アフリカ投資が増えない現状を受け、「TICAD には意味がない」「日本政府は TICAD を中止した方がよい」という声を耳にすることがある。

筆者は、TICAD5 以降の TICAD の在り方にここまで述べた通りの課題があるとは思いつながらも、安易な「TICAD 無用論」には与しない。日本政府も現時点で TICAD を中止する考えはないだろう。

第 1 に、TICAD では民間企業の投資促進に光が当たってきたが、主要議題はそれだけではない。TICAD7 では、「民間投資拡大」の他に「人間の安全保障・SDG 実現」「平和と安定」という 2 つの柱が日本の取り組みとして位置づけられている。保健衛生、教育、災害対策、司法改革、紛争予防、ジェンダー関連の取り組みなど市場原理に馴染みにくい分野への日本の支援は、マスメディアのニュースで華々しく注目される機会は少ないものの、アフリカ各地で高く評価されている。公約した企業投資の未達成によって毀損された日本の信用をいくらかでも回復してくれているのは、JICA に代表される公的機関の地道な取り組みである。これらは日本が築いてきた貴重な外交資産であり、3年に一度の TICAD を支援継続のモメンタムにすることの意義を筆者は認めたい。

第 2 に、近年の TICAD が、日本が民主主義国家としての意志を国際社会に向けて発信する機会として活用されるようになってきている点に注目したい。それは次のようなことだ。

第 1 節で述べた通り、草創期の TICAD は「どのような開発の仕方がアフリカには必要か」を考える機会として設計された。その後、アフリカ経済の成長を受けて、「経済成長を支える」という目標に会議の性格が変容し、「アフリカの成長に日本企業をどのように組み込むか」を巡って具体策を論じる場としての性格を強めた。こうした TICAD の主要議題の変化を見ている限り、「ODA→投資」「政府→民間企業」と議論の重点が変わっても、TICAD が「アフリカ問題について話し合う会議」である点に変化はない。

しかし、TICAD6 では、安倍首相が基調演説で「日本は太平洋とインド洋、アジアとアフリカの交わりを、力や威圧と無縁で、自由と法の支配、市場経済を重んじる場として育て、豊かにする責任を担います」と述べ、「ナイロビ宣言」には「国際法の原則に基づく、

ルールを基礎とした海洋秩序の維持」が明記された。安倍首相は TICAD 7 でも、「日本にはアフリカと一緒にやりたいことがあります。アフリカと日本を結ぶインド太平洋を、法の支配が貫く国際公共財として大切に守ること」と述べ、「国際法の原則に基づく海洋秩序の維持」は、「横浜宣言 2019」にも明記された。首相の演説と宣言文書の作成において、南シナ海などで国際法支配を無視した振る舞いを続ける中国を念頭に置いていることは明らかであり、案の定、中国は「ナイロビ宣言」にも「横浜宣言 2019」にも猛反発した。

アフリカ諸国の多くは元々、「航行の自由」といった海洋安全保障の問題に強い関心を有してはいなかったし、インド太平洋地域における中国の海洋進出を脅威と捉えてもいなかった。そうした中、TICAD という機会を利用してこの問題の重要性についてアフリカ諸国に理解を求め、総括文書に必要な文言を盛り込んで中国に一撃を与えるところまで議論を主導したのは、日本外務省にほかならない。それも TICAD を主管しているアフリカ部に加えて、世界全体を相手に日本外交を設計している総合外交政策局が中心になった。

これらの経緯からは、近年の TICAD がもはや単なる「アフリカ問題について話し合う会議」ではなく、米国を中心とする世界的な対中国包囲構想の一部として活用されつつある現実が浮かび上がる。専制主義国家への対抗を鮮明にしているバイデン米政権は、日本の TICAD を貴重な外交資産と見做して支持するだろうし、資金力では中国の足音にも及ばない日本も、航行の自由や法の支配といった民主的価値の重要性を世界に訴える場として、TICAD を最大限活用していこう。

以上のような理由故に、たとえ日本企業の対アフリカ投資が増えなくても、TICAD プロセスは当面続くだろう。ただし、これまでのやり方が継続可能とは考えにくい。日本政府は、日本企業がアフリカでビジネス展開できそうな分野の戦略的絞り込みを進めていく必要があるだろう。そのうえで、TICAD では、実現可能性が高い有望な投資案件のみを支援する方針を明示せざるを得ない。日本の国際的信用をこれ以上毀損しないためには、たとえ日本経団連の中心メンバーであるような有名大企業の投資案件であっても支援対象外とし、無名のスタートアップでも見込みのある企業を優先支援することが必要不可欠となる。一方、企業側は「オール・ジャパン」の標語の下、全ての事業プロセスを日本企業で抱え込もうとして結局失敗する悪弊と決別し、外国企業との M&A を視野に入れる必要があるだろう。政府は、未達成の公約を「数次のマジック」で糊塗するのではなく、日本企業の実情についてアフリカ側に説明し、理解を求めていかざるを得ないだろう。

第3章 日本企業のアフリカ市場への意識と事業機会

慶應義塾大学大学院

経営管理研究科教授 岡田正大

要約

日本企業のアフリカ市場への取り組みは、マクロデータに基づく限り投資積極度上位10か国よりも低く、機会を逸している可能性がある。またアフリカへの積極性が低い理由として、日本企業は自社内部資源よりも外部環境(情報の正確性、政策の不安定性、短期的な売上見込みの低さなど)を問題視する傾向が強い。日本企業には外部環境を言い訳にしたリスク回避よりも、自社独自の資源で事業環境に立ち向かうリスクテイクを望みたい。

第1節 問題意識

本研究会における筆者の問題意識は、日本経済の主力を担う日本の大企業(少なくとも現在において)を平均的に見ると、アフリカ市場に対しては、他の市場に対するよりも及び腰であるということである。本会の平野克己座長や委員の白土圭一教授が指摘するように、既にアフリカは開発援助によって救済すべきステージを脱却し、一定の政治体制と経済システムの下でビジネスが成長していく「普通の国」になっている。にもかかわらず、多くの日本企業は、いまだにアフリカ諸国を「貧困地域」というレンズで遠くから眺めているように思われる。本稿では、筆者が日本企業のマネジャーを対象に行った小規模な意識調査も材料としながら、1) アフリカ市場の成長性とそこへの日本のコミットメント度合いが他国と比べてどのような状況にあるのか、そして、2) 日本企業の経営管理者の意識の実体と、なぜそのような意識なのか、そしてその意識を変えるにはどうすればよいかを考察する。なおその考察には、本研究会において多様な専門家の中で交わされた議論、およびそれによって得られた知見が援用されていることは言うまでもない。

第2節 アフリカ市場に対する日本企業のコミットメント(マクロデータ)

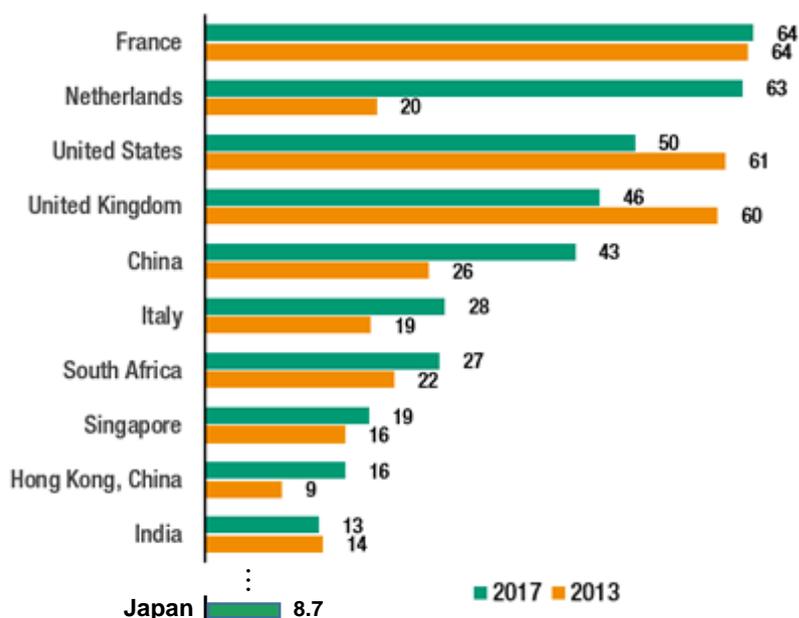
1. アフリカ市場の成長性

議論の前提として、アフリカ市場が日本企業にとって投資対象としてコミットするに足る魅力（市場成長性）があるか否かを明らかにしておこう。EY (2019)によれば、東アフリカ地域の年平均経済成長率は 7.0%、西アフリカ地域はガーナにけん引されて 3.2%、南アフリカ地域は 2.6%、北アフリカ地域はエジプトを成長リーダーとして地域全体では 4.1%の成長率を示している。2019 年の世界全体の経済成長率は 2.6%（世界銀行）であり、日本は同時期に 0.3%だった。2019 年に 6.1%成長を示した中国には及ばないものの、日本企業にとってアフリカが注目すべき成長市場であることは明らかである。

2. 同市場への日本のコミットメント（マクロデータの各国比較）

まず議論の前提として、日本がアフリカ市場に対して行っている直接投資の規模を上位 10 カ国のそれと比較してみよう。2017 年時点での最大投資国はフランスで、640 億ドル（約 7 兆 3,600 億円）となっている。第 2 位は 630 億ドルのオランダ、第 3 位は 500 億ドルのアメリカである。第 10 位のインドで 130 億ドル（1 兆 4,950 億円）となっている。日本は 87 億ドル（約 1 兆円）で、第 1 位フランスの 7 分の 1、第 10 位インドの 7 割未満である。

図表1:アフリカ市場への直接投資上位 10 カ国と日本 [\$B]



出典：UNCTAD 資料に筆者が日本のデータを付加

しかし、各国の経済規模（企業等が生み出す付加価値の総計）には大きな違いがあるので、自国 GDP に対する対アフリカ直接投資額の割合（%）を計算することで、これら各国がその経済規模に照らしてどの程度アフリカ市場へコミットしているかを見てみよう（図表 2）。

図表 2: 各国名目 GDP と対アフリカ直接投資の比率（\$M および %）

	2017 FDI in Africa [\$M]	Size of nominal 2017 GDP [\$M]	ratio of Africa FDI to GDP (%)
1. France	64,000	2,582,492	2.48%
2. Neatherlands	63,000	830,572	7.59%
3. United States	50,000	19,485,394	0.26%
4. UK	46,000	2,631,228	1.75%
5. China	43,000	12,234,781	0.35%
6. Italy	28,000	1,943,835	1.44%
7. South Africa	27,000	348,872	7.74%
8. Singapore	19,000	323,901	5.87%
9. Hong Kong	16,000	341,659	4.68%
10. India	13,000	2,575,666	0.50%
Japan	8,700	4,872,415	0.18%
	Source: UNCTAD	Source: United Nations	

出典：UNCTAD および国連のデータに基づいて筆者作成

これによれば、直接投資額では第 7 位の南アフリカが GDP の 7.74%相当と、自国の経済規模と比較した対アフリカ直接投資額の比率が最も高く第 1 位となっている。南アはアフリカ大陸にあるわけで、アフリカ市場へのアクセスの良さからも納得できる事実である。だが、これは第 2 位がオランダ（GDP の 7.59%相当で南アのそれとほぼ同水準）であるという事実と無縁ではないだろう。1600 年代に世界初の東インド会社がオランダで設立され、オランダは今の南アを植民地化していた。つまり旧宗主国オランダとその植民地であった南アが共に現在も同じレベルの経済的コミットメントを示しているのは興味深い。第 3 位は 5.87%でシンガポール、第 4 位は 4.68%で香港、第 5 位は 2.48%で、金額ではトップの旧宗主国フランスである。ちなみに金額で 5 位の中国は GDP 比率では 0.35%で 9 位、金額で 10 位のインドは GDP 比率では 0.5%で 8 位である。

日本はどうか。対アフリカ直接投資は GDP の 0.18%相当に過ぎず、先に比較対象にした

フランスの約 14 分の 1、中国（香港除く）の約半分（0.35%対 0.18%）、またトップ 10 の中で最も低いアメリカ（GDP の 0.26%）の 7 割未満にとどまる。日本の経済規模からみて、そのアフリカ市場へのコミットメントは、明らかにこれらの国に見劣りする状況にある。

第3節 日本企業マネジャーのアフリカ市場への態度(アンケート調査の結果)

筆者は、所属する大学の Executive MBA 課程（経営学修士を取得する学位課程。主に日本企業に 15 年以上勤務する上級経営管理者層が入学する経営教育プログラム）の現役並びに卒業生を対象に、「アフリカ市場に事業機会としてどの程度関心があるのか、ないのか、ないならばなぜか」を調査した。いまだこの調査は事前の簡易調査(preliminary survey)の域を出ない（n=57）が、興味深い傾向が観察されるのでここに紹介する。

1. アンケート回答者の所属業界

製造業（29.8%）、情報通信業（15.8%）、農林水産業（14.0%）、サービス事業（8.8%）、小売業（7.0%）、以下、建設業（5.3%）、電気・ガス・熱供給・水道業（5.3%）、不動産業（3.5%）、物品賃貸業（3.5%）、などとなっている。

2. アフリカ市場への関与度（否定派が 7 割超）

所属企業による、アフリカ市場への事業としての関与度・取り組みの状況（非営利の社会貢献活動は含まない）を聞いたところ、49.1%の回答者が「検討の予定は全くない」と回答した。次に同率（17.5%）で 2 番目に多い回答は、「社内の誰かが情報収集はしているが、まだ事業検討の段階には至っていない」と「すでになんらかの営利事業を展開中」であった。第 1 位の「検討予定全くなし」（49.1%）と第 2 位の「検討段階に至っていない」（17.5%）、「投資（事業投資または出資）の検討を実際にしたがやめた」（3.5%）、「将来の展開は視野に入れているが、まだ手付かずの状況である」（1.8%）を合わせると、71.9%ととなり、7 割超の企業が自社によるアフリカ市場への進出を否定している。

3. アフリカ市場のどこか（サブサハラと北アフリカはほぼ半々）

すでにアフリカ市場に対して何らかの肯定的な行動を示している 3 割弱の企業（「すでになんらかの営利事業を展開中」17.5%、「具体的な投資（事業投資または出資）をすでに決定し、事業開始が決まっている」3.5%、「社内の誰かがすでに情報収集を開始し、事

業の企画検討は始まっている」3.5%、「企画検討を経て、すでに社員が現地に行って市場調査等をしている」1.8%の合計)の中で、アフリカ市場のどこに関与している(または関与を検討している)のかを聞いた。結果は、サブサハラアフリカが38%、北アフリカが31%、両方が3.4%(残りは不明)となり、サブサハラアフリカと北アフリカへの関心度はほぼ拮抗かサブサハラが若干高いという傾向であった。アフリカ市場というと伝統的な経済開発・社会開発の対象としてのサブサハラアフリカが注目されることも多いが、より経済発展度の高い、すなわち事業環境がより整っている、北アフリカ市場への関与度が十分に高いのは、経済合理的な判断(市場成長の不確実性がサブサハラアフリカと比べて小さいこと)が反映されていると思われる。

4. アフリカ市場への参入をためらう理由

本稿の問題意識でもある、アフリカ市場への関与に消極的になる理由として何を重視するか、を聞いた。「大いに重視する」と「ある程度重視する」の合計割合(%)で各理由を大きい順に並べると図表3のようになる(影付きの項目は内部要因、それ以外は外部要因)。

図表3:アフリカ市場への進出に消極的になる理由

2. 政策が不透明(法律や規制が目まぐるしく変わる)	87.7%
4. 現地の事業パートナーが不足	84.2%
7. 情報の量と正確性が不足	82.5%
5. 現時点で見込める売り上げが少ない	82.5%
3. 現地で汚職が蔓延(賄賂などコンプライアンス上の問題)	80.7%
11. 社内で投資の優先順位が他の地域にある	78.9%
1. 治安が悪い	75.4%
6. 将来の売上成長性が不確実	68.4%
9. 社内人材が不足	64.9%
13. 現地オペレーションノウハウの不足	61.4%
14. 経営トップに関心がない	59.6%
12. M&Aノウハウが社内に不足	45.6%
10. 全社的に投資資金が不足	36.8%
8. 他企業の成功事例がほぼない	33.3%

注:上表において各項目の前に付された数字はアンケートにおいて選択肢として並んでいる順番であり、何ら順位などを意味しない

出典:筆者によるアンケート調査

上記の結果は、様々な示唆に富んでいる。まず全体の傾向として興味深いのは、企業は内部経営資源に由来する理由よりも、外部環境に由来する理由を重視する傾向があることだ。全 14 項目を外生変数（外部環境由来）と内生変数（内部資源由来）に敢えて分類してみると、上位 7 項目のうち 6 項目までもが外部環境由来の理由である。政策の不透明性、現地における事業パートナーの不足、得られる情報の不正確さ、売上見込みの少なさ、汚職のまん延、治安の悪さ。みなアフリカ市場側に原因があるという論理である。自社の内部資源を内省し、それを充実させることによって困難な事業環境を克服するというよりも、外部環境の不十分さを理由に不参入の原因を求めている。その背景には、1) そもそもアフリカ市場に興味がないという意識があり、最初から否定する理由をアフリカ側に求めているのか、2) 本当にアフリカ市場には他市場にない問題があると感じているのか、3) 単純にアフリカ市場に関する情報不足（無知）から不信感が募っているのか、これはさらなる調査を行わなければ判然としない。だが、潜在的成長性の高いアフリカ市場（インドの後の最後のフロンティア）に対する企業の態度としては、いささか保守的に過ぎるのではないかという印象を禁じ得ない。

もう一点気になるのは、アフリカ市場への消極性の理由として、「現時点で見込める売上げが少ない」（短期的な売上見込み、82.5%）が「将来の売上成長性が不確実」（68.4%）を凌駕していることだ。本来アフリカ市場は、東南アジア市場、日米欧等先進国市場に比べて不確実性や地政学的リスクの高い地域であり、短期的には変動の大きなキャッシュフローになることが考えられる。すなわち、比較的中長期の視点を持って採算性の確保を目指す必要がある。ヤマハ発動機のサブサハラ沿岸部の漁業用船外機や味の素のナイジェリアによる香辛料ビジネスなど、数十年の単位で事業継続し、将来の成長を刈り取る布石を継続的に打って成功につなげている。つまり、短期的不採算を理由に不参入を決定するよりも、中長期の成長性を狙って継続投資を打つことにより、リアルオプション価値（ひいては企業価値）を最大化できる市場といえる。平均的な日本企業のアフリカ市場への態度は、こうした不作為によって機会損失を発生させているのではないか。

5. どのような条件が整えば積極的に関与するのか

4. における消極性の理由を打ち消す形の項目を上げ、どのような条件が整えばより積極的にアフリカ市場への進出を検討するのかを聞いた。仮説としては、消極的になる理由と積極的になる理由はちょうど裏打ちの関係であって順位も変わらないと思われた。実際

の結果は、確かに消極的になる理由の上位と同様、積極的になる理由の上位もほぼ外部環境由来（7つのうち6つ）が占めた。だが、その中身には明らかな差異があった。まず積極的になる外部環境条件においてもっとも割合が多かったのは「得られる情報の正確性」（91.2%）である。次に「事業パートナーの存在」「将来の売上成長」「政策の透明性」と続く。消極的になる理由と比べると、「将来の売上成長」の重要性が消極的になる理由での第8位（68.4%）と異なり第3位（89.5%）に挙げられた。

図表4: アフリカ市場への進出に積極的になる理由

7. 正確な情報が十分な量で入手できる	91.2%
4. 有力な事業パートナーがいる	89.5%
6. 将来の売上成長が見込める	89.5%
14. 経営トップの関心が高い	89.5%
2. 政策の透明性・安定性向上（例：朝令暮改がなくなる）	84.2%
1. 治安問題の改善	78.9%
5. 現時点で十分な売上が見込める	73.7%
3. 現地の汚職がなくなる（賄賂などのコンプライアンス上の問題）	70.2%
1 1. 社内で投資の優先順位がアフリカにある	70.2%
13. 現地オペレーションノウハウが社内にある	68.4%
9. 進出に関わる十分な社内人材がいる	66.7%
1 0. 全社的に投資資金が十分ある	57.9%
1 2. M&Aノウハウが社内にある	52.6%
8. 成功している他企業がすでにいる	40.4%

出典：筆者によるアンケート調査

一方、内部由来の理由では、消極的になる理由でトップは「社内で投資の優先順位が他市場にある」（78.9%）であったが、積極的になる理由でもっとも高かったのは「経営トップの関心が高い」（89.5%）であった。経営管理者にとって「経営トップの意思」は、投資をしない理由よりも、投資をする理由としてより重要なように思われる。

第4節 対応策と結語・限界

主に第3節4と5の調査結果を材料として、政府機関や企業自身がどのようなアクションを取れば日本企業のアフリカ市場へのコミットメントが高まるのかを考察する。企業内部に由来する対応策として一点、外部環境要因に関する対応策として二点を挙げる。

1. 企業経営トップの関心・コミットメント

これまでの調査と考察から、日本企業がアフリカ市場への関心度について、他の主要国と比べて劣後していることは明らかである。筆者の経験上、既にアフリカ市場へ進出済みの経営トップでさえ、アフリカ市場への関心が他市場に比べて相対的に低いことはままと認識している。その理由のさらなる探求は今後の研究活動に譲るが、その根本には日本企業の経営者が他国の経営者と比較してリスク許容度が低いこと（＝リスク回避性向の高さ）が挙げられる。さらにその原因は伝統的な日本企業の統治構造（株主のチェックが効きにくいガバナンス構造）や、資本構成（直接金融と間接金融の比率、つまりエクイティファイナンスよりも銀行からの負債を重用する傾向）、高度経済成長期の残滓である継続的な効率性改善を重視するオペレーションに依存し、リスクを取った変化度の大きな投資を好まない（それに慣れていない）経営者能力の問題などがある。その解決策の一つに経営者教育がある。筆者もそれに直接関わる者として、自らもその責任の一端を担うべきだと自覚している。

2. 市場情報の提供や現地事業パートナーを紹介する支援の重要性

これは消極的になる理由の2位3位、積極的になる理由の1位2位を占めている。既に各政府機関（JETRO、JICA等）や各種民間調査会社、コンサルティング企業が実施中の施策を追認する結果だが、アフリカ市場において正確で豊富な市場情報、有力な現地パートナーの紹介を推進することはやはり効果的であると考えられる。

3. 法律や規制の不安定性を解消する働きかけ

日本企業は政策や規制当局の態度が相対的に安定している日本の事業環境に慣れ親しんでいるため、アフリカ市場への積極性を左右する理由として「政策の透明性」を重視している（消極的になる理由として第1位、87.7%、積極的になる理由として第5位、84.2%）。日本政府や国際的枠組みによって、企業の事業環境を安定させるためにも、アフリカ諸国政府に対して経済政策の不安定性（法律や規制の流動性・朝令暮改の度合い）を解消するような働きかけがさらになされることが期待される。

4. 限界

本稿は、研究会の議論に触発された研究活動の一端を紹介するものであり、学術的な厳

密性（仮説検証の確からしさ）を担保することを目的としては書かれていない。調査結果の標本数も、そこから得られた結果に基づいて、確からしい主張を構成するには十分でない。それらの限界は、今後の研究活動で補っていく。

5. 謝辞

本研究会では平野克己座長、そして他のすべての委員の皆様から大変貴重な知見・視座・示唆をいただきました。深く御礼申し上げます。

【参考文献】

EY “Africa can shape its own future through the African Continental Free Trade Agreement” *Africa Attractiveness Report*, 2019.

第4章 主要国開発援助機関のアフリカ・スタートアップ 支援取組みからの示唆

独立行政法人国際協力機構
国際協力専門員 本間 徹

要約

アフリカのスタートアップは、2021年に資金調達額が前年度比3倍増となる等、コロナ禍をむしろ社会課題解決・イノベーションの機会として急成長している。JICAはProject NINJAを立ち上げこれを支援、主要国開発援助機関である仏 AFD、独 BMZ/GIZ、英 FCDO/DFID、米 USAID も、エコシステム整備、政策支援、資金供給、ピッチイベント、PoC、ネットワーキング、人材育成等、包括的かつ様々なスタートアップ・起業家支援を実施、自国企業等との連携協働も深めている。

キーワード： アフリカ、スタートアップ、起業家、コロナ禍、イノベーション、
開発援助機関、JICA、AFD、BMZ/GIZ、FCDO/DFID、USAID

第1節 アフリカ・スタートアップとJICAの取組み

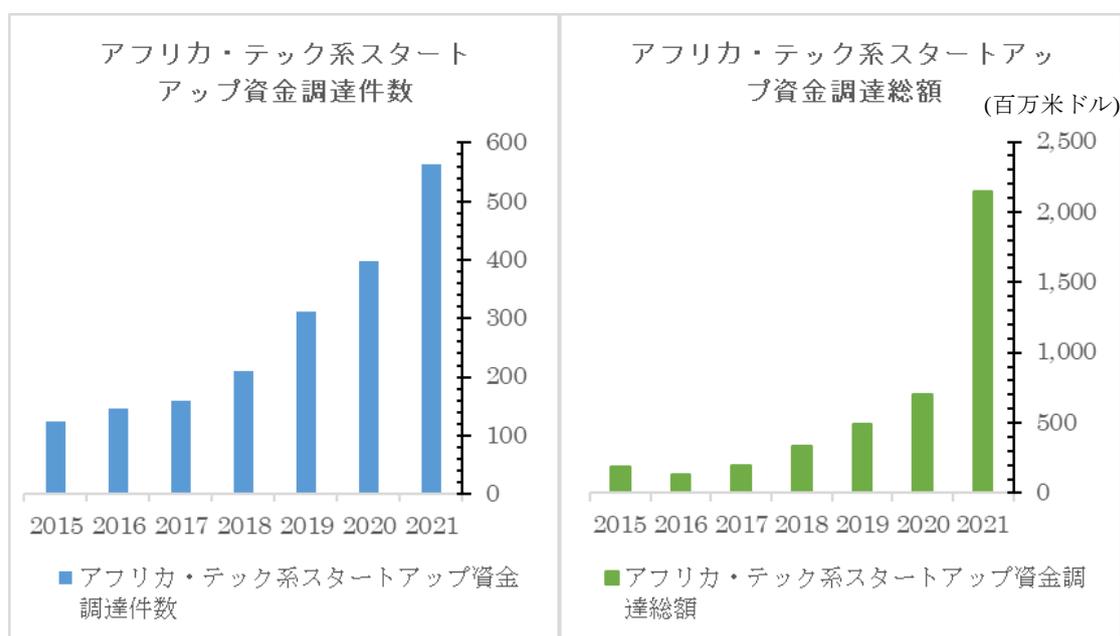
世界銀行が2022年1月11日に発表した「世界経済見通し（GEP）」によれば、2020年に新型コロナウイルス感染症（COVID-19）により大きく打撃を受けたアフリカ経済は、GDP成長率（サブサハラアフリカ）で、2021年3.5%、2022年3.6%、2023年3.8%と継続的な回復基調が見込まれている。2050年には世界人口の1/4がアフリカとなる近未来に向け、圧倒的な若年層がその多くを占めるアフリカ、そして山積する社会課題の解決への需要が膨大なアフリカにおいては、スタートアップ・起業家への期待、その重要性は、日増しに高まっている。

2022年1月28日に Disrupt Africa が発表したデータ¹によれば、アフリカにおけるテック系スタートアップによる資金調達は、件数・総額共にここ数年継続的に2桁超の急成長を遂げ、2021年はコロナ禍をものともせず、むしろまさにピンチをチャンスと変えて成

¹<https://disrupt-africa.com/2022/01/28/african-tech-startup-funding-almost-trebles-to-pass-2bn-mark-in-2021/>

長は加速し、件数で 42.1%増の 564 件、総額に至っては 206.3%増（約 3 倍増）の約 21.5 億ドルと驚異的な伸びを示している。コロナ禍でむしろイノベーションのニーズとスタートアップへの期待が高まる事象は、昨年度の研究会（アフリカ地域における課題解決へ向けた協働ビジネス開発研究）の報告書²（2021 年 2 月発刊、国際貿易投資研究所）における拙稿「アフリカ・ビジネス・イノベーションとコロナ禍での展開」（第 3 章）においても記述したとおりである。

図1. アフリカ・テック系スタートアップ資金調達の推移



（出典）Disrupt Africa 「The African Tech Startups Funding Report 2021」 2022 年

累次のアフリカ開発会議（TICAD）等における積年の働きかけにより、日系企業のアフリカへの関心は多少なりとも高まれど、実際の投資・ビジネスにはなかなか結び付かない中、日系アフリカ向けベンチャーキャピタルである Kepple Africa Ventures 社が、スタートアップへの資金供給件数で 2021 年第 2 位（上記 Disrupt Africa 調べ）になる等、新たな日本とアフリカのビジネス協働の経路としても、スタートアップの重要性は増している。

² https://www.iti.or.jp/report_113.pdf 『アフリカ地域における課題解決へ向けた協働ビジネス開発研究』第 3 章（p.30-42）（一般財団法人国際貿易投資研究所）2021 年

図2. JICA Project NINJA の概要



(出典) JICA 「NINJA Business Plan Competition in response to COVID 19」 2021 年

こうした中、前述拙稿でも紹介したとおり、独立行政法人国際協力機構（JICA）は、2020 年 1 月に Project NINJA（Next Innovation with Japan）を開始し、開発途上国の社会課題解決に挑戦するスタートアップ・起業家に対する多面的な支援に取り組んでいる。支援内容としては、①起業啓発・起業家育成活動、②日本・海外でのイベント開催による企業連携促進、③ベンチャー投資／インパクト投資促進、④現地スタートアップに係る情報発信、⑤エコシステム強化に係る政策提言、⑥スタートアップによるインパクト把握、等が挙げられる。Project NINJA の取組みはアフリカからスタートし、その後急速にアジア他各地域で展開され始めているが、アフリカが最も活発に、域内全体および各国での取組みとして進められている。

その象徴であるのが、コロナ禍で生じた変化に対応した革新的なビジネスアイデアをもつスタートアップや、ポストコロナ時代の革新的なビジネスモデル・テクノロジーを生み出すスタートアップの支援のため実施した、ビジネスプランコンテスト「NINJA Business Plan Competition in response to COVID 19」である。同コンテストでは、アフリカ地域 19 か国において、短期間にも関わらず総数 2,713 社もの多数の応募があり、食品・農業、保健、教育、ビジネスサービス、金融、物流等多岐にわたるプロポーザルの中から、優秀企業 69 社を選定している。2021 年 2 月には、この中から 10 社を選定し、これらスタートアップに

図3. JICA NINJA Business Plan Competition in response to COVID 19



(出典) JICA 「セミナー開催報告 アフリカ新興テック ピッチ決勝戦」³、2021 年

よるピッチを含めた決勝戦（JICA・日本経済新聞社共催）を開催した（詳細はこれらを取りまとめた冊子⁴を参照）。

さて、日本の開発援助機関である JICA によるこのようなアフリカのスタートアップ・起業家支援について、他の有力欧米各国の同様の開発援助機関は、果たしてどのような取り組みをしているのだろうか。本稿においては、限られた紙面の中、仏独英米の4か国の開発援助機関について、近年の類似取り組み事例をいくつか抽出し、若干の考察を試みる。

なお、本稿は筆者所属組織の見解を表すものではなく、あくまで筆者個人の見解である旨、冒頭お断りしておく。

第2節 主要国開発援助機関のスタートアップ支援取り組み

アフリカで活発に活動を行っている政府開発援助（ODA）供与額上位の国として、フランス、ドイツ、英国、米国（以上アルファベット順）の計4か国をここでは取り上げる。各国の主たる ODA 実施機関である AFD、BMZ/GIZ、FCDO（DFID）、USAID の、アフリカにおけるスタートアップ・起業家支援関連プログラム・イニシアティブの事例をいくつか取り上げてみた。

³ https://www.jica.go.jp/information/seminar/2020/20210226_01.html

⁴ https://www.jica.go.jp/activities/issues/private_sec/project_ninja/information/20210720_01.html

(NINJA ビジネスコンテスト優秀企業 69 社の詳細冊子が完成)

1. フランス (AFD)

フランスの開発援助機関であるフランス開発庁 (AFD: Agence Française de Développement) は、傘下の民間セクター開発支援機関である Proparco と共に、フランス語圏を中心にアフリカに多くの支援を行っている。近年のアフリカ向けスタートアップ・イノベーション協力の代表例の一つが、「Digital Africa」⁵である。Digital Africa は、マクロン大統領の肝いりで AFD が原動力かつメインスポンサー (AFD-Proparco で 1.3 億ユーロ、約 167 億円⁶を供給) となり、2018 年に立ち上げられ、2020 年から本格始動している。パリ、ダカール、ヨハネスブルグの 3 拠点を中心にアフリカ中にネットワークを張り巡らせている。行動計画の 3 つのカギとして、①インパクトの高いデジタルスタートアップの支援、②アフリカのテック・イノベーションをスケールアップする資金供給、③アフリカのデジタル起業を推進する政策の促進を掲げている。Digital Africa の代表的なプログラムとしては次の 5 つがある。

- ①Talent 4 Startups (2021 年 10 月開始) : テック・デジタルの才能ある若者向け研修プログラム提供およびスタートアップのリクルート支援
- ②Bridge Fund (2020 年 11 月開始) : 新型コロナ感染症で打撃を受けたイノベーターなスタートアップへのつなぎ資金供給 (500 万ユーロ、約 6.4 億円)
- ③Africa Next (2020 年 7 月開始) : 欧州・アフリカのベンチャーキャピタルを招いた e-ピッチイベント
- ④Resilient Summer School (2020 年 7 月開始) : コロナ危機下における耐性強化を企図したアフリカ起業家向けオンライン能力開発プログラム (8 週間) の提供
- ⑤Seed Fund by Digital Africa (2019 年 12 月開始) : 計 6 社のエコシステムオペレーター、インキュベーター、アクセラレーターと協力し、総額 1,500 万ユーロ (約 19.3 億円) のシードマネー (融資、無利子融資、無償) を 1 社あたり 2.5~30 万ユーロ (322 万~3,860 万円) アフリカ 45 か国のスタートアップに供給

⁵ <https://digital-africa.co/>

⁶ 日本銀行金融市場局 2022 年 1 月 28 日付で 1 ユーロ=128.76-80 円。以降の記述でも同レートを適用。



また、AFD は、コロナ拡大初期にいち早く、起業家支援およびコロナテック・ヘルステックによるビジネスを通じた、アフリカにおけるコロナに関連する課題解決に乗り出している。こうした取組みは前述の Digital Africa の活動の中にも見られるが、その他に例えば下記のような取組みがある。

- AFD 傘下の Expertise France (EF)が、チュニジアのイノベーション推進事業をコロナ対策支援に活用、EU の予算にてチュニジアのイノベーション推進を行う Innov'EU4Innovation プロジェクトにおいて、約 9 万ユーロ（約 1,160 万円）をヘルステック分野起業家支援に動員。3つの課題（診断・可視化ツール、医療従事者保護、コールセンター・空きベッド管理）に対し、81 件応募があり、うち 9 件を審査、2020 年 4 月に 2 件（簡易人工呼吸器、スマートボックス）が受賞。
- AFD は、社会起業家向けのコーチングプログラム「Social & Inclusive Business Camp (SIBC)」でアフリカの起業家向けのプログラムを提供している。同コーチングプログラムにおいては、「Covid-SOS」を 2020 年 5 月に開設、環境責任、eヘルス、エドテックを通じて経済と健康のレジリエンス強化を狙いとする取組みを行った。

2. ドイツ (BMZ / GIZ)

ドイツの開発協力を担うドイツ連邦経済協力開発省 (BMZ: Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung) / ドイツ国際協力公社 (GIZ: Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit)では、いち早くアフリカのスタートアップ・起業家に着目し、ICT を活用したイノベーション支援を実施してきている。その代表的プログラムが「Make-IT in Africa」⁷⁸⁹である。テック系起業家支援イニシアティブを標榜する

⁷ <https://www.giz.de/en/worldwide/57293.html>

⁸ https://toolkit-digitalisierung.de/app/uploads/2019/10/Impact-Report-2017-2019_Make-IT-in-Afrika_GIZ.pdf

⁹ https://africa.make-it-initiative.org/documents/211011_Factsheet_Make-IT-in-Africa.pdf

Make-IT in Africa は、アフリカ全域を対象にしつつ、特にガーナ、ケニア、ナイジェリア、チュニジアを拠点に、まず 2017～2019 年に実施された。その後、Make-IT in Africa II として、2020～2023 年の次期協力に入っている。II では、同様にアフリカ全域を対象としつつ、拠点をガーナ、ルワンダ、ナミビアと移している。Make-IT in Africa は、スタートアップによるアフリカのイノベーション・エコシステムを強化するために、スタートアップやいわゆるイネーブラー（enabler）、政策担当者等に対して、様々なサービスを提供している。例えば、ネットワーク構築支援、事業アイデア・関係企業・コミュニケーションのためのプラットフォーム提供、イノベーション・エコシステム連携・共創支援、専門家・資金・技術・知識・市場へのアクセス支援、戦略・政策・組織化支援、ツール・情報・ピアラーニングの提供等である。2021 年 9 月時点で、アフリカ 26 か国の 494 のスタートアップに対しアクセラレーター・マッチメイキングイベント・ピッチツアー等の支援を行い、イノベーションハブやイノベーションネットワークといったイネーブラーに対しては組織開発・ピアラーニング・ネットワーキング等の強化を施し、5 つの国家レベル/アフリカ大陸レベルの政策枠組みの開発を支援した。



BMZ/GIZ においても、コロナ感染拡大初期に、アフリカ向けにビジネスコンテストを実施している。例えば、BMZ/GIZ が EU 委員会や他 EU 加盟国を巻き込み、途上国向けに #SmartDevelopmentHack コンペを実施、2020 年 5 月に結果発表¹⁰、1,000 件超の応募の中からアフリカ中心に 9 チームを表彰した。受賞案件（ドローンを用いた遠隔地域への医療品輸送、スマホ等での現地語による感染症対策情報の提供等）に対して BMZ の技術・資金支援を提供している。

¹⁰ <https://toolkit-digitalisierung.de/en/smartdevelopmenthack/>

なお、BMZ/GIZ では、「Strengthening Entrepreneurial Ecosystems : An interactive Guide for development professionals」¹¹と題する起業家支援に向けた詳細なガイドブックを作成し、公開している。この中では、上記の Make-IT in Africa の取組みも繰り返し引用しつつ、共通ゴールに向けたモチベーション向上、プレイヤーたちの強化・成長支援、起業家ビジネス環境改善、エコシステム強化プログラムの設計・運営等について、指南している。

3. イギリス (FCDO / DFID)

外務・英連邦・開発省 (FCDO: Foreign, Commonwealth & Development Office) は、旧外務・英連邦省と、開発協力を担う旧国際開発省 (DFID: Department for International Development) が統合して、2020年9月に現在の姿になった。本稿では DFID 時代に着手した活動が主となることもあり、DFID または FCDO/DFID 等と表記する。

ケニア・サファリコム/ボーダフォンの M-PESA によるモバイル金融およびその派生プラットフォームビジネスは、既存のインフラ等が貧弱であるが故にむしろ先んじてビジネスモデルが実装化されるリープフログの世界的代表事例として誰もが知るところであるが、2007年のサービスローンチにあたり、当時 DFID のファンド支援を受けている。このように FCDO/DFID はアフリカのイノベティブな取組みを早い段階から支援している。



DFID/FCDO によるアフリカ全域に向けた取組みおよび特定国における取組み事例としては、例えば次のようなものがある。

- ・ Go Global Africa プログラム： 英国デジタル・文化・メディア・スポーツ省等と協力して、UK-Africa Innovation Partnerships の一環として実施、ピッチイベント（2018

¹¹<https://star-www.giz.de/cgi-bin/getfile/53616c7465645f5f3b2826b9bf0e83ff299665aa8e2cf8b825f935198ea73e6c8f860254cae38d4da82f774e9be56db6dc250be88b98fb30b5c229a019327f92/giz2021-0003en-entrepreneurial-ecosystems-guide.pdf>

年初回は約 400 件応募の中から 20 件がピッチを実施)、コーチング、スケールアップアドバイス等を提供。ネットワーキングでは、アフリカのスタートアップのみならず、英国のスタートアップにとってのリンキングの機会となることを企図している。

- **Global Innovation Fund** : FCDO/DFID がメインパートナーとして、米国国際開発庁 (USAID)、豪州国際開発庁 (AusAID)、スウェーデン国際開発庁 (SIDA) 等と共にサポートするファンドで、ロンドンに本拠地を置き、ワシントン DC とナイロビに拠点を持つ。スタートアップから大規模投資まで、グラント・ローン・エクイティで 5 万~1,500 万ドルの資金を供給。
- **Kenya Catalytic Jobs Fund** : ケニアにおいて 2019 年から 4 年間の予定で実施中の起業家支援プロジェクト、この中で農業・製造業などにおけるイノベティブな取り組みへの資金供給 (500 万ポンド、約 7.8 億円) を実施。
- **Private Enterprise Programme Zambia (PEPZ)¹²** : DFID による大型包括的民間セクター支援プログラムである PEPZ (2014-20 で総額 2,110 万ドル、約 25.5 億円¹³) では、インパクト投資やスタートアップを始めとする幅広いエコシステム形成に注力しており、ザンビア初のスタートアップ・起業家向け民間アクセラレーター・イノベーションハブである Bongo Hive や、インパクト投資のプラットフォームで起業家ピッチも含む大会を主宰する Impact Capital Africa (ICA)、インパクト投資の代表的国際組織である Global Steering Group for Impact Investment (GSG) の国内諮問委員会 (NAB : National Advisory Board) 等と連携して活動。

4. アメリカ (USAID)

米国国際開発庁 (USAID : United States Agency for International Development) が、米国のアフリカへの民間セクター開発支援のフラッグシッププログラムとして、17 の米国政府機関共同で取り組んでいるのが、「Prosper Africa」イニシアティブ¹⁴である。Prosper Africa は、アフリカと米国間の双方向の貿易・投資促進を通じ、アフリカの雇用を創出し、成長と繁栄 (Prosper) をもたらすことを狙いとして、2019 年 6 月に開始された。これまでに

¹² <https://beamexchange.org/practice/programme-index/288/>

¹³ 日本銀行金融市場局 2022 年 1 月 28 日付で 1 米ドル=115.44 円。以降の記述でも同レートを適用。

¹⁴ <https://www.prosperafrika.gov/>

アフリカ 45 か国において、合計約 800 件、総額約 500 億ドル（約 5.8 兆円）もの貿易・投資案件の実現を支援している。主たる活動の 2 本柱として、貿易・投資の取引促進支援（17 機関の優先国・優先セクターをニーズに同期化）、およびアフリカのビジネス環境改善（制度やインフラの改善、取引の障壁の低減）を掲げている。

PROSPER AFRICA

A U.S. TRADE AND INVESTMENT INITIATIVE



Prosper Africa は各機関それぞれの取組みのポータル役割も果たしているが、USAID の取組みとして掲げられているものの一つに、「Development Innovation Ventures (DIV)」がある。DIV はアフリカのみならず、世界の途上国を対象としているが、2010 年に開始された社会課題を解決するイノベーターや起業家のアイデア実証やスケールアップ等の取組みを支援するファンドである。開始以来 2021 年 10 月時点で、11,762 件の応募の中から、世界 47 か国（過半がアフリカ）における 252 の取組みに対し、約 1 億 7200 万米ドル（約 199 億円）の資金を供給している。

第3節 各国開発援助機関の支援取組みによる示唆

前節で見てきたように、主要国の開発援助機関は、アフリカのスタートアップ・起業家支援の領域において、多様な協力を近年行ってきていることが分かる。前節で例示した事例は必ずしも網羅的ではなく、他方で関連する協力の幅は広いため、限定的な考察となるが。一般的に下記のようなことが言えるのではないかと考える。

第 1 に、包括的な取組み事例が多いことである。スタートアップ・エコシステムの整備はほぼ必須で掲げられる取組みになるが、これ自体が幅広いステークホルダーや多岐にわ

たるアプローチ・活動を包含し、ファシリテートしていく包括性を持つ。さらには、①上流から下流、すなわち政策提言、政府施策支援から、情報プラットフォーム・ネットワーク形成、資金供給、アクセラレーション・人材育成まで、また②スタートアップのシークエンスの流れの中で、コンセプト実証（PoC： Proof of Concept）から、事業実施、スケールアップまで、さらには③資金調達段階すなわちプレシード、シードからシリーズ A～C、グロースといった段階まで、幅広くカバーしているものが多く散見される。

第 2 に、本研究タイトルでも掲げられている「協働」がよくみられることである。上記の包括的取組みとも相通じるところではあるが、官民の様々なプレイヤーそれぞれの貢献領域の有機的な連携が施されないと、有効なエコシステムが形成されないため、必然的にステークホルダー間の協働が多くなる。そして、開発援助機関間の協働もよくみられる。例えば、AFD の Digital Africa や Innov'i-EU4Innovation プロジェクトにおいては、ピッチイベント等の実施段階で、GIZ や EU と連携していたり、Global Innovation Fund では FCDO・USAID・SIDA 等が共同で参画していたり、援助機関側でも他のリソースを有効に活用してスケールアップを図る動きがみられる。

第 3 に、現地リソースの活用である。第 2 節で直接は触れていないが、開発援助機関のアフリカ側ホスト国での活動には、民間支援機関・大学等の現地リソースとのパートナーシップが重要な鍵となる。一方、優秀な現地リソースは限られており、複数の開発援助機関の異なる取組みで共通して活用するパートナーがしばしばみられる（例えば、ケニアの代表的アクセラレーター Growth Africa 等）。このことから、現地リソースの活用と共に、現地リソースの育成も重要な取組みとなる。

第 4 に、自国（を始めとする海外の）民間企業・スタートアップとの連携促進についてである。前節で紹介した中では、米国の Prosper Africa はまさにこの観点を中心に捉えているものであるが、他の取組みでも程度の差こそあれ、意識されている。イギリスの Go Global Africa プログラムも然りである。また、前節では紹介しなかったが、ドイツ BMZ/GIZ の「Lab of Tomorrow」はドイツをはじめとする EU 各国の起業家が途上国での事業展開に際し、コーチングやマッチング等を含めて、支援する枠組みである。そして、JICA の NINJA も主眼はあくまで途上国側のスタートアップ・起業家支援ではあるが、NINJA の名称に「with Japan」が含まれているとおり、途上国の起業家と日本企業・投資家・研究機関との連携促進も目指しているところである。日本と途上国の起業家が一体となってイノベーションを起こし、持続可能な豊かな経済社会を共創していくという意味

が込められている（JICA 2021）。

最後に、こうした開発援助機関の取組みが、アフリカにおけるスタートアップ・起業家を取りまくエコシステムの形成・強化に貢献し、リスク分担・信頼性向上・中立的ファシリテートといった一般的に公的機関に期待される役割が発揮されていくこと、アフリカのスタートアップ・起業家による社会課題解決・経済成長への貢献がさらに深化していくこと、そしてアフリカの活力・成長力・ダイナミズムを促進しつつこれを起爆剤とする形で、日本のビジネスとアフリカのビジネスとの共創が長い目で進展していくことを期待したい。

【参考文献】

- ・ Disrupt Africa 「The African Tech Startups Funding Report 2021」、2022年
- ・ 独立行政法人国際協力機構（JICA）「NINJA Business Plan Competition in response to COVID 19」、2021年
- ・ 本間 徹「アフリカ・ビジネス・イノベーションとコロナ禍での展開」『アフリカ地域における課題解決へ向けた協働ビジネス開発研究』第3章（一般財団法人国際貿易投資研究所）、2021年
- ・ ロナルド・コーエン「インパクト投資～社会を良くする資本主義を目指して」（斎藤聖美訳）、日本経済新聞出版、2021年

第5章 日アフリカ共創型事業／ファンド組成に向けた考察

株式会社 INCJ

マネージング・ディレクター 佐藤 哲

要約

アフリカのスタートアップを取り巻く環境はめざましい発展を見せている。アフリカ域外から参入し、アフリカ市場の社会的ニーズを捉え、新しいテクノロジーで社会課題解決を図り、ユニコーン級の株式価値に達している企業も複数存在する。

それらの企業の誕生・成長を支えるのは、アフリカ域内外の民間のベンチャーキャピタル(以下、VC)だけでなく、更にそれらの VC の活躍を支援・促進する投資家の存在である。片や、日本勢の対アフリカ直接投資総額は、近年減少しており、国レベルでの存在感は減退している。

アフリカ展開をするような日本発のグローバル企業を創出し、対アフリカ投資で結果を出すことができる事業家及び投資家を日本から生み出すためには、まずはそのような人材を育成する場を官民が連携しながら創設することが非常に重要であろう。

第1節 アフリカにおけるユニコーン企業の増加

2021年、創業から10年以内、10億ドルの株式価値評価を受けた未上場企業、所謂ユニコーン企業はアフリカで急増した。同年新たにアフリカで活躍するユニコーン企業として、決済プラットフォームの OPay (ナイジェリア)、モバイルマネーサービスの Wave (セネガル)、金融機関に対して API の決済システムを提供する Flutterwave (アメリカ)、クロスボーダー決済アプリの Chipper Cash (アメリカ)、ライドシェアリングサービスの Swvl (エジプト)、新興市場のエンジニアのマッチングサービスの Andela (アメリカ) が加わった。

上記で「アフリカで」と表現したのは、アフリカ大陸に本社は無いものの、アフリカでの事業を精力的乃至は主に行っている企業もあるためである。アメリカ出自やヨーロッパ出自のグローバル企業がアフリカ市場で成功し、ユニコーン企業となっているのもアフリカ市場の特徴の一つであろう。

一方の日本の2021年末のユニコーン企業数は、STARTUP DB「国内スタートアップ評

価額ランキング最新版（2021年11月）」を参照すると、11社（ネットプロテクションズホールディングスは11月に上場承認され、12月に上場済みであるため除外。）であり、他先進国と比較して見劣りする。米調査会社CBインサイトによると、米国は470社、中国は169社に上り、インドの48社や英国の34社も日本を大きく凌駕している状況である。

第2節 対アフリカ直接投資の状況

国連貿易開発会議（UNCTAD）が2021年6月21日に公表した「世界投資報告2021」によると、対アフリカ投資直接投資は約398億ドルで、世界総額に占める割合は4.0%であった。

2019年末時点の対アフリカ直接投資残高は、1位：オランダ（670億ドル）、2位：イギリス（660億ドル）、3位：フランス（650億ドル）、4位：中国（440億ドル）、5位：アメリカ（430億ドル）、となっている。一方で、日本は61億ドルとなっており、同じアジア地域からランキング入りしている中国と比較しても、その投資額の14%程度に留まっている状況である。

第3節 海外勢の対アフリカ投資状況

アフリカ域内のみならず、アフリカ域外から参入する対アフリカ投資ファンドも多い。特にアメリカからのファンド参入は数十に上る。その中には、500 Startups、Y combinator、TPG Growth、Goldman Sachs、Carlyle等の有数のPEファンドも名を連ねる。また、世界銀行グループのIFC（国際金融公社）、OPICのような開発金融機関も参入している。それらのファンドの中には既に数号のファンドを立ち上げ、魅力的な金銭的リターンを達成しているファンドも存在する。

一方、欧州からアフリカに参入している投資家で目立つのは、開発金融機関（Development Finance Institution）や政府系金融機関である。FMO（オランダ）、CDC（イギリス）、Proparco（フランス）、DEG（ドイツ）などが著名な開発金融機関であり、KfW（ドイツ）やIFU（デンマーク）などが著名な政府系金融機関となっている。

欧州の政府系金融機関、開発系金融機関も最初からアフリカ企業への直接投資を行っていたわけではない。機関によって様々な特徴があるが、アフリカに投資するファンドに対するLP（Limited Partnership／有限責任）投資を行い、それらのファンドの育成を図ると共

に自ファンドとしてもアフリカでの投資ノウハウを吸収し、直接投資に移行していったケースも多い。政府系金融機関の場合は、「当該国企業に対する裨益」を達成することが、設立趣旨に組み込まれることが多いが、デンマークの政府系金融機関である IFU の場合は、社会的インパクト創出と国益／経済的リターン達成の両立を志向しながら新興国に投資を行っている。なお、IFU は、官民連携で経済的リターン／国益とインパクト創出の両立を目指す官民連携の約 850 億円のインパクトファンドを 2018 年に立ち上げている。

第4節 日本の対アフリカ事業展開に向けた課題

日本の（日本人による又は日本企業による）事業会社のアフリカ展開、という場合、定義が曖昧になるため、（表 1）のように簡単に場合分けをしてみたいと思う。

表1 日本からアフリカ展開を検討する企業のカテゴリー分け

		①オーガニック・グロース		②インオーガニック・グロース (=M&Aグロース)	
(ア)	既存事業をベースにアフリカ展開する企業	(ア-①)	大企業 中小企業	(ア-②)	大企業 中小企業
(イ)	既存事業は存在せずアフリカで初めて起業する企業	(イ-①)	ベンチャー企業	(イ-②)	-

(出所) 著者作成

(ア) のように、他国でビジネスモデルや製品を既に形にしているのは、大企業、中小企業が多い。また、アフリカ展開を検討する際には、既存事業で営業キャッシュフローがプラスになっているケースが多いと想定される。但し、ビジネスモデルや製品が他国向けに確立している場合であっても、アフリカに参入する場合には、単に製品やサービス内容をアフリカ市場向けにカスタマイズしただけでは不十分であり、新規事業を立ち上げるような覚悟で取り組む必要がある、と多くの事業会社の方が仰っている。

一方で、イ-①の場合は（イ-②は現時点であり想定されないため割愛）、先進国で利用されているようなビジネスアイデア、技術シーズを利活用する場合であっても、アフリカでの事業がその企業にとって初めての事業になるため、営業キャッシュフローについては、マイナスから始まり、プラスに転じるためには一定の時間が掛かるいわゆる「J

カーブ」の状態になる。

(ア)、(イ) 両ケースで成功するために共通して必要な要素は、現地で事業運営をするためのパートナー（アドバイザーや事業会社）、現地情報（市場情報、潜在顧客ニーズ等に関する情報）、斯様な事業を行う人材、資金調達等、であろう。ここでは、資金調達について触れてみたい。

(ア) のように既存事業が存在する大企業や中小企業の場合であっても、株式調達や借入金のような外部資本を拠り所としてアフリカ展開することは簡単ではないとお話を伺うことが多い。銀行は、既に事業から一定のキャッシュインフローの目処が立っている、若しくは貸付金に見合った担保の確保が可能であれば貸し付けが出来るが、アフリカ等の新興国展開の場合には、あまり邦銀にとって馴染みの少ない当該事業展開先国のコントリビューションについての評価が容易ではないため、貸し付けが難しくなるという現状がある。

一方の(イ) のベンチャー企業等の場合、営業キャッシュフローがマイナスであり、また担保価値の高い資産を多く有していないことがほとんどであるため、新興国展開のケースに関わらず、銀行からの借入れが可能なケースはほぼ皆無である。

なお、(イ) の場合は、製品やビジネスモデルをこれから創り上げる必要があるため、ターゲット市場調査／事業調査から始め、事業化／商業化、更なる成長のための資金を調達する必要がある。

技術シーズを市場ニーズに結び付けるまでの「魔の川」に関しては、JICA の「案件化調査」プロジェクトにおいて、審査に通過し、案件化に至るまでの市場調査費用が JICA によって賄われる機会を得る企業もいれば、経済産業省補助事業として行っている「飛び出せ Japan!」で補助金を受ける企業もいる。一方で、その後事業化に至るまでの「死の谷」を越える際の事業資金の出し手がおらず、それ故に日本人が営む日本発のアフリカ向けスタートアップが事業化し、成長することが難しくなっている。

「死の谷」を越えたスタートアップは、事業の観点から共通項を見出すことが可能な事業会社との間で業務提携等を交わしながら、資金提供を受けることが多い。しかし、当該事業会社の既存事業乃至は新規事業との親和性が相当程度高いことが、当該事業会社がスタートアップに対して資金提供するための要件となる。

日本の VC の場合は、EXIT の機会が限定されていること、モニタリングのコストが割高になることから、アフリカに新規に参入する企業に対する積極的な投資を回避する傾向が強い。従って、仮にアフリカでの展開の方が製品／サービスの特性を鑑みて合致している

スタートアップの場合でも、「まずは日本展開⇒日本での上場」、を日本の VC から促されるケースも多いと聞く。

結果、アフリカ参入を展望している中小企業、ベンチャー企業は、事業化で頓挫、若しくは成長速度が著しく落ちることとなる。

第5節 日本からの対アフリカ投資増加に向けた課題

日本発でアフリカ中心に投資を行っているファンドは、2021年時点では片手で数えられるほどの数に留まる。それらの先進的なファンドは、精力的に活動を行っているものの、ファンドサイズに関しては欧米系と比較して、億円にして桁数が1つか2つ異なる、というのが現状である（SoftBank Vision Fundはファンド規模こそ大きいものの、アフリカに特化したファンドではなく、グローバル投資の一部でアフリカに投資しているとの認識）。加えて、それらのファンドの中で、日本からアフリカ展開しようとしている企業に対して投資を実行するファンドはほぼ皆無である。

一般的に、アフリカに限らず、PEファンドのキャピタリストが最初のお財布たる1号ファンドに出資を得ることは最初の、かつ高いハードルとなる。当該ファンドとしては初めての運営となるため、ファンドに対して投資を行うLP投資家としては、ファンドとしての実績評価が難しいためである。

ファンドの運用者であるファンドマネージャーは、当該ファンドに対する出資候補者（＝LP投資家）に対して、当該ファンドでの投資戦略（投資先に係る地理的、事業フェーズ、業種等のスコープ等）を示した上で、投資・管理体制及びファンドとしての投資実績（＝トラックレコード）を示す必要がある。ただでさえ初号ファンドの立ち上げは難しいのにも関わらず、物理的な距離が遠く、市場としてもなじみが薄いアフリカ事業に取り組む企業に対する投資ファンドの場合、尚更ファンドレイズの難易度が上がることは想像に難くないであろう。

一方、欧米でアフリカに投資を始めるVCが初号ファンドを組成する際には、財団、富裕層等が組成しているファミリーオフィス、Development finance institution（DFI／開発金融機関）、政府系ファンド、一部公的年金機関が最初の資金提供者となり、初号ファンドの設立を下支えしてきた。

そのような資金提供者から初号ファンド設立のための資金を得た上で、初号ファンドを

成功させ、実績を重ねながら、より大きな資金ロットの提供が可能な機関投資家（銀行、保険会社、証券会社等）から大きな資金を得て、ファンドの規模としても成長を遂げることが定石である。

投資先の事業フェーズや持分比率等、VCによって投資戦略は様々であるが、投資先の意味決定やEXITに対して一定のガバナンス上の影響力を及ぼし、リスク分散のために投資先企業の数や一定数に増やそうとする場合、シードフェーズの企業をターゲットにするVCであっても（アーリー／ミドルフェーズにあるスタートアップに投資するVCの場合は尚更）、3桁億円以上のファンドを組成することが求められる。

ファンドサイズがある程度の規模に達しなければ、ファンド総額に一定の率を乗じて得られるマネジメントフィー（＝ファンド運営コストの財源）が十分なサイズにならない。ファンド運営者の報酬もその財源から支払われるため、優秀な人材が確保出来ない、若しくは、ファンド運営に際して十分な体制を構築できない可能性も出てくる。

日本の場合、財団やファミリーオフィスの数も限定的かつ、その目的が必ずしも新興国を向いていない。また、開発金融機関の数も極少数である。また、政府系ファンドの場合には、「日本企業に対する裨益」というお題目をクリアする必要があり、ファンドの戦略等立案の難易度がより高くなる。

より大きな資金額を拠出可能であるのは、機関投資家であるものの、まだ投資パフォーマンスが高くない、ましてやアフリカでの投資経験が豊富な日本人人材が限定的である中、日本発のアフリカ向け初号ファンドに対して投資実行を行う機関投資家はほぼ皆無である。

結果として、アフリカ向け投資ファンドを立ち上げようと試みる日本人キャピタリストは初号ファンド設立に相当程度苦労し、ファンドで投資活動を通じて経験を積むことが難しく、LP投資家から投資も受けられないという負の循環になる。その負の循環が続き、アフリカ向けの投資ファンドの数と規模が増えない、というのが現状である。

第6節 日本／アフリカ共創型事業の組成に向けて

一方で、筆者が過去にコンタクトをしたことがあるアフリカローカル企業から日本企業に対する視線はまだ熱い。彼らの期待は、日本企業から投資を受けることもさることながら、日本企業が保有する技術力／開発力である。現地のニーズを把握した上で、ビジネスモデルを確立途上／確立したものの、その技術を進化させる、又は、足りないピースを埋

めることによって、迅速なスケールアップに繋げたいニーズがあるのだ。

それは、そのような企業に投資をしている PE (Private Equity/未上場企業投資) ファンドの立場からも同様である。自分達のファンドの投資先の価値向上に繋がるような連携を求めており、その先に、投資先の株式を日本企業に譲渡する M&A での EXIT も期待している。更に、アジアからそのようなアフリカ向けのファンドに投資する LP 投資家の数が限定的であることから、特に日本からの LP 投資に大いに期待を寄せている。

つまり、少なくとも今の時点では、アフリカ現地からも日本の事業会社、商社、ファンドを含む金融機関に熱視線が注がれており、日本からアフリカに展開したいと考えている企業もあり、JICA、JETRO は現地情報や現地進出の制度的ノウハウを持っており、日本政府も TICAD 等を通じて日本企業とアフリカ企業のマッチングを促進したいと考えているにも関わらず、実際にそれらの「想い」や「ニーズ」を上手く繋げることが出来る主体が現在には存在しない、若しくは極僅少である、というのが現在の悲しい現実である。

筆者がこのような状況を打破するために必要だと考えるのは、下記のような組織である。

- ① 対アフリカ投資で実績があるファンドに LP 投資を行うファンド
- ② 既に存在しているアフリカのシード～ミドルフェーズのスタートアップに一定の持分を保有することが出来る規模感のあるファンド
- ③ アフリカ展開/アフリカで起業を検討している日本(人)企業に投資を行うファンド
- ④ ③のような企業に対して「寺子屋機能」を提供するアクセラレーター

アフリカ展開に際して、アドバイザー機能を提供するファームの存在も必要であるが、ファンドが資金提供をし、事業のリスクを「同じ船」に乗って分かち合うことで初めて得られる信頼関係や情報、というものが必ずある。

①～②のようなファンドがあれば、アフリカ展開を考えている日本企業に対して、事業連携、資本提携の機会を豊富に提供することが可能になる(特に複数のファンドに投資を行う①の LP 投資の場合)。

③のようなファンドは現在本邦には存在していない。「鶏と卵」ではあるが、そのようなファンドが存在しないので、アフリカ展開を志す若しくは可能な企業が少なくなり、結果としてそのような企業をターゲットとするファンドが立ち上げられない、という結果になっている。加えて、特に③のケースにおいては、パイプラインの少なさ、金銭的なリタ

ーン確保の（現時点での）確度の低さ／長期の時間を要することから、アフリカ政策の下、官的なリスクマネーの提供が求められると思料する。加えて、③のようなファンドは、このファンドだけで成立することはファンド運営の観点からは難しいと考えられるため、①～②と併存した形での運営が現実的であろうと推察する。

④に関しては、アフリカ市場に対する情報提供、市場調査のポイントの共有、各々の国に展開する際の法的・制度的留意点を共有、事業計画策定／事業戦略策定等スタートアップとして認識している必要があることを指導乃至は学び合えるような「寺子屋」、「コワーキング・スペース」が、JICA や JETRO のような組織の主導で開設されることが望ましいと考える。

官民連携で①～④を全て具備したファンド、アクセラレーター組織が一定のリスクマネーの下で開始できれば、日本企業のアフリカ展開の促進だけではなく、「アフリカ事業のエキスパート」、「アフリカ投資のエキスパート」のような人材育成にも大きく寄与すると考える。

そのようなファンド等を組成する際に肝要なことは、そのような事業／投資の経験者、が現時点でいなければ、そのような新しい試みは無理である、と試行錯誤する前から諦めないことだ。

また、そのような人材の層を厚くするためには、一人で何でもできる「スーパーマン」を探すのではなく、取り組みの目的を明確にした上で、当該目的を実現するために必要な機能を細かく洗い出し、LP 投資家も協働してゼロからそのような組織を共に創り上げる、という考えが重要であろう。完全に適合する経験は無くとも、関連する経験をしている人材でチームを構成し、チーム全体に必要な機能を具備している状態を作り上げる、という考え方も必要である。

今後の TICAD でそのような組織がお披露目されることを切に期待したい。

【参照サイト】

- ✓ STARTUP DB 「国内スタートアップ評価額ランキング最新版（2021年11月）」
- ✓ CB Insights ウェブサイト

第6章 アフリカの持続可能な開発を牽引する オーナーシップとパートナーシップ

株式会社 SKYAH
代表取締役 原ゆかり

要約

「アフリカの持続可能な開発を牽引するのは地場の人々のオーナーシップであり、それに伴走するパートナーシップ」当たり前のことかもしれないが、研究会での議論を経た今改めてそう感じる背景には、近年の現地スタートアップの躍進と投資の増加、ブラックオーナーシップの機運の高まり、実現に向けて本格的に動き始めたアフリカ大陸自由貿易圏(AfCFTA)などが挙げられる。既にウイズコロナのメンタリティで世界を見つめ行動を起こす現地の起業家たちの姿を目の当たりにしながら、日本の我々ができることは何なのかを考察した。

はじめに

2012 年以降 10 年間、官民それぞれの立場での各国駐在など様々な形でアフリカに関わる経験をさせていただき、独立した現在は日本企業のアフリカ事業開発支援とアフリカ企業の日本進出サポートや、アフリカ発のブランドや商品のプロモーションに携わっている。中でも近年現地の人々と仕事をする中で改めて感じているのは、アフリカにおける持続可能な開発の担い手は、地場に根を張り実業を生み育てていく彼らのような存在であり、日本という国が、日本人である自分達にできることは、ともに成長を築くパートナーとして補い合いながらその歩みに伴走していくことだろうということだ。本稿では、アフリカにおける近年の地場スタートアップの躍進と投資の増加、ブラックオーナーシップをめぐる動きや、2021 年に運用開始したアフリカ大陸自由貿易圏 (AfCFTA) に対する現地起業家の展望を概観した上で、弊社で日本進出をサポートしているガーナ発のスキンケアブランド“SKIN GOURMET (スキングルメ)”の創業者 Violet Awo Amoabeng のインタビューをご紹介させていただき、考察をまとめた。

第1節 アフリカスタートアップの躍進と投資の回復

高い GDP 成長率を誇ってきたアフリカでも、新型コロナの世界的な蔓延の影響を受け、2020 年末に IMF が発表した 2021 年成長予測は 3.1%と低迷した。しかし 2021 年 10 月に発表された 2021 年の成長予測は 3.7%に上方修正され、2022 年は 3.8%の成長が見込まれる中、再びアフリカの成長への期待が高まっている（IMF）。2021 年以降のアフリカに対する投資も再加速している。2021 年前期に調達されたアフリカ向けファンドの総額は 13 億米ドルに達し、2020 年の総額を超えている（AVCA）。2021 年の投資実績は、新型コロナ感染拡大前の 39 億米ドル（2019 年、AVCA）を超える約 50 億米ドルに達したと見込まれている（Briter Bridges）。評価額が 10 億米ドルを超えるユニコーン企業が既に複数社存在し、ネクストユニコーンと目されるスタートアップへの注目も高い。

2021 年後半は、Google が 5,000 万米ドル規模の Africa Investment Fund の設立を発表したり、SoftBank の Vision Fund がアフリカで事業展開するスタートアップへの投資を実施したりと、大手企業のアフリカへの投資も相次いだ。

新型コロナの感染拡大による先行きの不透明性は依然として残るものの、中長期的なアフリカの成長を見込んだ投資の拡大はすでに勢いを取り戻しており、2022 年以降も続いていくものと予測される。

第2節 ブラックオーナーシップをめぐる動き

先述のアフリカスタートアップへの投資先の多くは、リープフロッグ的な成長著しいフィンテックに係る事業である一方で、2020～2021 年はアフリカ或いはブラックオーナーシップの会社やブランドが脚光を浴び、急成長を遂げた期間でもあった。2020 年 5 月にミネアポリスで起こった警察による George Floyd 殺害事件に端を発し、アメリカから世界中に広がった Black Lives Matter（BLM）運動を受け、ブラックオーナーシップリストがインターネットで拡散され、サービスや商品の購買が促進されたのだ。ガーナのラフィアバッグブランド“AAKS”の創業者オーナーの Akosua Afriyie-Kumi は、前年比 700%を記録した 2000 年の売上急増を振り返りながらこう語る。「BLM の後押しを受けて注目が集まり売上が伸びたことは喜ばしい一方で、急激な要望に応えるのは容易なことではなく成長の痛みを伴ったと同時に持続性があるのか不安も感じた。一つのバッグを手作りで仕上げるのに 10～14 日かかるため、短納期の大量注文には応えられないことを一つ一つ丁寧に説明し理解し

てもらった他なかった。」

ブラックオーナーシップに対する世の中の注目が高まる中で、非ブラックオーナーシップのアフリカ関連事業をブラックオーナーシップ化しようとする動きも起こった。2010年以降英国のファンド Actis が保有していたアフリカプリントのメーカー Vlisco を、2021年9月にオランダのファンド Parcom が買収した。Vlisco のオーナーシップを巡っては当初、The African Export-Import Bank (Afreximbank)からのバックアップを受けブラックオーナーシップを掲げる Made in Africa Inc. (MIA) が、買収に向け Actis と交渉を重ねていると発表されたが、Vlisco 経営陣の反発を受け、結果的に交渉が決裂したと報じられている (MIPAD)。2020年にクリスチャン・ディオールがコレクションに取り入れたことも話題となり、近年ファッション業界でも注目を浴びるアフリカプリント。その代表格である Vlisco は、起源も生産国もオランダ。西アフリカに製造拠点を置く地場ブランドである GTP や Woodin、Uniwax を買収し、傘下に収めている。MIA による Vlisco の買収は、傘下のブランドを含めそのオーナーシップをアフリカに取り戻すことが狙いだった。今般の Vlisco をめぐる買収劇に関して、アフリカファッション専門家の Arieta Mujay Bärge は、「アフリカプリントをめぐる攻防を眺めていると、私たちはまだ植民時代から抜けきれていないように感じる。また、アフリカプリントだけがアフリカのファッションではないのだが、そのイメージがあまりに一人歩きしてしまっている。それ以外のアフリカのファッションアイデンティティをもっと積極的に私たちが発信していく必要があるし、オーナーシップあるアフリカ企業やブランドの興りや成長を支持していきたい」と語る。また Vlisco 傘下のアフリカ現地生産拠点の関係者は、「オーナーシップに対する複雑な想いはあるけれど、我々は誇りを持ってアフリカプリントを現地で生産し続けている。近年は海外製の模造品が市場に出回ったり、大量消費・大量生産が加速する中での価格競争に直面したり、様々な課題を抱えているけれど、質の高いメイドインアフリカを世界に届け、これからもブランドの成長を支えていきたい。」と語る。

第3節 アフリカ大陸自由貿易圏(AfCFTA)への期待

アフリカの持続的な発展に寄与することが期待されるのが、自由貿易圏の確立だ。アフリカ大陸自由貿易圏 (AfCFTA) が 2021 年 1 月に運用開始し、人口規模 12 億人、GDP3.4 兆ドル (世銀) という巨大な自由貿易圏の確立が現実味を帯びてきた。実際に機能するま

ではまだまだ多くの課題が山積しているとはいえ、AfCFTA に対する期待は大きい。前述の Arieta Mujay Bärge は、アフリカ域内での貿易障壁が撤廃されていけば、域内でのファッション流通も加速し、地場ブランドの発展や域内生産・域内消費の道も開けるだろうと期待を述べる。

2021 年 7 月に国連開発計画（UNDP）が開催した AfCFTA の活用によるアフリカ域内貿易の推進について議論するオンラインフォーラムには、100 万人を超える参加者が集まった。UNDP のレポートによると、アフリカ複数カ国で事業を展開し 50,000 人の雇用を創出してきた実績のある Arielle Roaring for Africa Ltd. (ARFA) の CEO Edith Njage は、「従来は良い商品やサービスを開発したとしても、隣国に展開することは容易ではなかったが、AfCFTA が実現すればより自由にマーケットを選べるようになる。」と語り、RED for Africa 他アフリカ複数企業の CEO を務める Adebola Williams は、AfCFTA を活用して域内貿易を加速させることができるかどうかは、アフリカの人々が域内で生産される商品に対する自信と誇りを持てるかどうかにかかっており、そのためにも品質に妥協してはいけないことを指摘した。

AfCFTA の実現を見越した汎アフリカの事業の興りや拡大も顕著だ。2010 年創業のフィンテック企業 MFS Africa は、モバイルマネー事業者と銀行・送金事業者など伝統的な金融事業者を繋ぎ、人々が国境を跨いで自由に送受金できる仕組みを築いてきた。同社のマニフェストには、“A proudly pan-African fintech company making borders matter less through innovative digital payment solutions.”—つまり、革新的なデジタルペイメントソリューションの提供を通じ、国境などの様々な障壁レベルを下げていくことが宣言されており、そのサービス提供先は中東アフリカ 21 カ国に及んでいる。今後金融や物流など、自由貿易圏の確立を見越した越境サービスの展開が、より加速していくものと思われる。

第4節 アフリカ起業家インタビュー

2014 年にガーナ発スキンケアブランド“SKIN GOURMET（スキングルメ）”を創業した Violet Awo Amoabeng。2021 年、ジャック・マーが主宰するアフリカの起業家 10 名を表彰するアワード“Africa’s Business Heroes (ABH) Top 10”にも選出された注目の起業家だ。彼女に、アフリカの持続可能な開発に対する想いと考えを聞かせてもらった。

Q: ABH 2021 の受賞おめでとうございます。多くの企業がノミネートされた中で、今回の受賞が叶った背景にはどのような評価があったと思いますか？

A: 12,000 の応募から数百、数十と選考が進む中で、上位 10 社に残ることができたのは、これまで様々な事業支援プログラムに参加して、事業や商品内容は当然ながら、そのパッケージやウェブサイトなどの見せ方、ビジネスプランについての資料やピッチの内容や手法をブラッシュアップする機会に恵まれてきたからではないかと思います。

Q: ABH 表彰式とセッションに参加してみていかがでしたか？

A: 一番印象深いのは、受賞やグラントの獲得ではなく、そのグラントをいかに有効に活かすかについて、グラサ・マシエル氏など ABH のボードメンバーや世界中の経営者からアドバイスを受ける機会を得たこと。グラントは時に経営者の目を曇らせ事業を腐らせる可能性もあるものだから、正しく投資していくためにも、経験豊富な第三者に自社事業についての具体的な内容について相談させてもらえる機会はとても貴重でした。また他の 9 名の受賞者たちも素晴らしい方々揃いで、自分にとっては先を行っている人達でした。彼らが歩んできたこれまでの道のりを聞いたり、自分の事業へのフィードバックをもらえたことも大きな宝となりました。ABH を通じて得たネットワークは、今後の起業家としての歩みの中で大きな支えとなってくれると信じています。

Q: 受賞者に共通点はありましたか？

A: 全員一様というわけではないけれど、ひとの話に、助言に耳を傾ける方が多かったように思います。起業家として事業を推進していくためにはパッションや行動力が必要で、私も常々それを意識していますが、それ以上に聞く力が求められると思う中で、それを実践して今に至っている人が多かったように思います。

Q: アフリカの持続的な開発のために求められることはなんだと思いますか？

A: 昨今のアフリカスタートアップ支援事業の多くが、テックカンパニーに焦点を当てる傾向がある中で、トップ 10 の中にスキングルメを含め 3 社の製造業が含まれていたことは心強かったです。テクノロジーがどれだけ発展しても、人々の生活が全てオンライン化することはなく、物理的なモノは必要であり続ける。付加価値や雇用を生み出す製造業は国の発展を支える根幹でもあるので、もっと光が当たってもいいのではと思っています。製造業を営む私たちも、より事業の質を高めたり効率化を図ってい

くために、テクノロジーも活用しながら着実に事業拡大していきたいと思っています。

Q: その中でのご自身の役割はなんだと思いますか？

A: スキングルメの企業理念は、“DEVELOPING PEOPLE 1 JAR AT A TIME”つまり、商品の一つ作るたびに人々の成長を促すような会社でありたいということです。商品作りだけに徹する会社や、商品作りをするためだけに資本を投資する会社ではなく、商品作りの過程で人や環境への配慮を怠らず、利益が出てきた時に社会へ還元することを大事にし続けたいと思っています。人々を育てながら、環境にも配慮し、地球と共に生きていく一員でありたいと願っています。アフリカからそんなメーカーの確立を目指し、グローバルなブランドを育てたいと思っています。

Q: 日本が、その達成のためにできることはなんでしょうか？

A: 日本は製造業で国の発展を築いた国だと思っています。そのノウハウについてはKAIZENなどの関連資料を読んで学んだことがあります。創業以来、様々な事業支援プログラムを探しては申し込み受講してきましたが、とても有益だったと思うプログラムの共通点は、とにかく実業志向であったこと。多くの一般的なプログラムで教えてもらえる概念的なことももちろん大事で、それを抜きにビジネスプランを立てることはできないと思うのですが、商品開発の具体的な知見を得られたり、専門家と繋いでもらえたり、商品を海外に輸出するための具体的な手続きについて一つ一つアドバイスをもらえたり...と、事業を育てていく実際のプロセスに伴走してもらえる内容のプログラムには非常に助けられました。日本の支援プログラムには参加したことがないですが、実際にスキングルメの商品を日本に輸出する過程で求められる様々な書類を整えたり、上がってくる質問に対して答えを準備するプロセスは、自らの商品についての知識や考えを深めるきっかけを与えてくれ、それ自体が実践的なプログラムでした。品質管理に厳しい日本に輸出するということが自体が試練であり、それを一つ一つ乗り越えながら、品質に対する高い意識を持っているお客様のフィードバックを得られるということが非常に大きな糧となっています。今の時点ではまだ外部から投資を呼び込む準備は整っていませんが、時期がきたら、日本からの投資も期待しています。

Q: 今後の展望は？

A: アフリカで起業家として道を切り開くことは容易いことではありません。自分の力では変えられない現状や制約にぶち当たりながら試行錯誤を繰り返す中で、苦しくなることも多くあります。それでも止めようと思わないのは、モノカルチャー経済一辺倒でやってきたアフリカのあり方を変えたい思いから物作りに取り組み付加価値を生み出そうとする、自分たちのやっていることの意義を信じているからです。アフリカから世界に誇れるブランドを発信すべく、企業理念を忘れることなく、これからも地道に積み重ねていきます。

第5節 結び

新型コロナの終息が見えず依然として先行きの不透明性が高い中、アフリカ進出を躊躇う日本企業が多いことは想像に難くない。一方で、日々やりとりするアフリカの起業家たちはすでにウィズコロナのメンタリティーで世界を見て考え、アクションを起こしている。2020年3月アフリカ出張中、日本での感染拡大を受け学校の一斉休校が決まったというニュースを知った私は思わず先行きの不安を漏らした。すると隣にいた起業家が、「どれだけ不安がっても先を憂いても、ウイルスはいなくならない。変えられない現状もある。ならば、その状況の中でもできることを積み重ねていくしかないよ、この中でこそできることだってあるかもしれない。」と声をかけてくれた。ネガティブな思考に陥っていた私を引き上げてくれたのは、アフリカのカウンターパート達の高いレジリエンスだった。リスクを見込んだ上でもチャレンジをやめないその姿勢は、地場でのスタートアップの興りと彼らが呼び込む投資の拡大にも反映されている。今後は域内貿易やビジネス往来の活性化も一層見込まれる中、アフリカの持続可能な開発を牽引していくのは、やはりこうした現地のロールモデルたちなのだろうと思う。弊社としては今後も、そんなアフリカのオーナーシップに伴走し、彼らと日本のクライアントを結びつけ、パートナーシップを通じ事業を共に築き上げていく一翼を担えればと考えている。

【参考文献】

International Monetary Fund (IMF), Sub-Saharan Africa Regional Economic Outlook: Navigating a Long Pandemic, April 2021.

<https://www.imf.org/en/Publications/REO/SSA/Issues/2021/04/15/regional-economic-outlook-for-sub-saharan-africa-april-2021>

African Private Equity and Venture Capital Association, 2021 H1 African Private Equity Data Tracker, October 2021.

<https://www.avca-africa.org/research-publications/data-reports/avca-2021-h1-african-private-equity-data-tracker/>

African Private Equity and Venture Capital Association, 2021 H1 African Private Equity Data Tracker, October 2021. <https://www.avca-africa.org/media/2868/avca-2021-h1-african-pe-data-tracker.pdf>

Peter Coy, Opinion: How African Countries Can Overcome the ‘Resource Curse’, The New York Times, October 1 2021. <https://www.nytimes.com/2021/10/01/opinion/africa-economy-oil-trade.html>

Most Influential People of African Continent (MIPAD), Vlisco to Africa: Your Money is No Good Here, 2021.

<https://blog.mipad.org/vlisco-to-africa-your-money-is-no-good-here/>

Parcom, Parcom completes acquisition of Vlisco, September 2021. <https://parcom.com/en/parcom-completes-the-acquisition-of-vlisco/>

Corporate and Investment Banking, Where to invest in Africa 2021. October 2021.

<https://www.rmb.co.za/page/download-where-to-invest-in-africa-2021?cset=wtija2021&cval=PgpZLEMBa0>

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Reaping the potential benefit of the African Continental Free Trade Area for Inclusive Growth—Economic Development in Africa Report 2021, 2021.

https://unctad.org/system/files/official-document/aldcafrica2021_en.pdf

Briter Bridges Ltd., Africa Investment Report 2021, January 2022.

<https://briterbridges.com/reports>

United Nations Development Programme (UNDP), “Gearing up for the AfCFTA”: African youth call for increased Pan-African trading opportunities, July 23 2021.

<https://www.africa.undp.org/content/rba/en/home/presscenter/articles/2021/afcfta.html>

Ijeoma Ndkwe, Has Black Lives Matter really helped African brands?, VOGUE Business, February 24 2021.

<https://www.voguebusiness.com/fashion/has-black-lives-matter-really-helped-african-brands>

The African Export-Import Bank (Afreximbank), Afreximbank Signs Term Sheet for \$190 Million Facility to Made in Africa Inc., January 17 2020.

<https://www.afreximbank.com/afreximbank-signs-term-sheet-for-190-million-facility-to-made-in-africa-inc/>

MFS Africa, about us, viewed on January 26 2022. <https://mfsafrica.com/about>

塚本剛志「アフリカ大陸自由貿易圏（AfCFTA）によるアフリカ経済統合への展望と課題」『ファイナンス』664号、2021年3月（財務省刊）

第7章 コロナ禍における日本の官民連携の現実

アフリカビジネス協議会事務局（豊田通商株式会社）

羽田 裕

要約

今年度の研究会では、アフリカに関するニュースに接し、自分の観点でまとめ、報告する活動を継続した。本報告では、この経験を通じて得た気づきや学びを土台に、自分が関わっている「アフリカビジネス協議会(JBCA)」の活動において、改めて自身で整理しておきたい事項をまとめて報告書とした。

以下、①昨年一年間に開催されたアフリカ関連のイベントに、JBCA を代表して参加、もしくは、企画実施したイベントでの気づきについて紹介させていただいた後、②今年開催される TICAD8 に向けた自身のコミットメントについて報告したい。

第1節 モデレーターとして登壇したイベントからの学び

アフリカビジネス協議会の活動を内外に PR するためにも、イベント等への登壇依頼には極力対応した。ここでは、(1) アフリカ開発銀行主催 第3回日本・アフリカ ビジネスフォーラム、(2) 経済産業省主催 第2回日アフリカ官民経済フォーラム 分科会の2つのイベントに登壇した際の気づきを紹介したい。

1. アフリカ開発銀行主催 第3回日本・アフリカ ビジネスフォーラム(2021年7月開催)

6日間のフォーラム期間中、5日間のセッションにパネリスト登壇した。本イベントでは、事前準備の期間とあわせ、他のパネリストと何度か意見交換する機会があり貴重な機会となった。彼らのコメントから以下3点を報告したい。

(1) 「まず、医療体制の強化を」

フォーラムの期間全体を通じて、アフリカのパネリストから発信されたメッセージで一番多かったのが、医療体制の強化に対するコメントだった。これは、TICAD8 のキーワードとして、AUが提示している「Building back Better(コロナ禍からの、より良い回復)」の出発点になる考えが、経済のリカバリーのための一丁目一番地であることが、アフリカ各国

に浸透していることを示しており、非常に印象に残った。

(2) 「デジタル化で決してアフリカは遅れていない」

デジタル技術をうまく活用できている事への、彼らの自信を感じたコメント。現在のアフリカは、デジタル技術の活用によって、社会課題の解決そのものがビジネスのチャンスとなり得る、特殊な状況にあるのかも知れない。社会貢献かビジネスか、という「か」の考えを横に置いて、両方を求めてみる「と」の視点を持つことが重要だと再認識した。

(3) AfCFTA に対するアフリカ各国の期待や実現に向けた想いの強さは想像以上

今回のフォーラムでは、政府関係者からのコメントが主だった。一方、アフリカで事業活動している民間企業から見た場合はどうなのか？が気になったため、日アフリカ官民経済フォーラムでも、改めて AfCFTA をテーマにしたセッションを実施するよう経済産業省に提案し、12月に分科会の一テーマとして実施した。

2. 経済産業省主催 第2回日アフリカ官民経済フォーラム 分科会

2021年12月7-8日に、日アフリカ官民経済フォーラムの分科会がオンラインで開かれ、アフリカにおける日・アフリカ双方のスタートアップ企業の活動実体に焦点を当てたセッションに、モデレーターとして登壇した。

このセッションでは、コロナ禍で現地との往来ができない中、「いま、アフリカで何が起きているのか?」、特にフィンテック分野での投資資金流入の裏側で何が起きているかに焦点を当てた。セッションでは JICA から、昨年募集したビジネスアイデアコンテストで、「食・農業」と「ヘルスケア」が件数ベースでトップ 2 だったことが紹介され、加えて、ケニアの VC 経営者からは「今後は生活に密着した分野、すべてにビジネスチャンスが広がる」というコメントがあった。

個人的には、アフリカでは、すでに金融分野でのビジネスモデル・イノベーションが一巡し、その進化が次の段階に進んでいることが確認できる機会となった。

また議論を通じて、現地ではスタートアップ企業が重要な役割を担っていること、社会課題解決に貢献し得る新たなビジネスの前提として、急速に広がっているデジタル技術の活用が、有効であることも改めて認識できた。

セッションでは、社会課題解決の貢献を目的としたビジネスの可能性について、様々な事例紹介や議論があり、日本側からは、キャスタリア、日本植物燃料の2社が登壇した。

両社とも、「当初の事業プランから 8 割が変わっている」とコメントしており、アフリカでは現場の声に合わせて、まず自分たちが行動し、変化しなければならず、事業展開には柔軟さが欠かせないという指摘があったこともあわせて記載しておく。

第2節 会員企業同士の交流の場作りを通して

JBCA では、会員企業同士が、互いの取り組みや問題意識を共有し、共同で日本政府に支援を働きかけるなど、会員企業同士の交流のキッカケ作りを継続した。

本報告では、会員企業同士の対話イベントの中から、スタートアップと大企業の協業事例、および、民民連携から出発し、日本政府を巻き込んだ官民連携を実現できた事例を取りあげ、登壇者のコメントをピックアップする形で報告する。

図1. アフリカに進出している企業の実験を共有するオンラインイベント

JBCAかわらばん

2021年8月13日発行
JBCA企画統括オフィス

7月29日、第4回中堅中小ワーキンググループが開催！

当日は、52社・団体、計70名の方にご参加いただき、ありがとうございました。今回は二部構成で、アフリカ進出のヒントとなる先行事例のご紹介と登壇者によるディスカッション、今年12月開催予定の第二回日アフリカ官民経済フォーラムに向けた経済産業省の取組みのご紹介を行いました。



モデレーター
経産省 鎌形さん (左) JBCA羽田さん (右)

①日本企業の連携事例の紹介～日の丸タッグでアフリカへ！～

シュールキューブジャポン×関西電力（セネガルでの電化・通信インフラ整備）
スタートアップの行動力・スピード感と大企業の資金力・組織力等互いの強み弱みを補完しあい「タッグを組んで突破するんだ！」と、登壇いただいたお二人の熱い思いがひしひしと伝わるセッションでした。安定した政情、安定的な外貨獲得に加え、過ごしやすい気候が決め手でセネガルに進出されたそう。現地ツアーから「電気がないだけで亡くなる妊産婦」の存在に気づけたように、現地が抱える課題を発見するためには現地で実際に見聞きすることが一番です。コロナ終息の際にはアフリカ諸国ミッションも企画したいと考えています。



シュールC佐藤さん (左) 関西電力 熊代さん (右)

味の素ファンデーション×シスメックス（ガーナでの栄養改善・マラリア検査事業）
個社だけではアプローチが困難だった現地政府に対し、**現地の日本大使館・JICAに加え内閣官房・JBCAがタッグを組み「TEAM JAPAN」でムクしたところ、大臣クラスの面会が叶い、その後の事業がスムーズに展開できた事例です。ヘルスケア領域における個社ソリューションを複数社で掛け合わせることで、新たな価値を現地に届けることができました。今年活動の輪に新たな会社加わり、パワーアップしたビジネスの力で社会課題の解決に邁進されています。日本の官民連携によるポテンシャルを確信したセッションでした！**



シスメックス 蛭田さん (左) 味の素F 上杉さん (右)

出所：著者作成

1. シュークルキューブジャポン × 関西電力

日本のスタートアップ企業と、大企業の組み合わせ事例。そもそもの両者の出会いのキッカケや、特に大企業側の社内をどう説得したか、を中心にコメントをピックアップする。

シュークルキューブジャポン：日本のスタートアップと大企業の連携について、スタートアップは大企業と違いスピーディーに判断し、行動を進められるが、パワーがない。大企業と連携することにより、そのパワーを補うことが可能になった。

JBCA：なぜアフリカという市場を選んだのか、なぜスタートアップとの連携を選んだのか？

関西電力：アフリカでの未電化地域の電化活動について考えた際に、まず戦略的に見て市場が大きく今後も成長すること、競合が少ないという点でシンプルに狙うに合理的な市場だと考えられた。また、事業内容自体はこれまで行ってきたことそのものであり、スタートを切るのに時間はかからない。

更に、この事業は灯りのないところに灯りを灯すという電力会社の根源的なマインドそのものであり、社員が自らの存在意義として、新しいことを実施するマインドセットがない社員に対しても比較的容易に受け入れられるのではないかと考えた。

一方で、アフリカの未電化地域に挑むということは、これまでにない大きなチャレンジにも映るため、何かを挑戦しようとしている隠れた社員に対して何らかのメッセージになるのではないかと考えた。このような考えから、新規事業創出だけではなく、組織変革の文脈としても有効ではないかと考えた。

しかし、そもそもアフリカで事業をすること、そこに人的リソースを送り込み、一から始めることを社内で意思決定させることは相当ハードルが高い。また、大企業同士で連携する場合、お互いの利害・ルールの折り合いが難しいためにスピード感が望めず、更に初めての試みに対して大企業で腰を据えて何年間も同じ事業に関わることも難しいという現実もある。

それらを踏まえると、スタートアップ企業との補完関係はかなり相性がよく、お互いが共生できる関係。特にリスクテイク面での効果は大きい。特殊な事業を始めるにあたり、スタートアップ企業に「とにかく始めてみる」という役割を担ってもらえ、様々な局面で保守的な判断で大企業では止まってしまうチャンスを逃すようなことも、切り抜けられる

というメリットがある。組織改革の文脈でも、一つの事業に対して、自分の人生をフルコミットして向き合うスタートアップ企業から学ぶ点は多くあると考えている。

JBCA：御社のような、伝統ある大企業の中で、アフリカで、スタートアップ企業と連携した事業を開始する、というのは社内でのハードルが相当高かったのではないかと想像する。実際にこういった社内の壁があったのか？

関西電力：いきなりアフリカ？という話はあったが、たまたま当時 TICAD 7 があり、首相が会社名を取り上げる等、会社にとっても響くことがあった。

JBCA：今回の事例が、地方の保健医療拠点の電化を入りに、現在は地域に通信拠点化へと事業分野が広がったように、コミュニティの中に深く入れば入るほど、農業やヘルスケアといった事業分野の垣根を超えた広がりが出てくると思う。

この場合、個々の事業規模はどうしても小さくなってしまふ。一方で、対象分野を絞り、現地政府を巻き込んで全土展開するなど、対象地域を広げる作業を実施し、その時点で参加企業を増やすやり方も、協議会での議論の進め方として有りだと思ふ。お二人は、この両者のどちらの進め方が良いと思ふか？

シュークルキューブジャポン：アフリカでは現地でビジネスを創出するしかない。経済をある程度回そうとすると賛同が得やすい。横連携のようなものは今後取り組もうとしているところ。

関西電力：幅広く広げるよりも深く掘った方が良いという考え。大企業が絡む場合、利害関係やルールの調整が難しい。

2. 味の素ファンデーション × シスメックス

この事例は、「アフリカ健康構想」のもと日本・ガーナ間で締結された MoU を契機とした 2020 年 1 月の官民ミッションをキッカケに、官民と一緒に相手国政府の扉をたたいた事例として紹介したい。

味の素ファンデーション：当財団では、現地プレイヤーがビジネスベースで持続することが可能なソーシャルビジネスモデルの構築に特化。ローカル原料を使った栄養価の高いふりかけタイプの製品を現地大学と共同開発し、これを現地企業が製造・販売。そして同

製品が子どもの成長に効果があるか、実際に買ってもらえるかについて検証を行ってきた。

以上は民間主体の活動。更なる発展を目指し公的機関との連携を模索したが、個社では官民連携を成り立たせることは困難だった。パイロット的に活動を開始し成果を見せることで、ガーナ政府からの承認が出て覚書締結に至ったのだと思う。その後「アフリカ健康構想」や「アフリカビジネス協議会の発足」などが大きな後押しとなり、日本政府との連携が進んだことで事業展開エリアが拡大できている。

シスメックス：味の素ファンデーションとの出会いは、2018年 JICA 主催の「ガーナ・スタンディング撲滅のためのオープンイノベーション」。当時は将来何かと一緒に話したかったが、TICAD7にて日本・ガーナ間の MoC が締結され、これに栄養・健康増進・感染症・母子保健・医療機器の許認可・人材育成などが含まれていたことから、味の素ファンデーションと共に「マラリア・栄養・貧血」をテーマとしたコンセプトノートを作成し、ガーナ保健省に提案することとした。

2020年1月、在ガーナ日本大使館の協力によりガーナ保健大臣に面会。速やかに野口研究所での評価実施が決定、また、大統領夫人が運営する財団法人への説明も実現。同年8月には野口研での評価が始まり、翌年2月に現地登録が完了した。

現在は、「マラリア・貧血・栄養」に「ITソリューション」が加わり、味の素ファンデーション・NEC・シスメックスの3社でスマートフォンを使った行動変容ビジネスモデルを検討。2021年2月ガーナ・日本ヘルスケアビジネスウェビナー(JBCAのヘルスケアWG主催のイベント)で事業案を説明した。

Business to Government の分野は1個社ではアクセスが困難なこともあるが、政府同士の繋がりを活かして相手国政府のドアを開けていただいたことが非常に助かった。また、各社が持つパブリックヘルス分野におけるソリューションを組み合わせることで新たな価値創造ができるという可能性を強く感じた。官民連携は非常に重要。

JBCA:ちょうど、当方も、ガーナ保健大臣との面談に臨席できた。当時は面談決定から資料準備まで時間がなかったが、粗いアイデアベースの資料でも、現地側は、日本の官民メンバーが集ったこともあり、非常に真剣に受け止め知恵を出してくれた。ストライクゾーンを外しているかもしれないが、まずはスピーディーに提案してみたことは一つの成功要因と思うが如何か。

味の素ファンデーション：アフリカの方々は対話が好き。ストライクゾーンでなくとも良いのでまずは投げてみれば、相手からどんどんアドバイスが出てくる。

シスメックス：官民連携が今回の成功のカギであった。栄養・感染症が謳われた二国間 MoC を実現させるための事業提案であるというストーリーを立てて保健大臣面談に臨んだという工夫もあるが、本来民間だけでは出会えないはずの官民連携担当の事務官が大臣面談に同席し、以降同氏と密にコンタクトが取れ事業がスムーズに運んだ。

第3節 各分野別 WG の活動状況(ヘルスケア WG)

ここでは、分野別に実施している WG 活動のなかから、ヘルスケア WG の活動内容をご紹介します。

ヘルスケア WG は内閣官房 健康医療戦略室の「アフリカ健康構想調査事業」の元で活動している。一昨年度の活動経験から、この分野は、現地政府や国際機関など多様なプレイヤーを巻き込む必要があるため、単年度の取り組みでは、なかなか結果が出せないと実感した。そこで、現地に協力いただける日本企業の拠点がある、ケニアとガーナについては、過去2年間継続した取り組みを実施してきた。

実質3年目になる今年度は、製品を持って行き、触れてもらうタッチ&トライを企画していたが、コロナ禍によりオンラインに切り替えざるを得なくなった点は非常に残念だ。

とはいえ、登壇いただいた企業の皆さんの中からは、「あたかも参加者に製品を使ってもらったかのように、動画や、自分のサービス・製品を使った医療関係者のインタビュー動画を撮影しよう」と言った、コンテンツの企画案が活発に上がった。3年続けて来て、活動のコアになるメンバー企業が増えてきた。こうした工夫を凝らしているとはいえ、イベントでは、まだ「こちらの思い込みでも良いので、提案をぶつけるしかない」という、現地との関係構築のスタートライン上に居る状態である。

結局、「我々はまだよく分かってないと思うものの、こんなことがアフリカの皆さんに役に立つのではないか?」と思い、今日は提案をお持ちしました」というトーン呼びかけ、「ここはこういう風にならないか」などのご指摘を、現地とのコミュニケーションを続けるなかで把握していきたい。こういった機会を、たとえオンラインであってももっと短期間に繰り返し作りたいが、予算と事務局の工数の制限からなかなか実施できていない。この点は、引き続き JBCA の体制作りの中で日本政府に粘り強く議論を呼びかけていきたい。

図2. 協議会が関与することで、単年度予算の弊害を乗り越えた

■ 内閣官房・健康医療戦略室との協業は実質3年目になります

- これまでの流れ

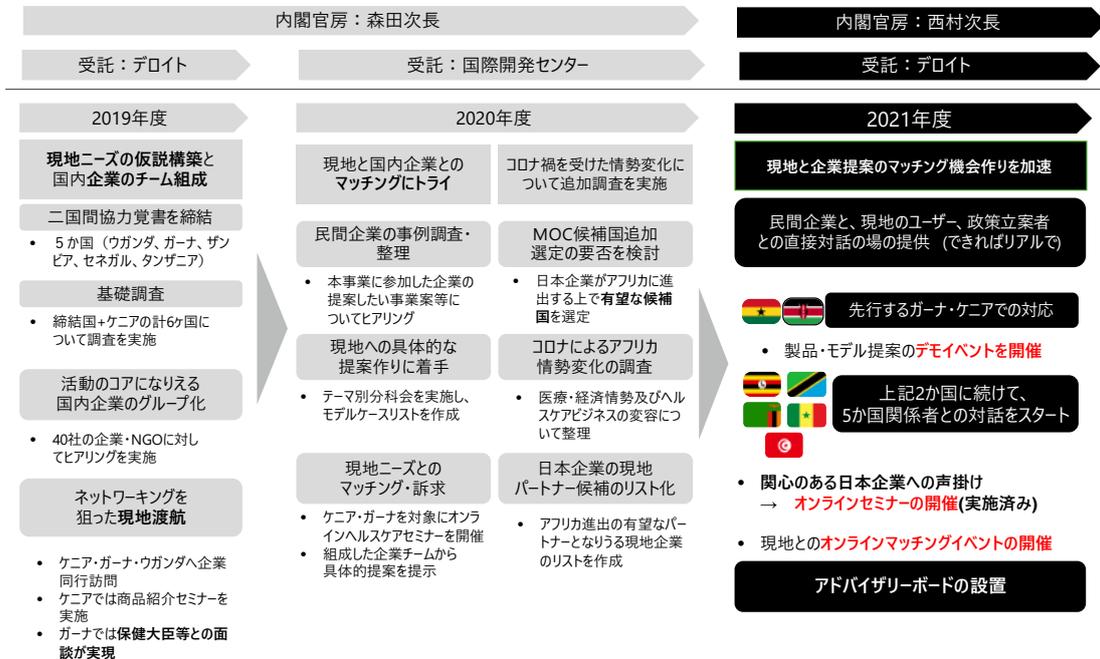
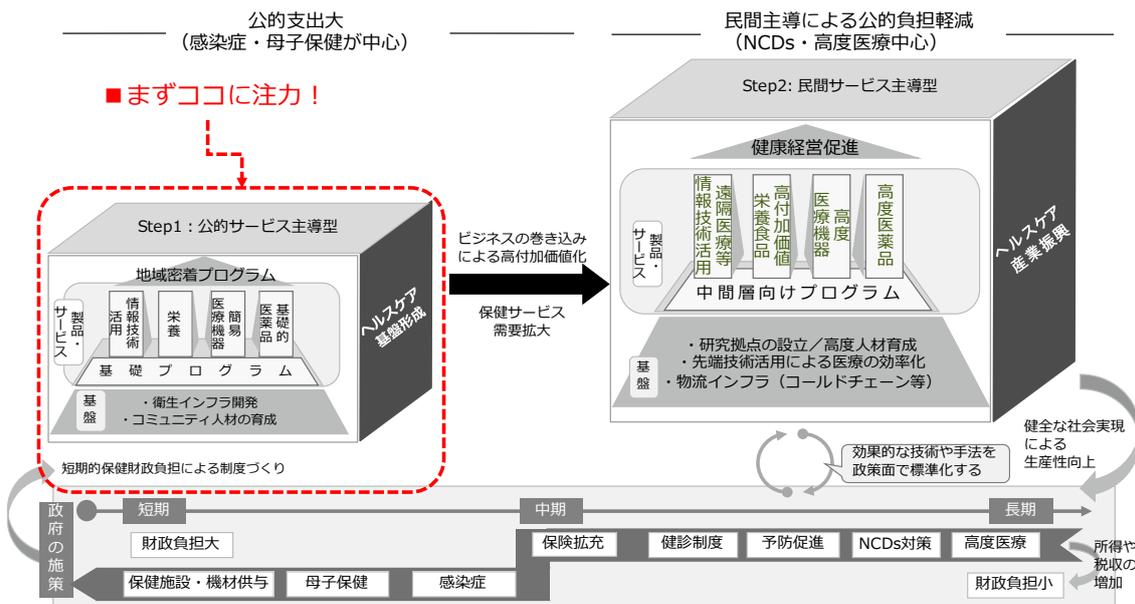


図3. 日本がすべき貢献

■ アフリカ自身の自助努力を資金提供、人材育成を通じて継続支援する

ヘルスケア分野: 短期～長期における国の循環発展モデル(イメージ)



出所: 図2・3とも著者作成

第4節 TICAD8 に向けて

最後に、今年開催が予定されている TICAD8 に向け、JBCA 事務局として取り組みたいことを、自身へのコミットメントとして述べておきたい。

1. アフリカに進出するなら「今ですよ！」と言い続ける

ケニアの Twiga Foods 社(<https://twiga.com/>)のように、「身近な課題を、デジタル技術を活用したビジネスで解決しよう」とスタートした企業が、創業から 10 年も経たずに数百億円規模の資金を調達できるユニコーン企業化するケースが表れている。彼らは、現場の実状に応じて、巻き込む相手を変え、自分たちの立ち位置を柔軟に変え進化してきた。

やはり、日本企業がその現場にいて、動きにアンテナを張っていないと、「ビジネスチャレンスの顔」を見せるタイミングで参入しては、手遅れになるかもしれない。

今後 JBCA では、現地で試行錯誤を重ねているスタートアップ企業や、NGO/NPO など、課題に直面しているメンバーと、既存の組織・団体との協業の環境作りを議論する場を出来る限り企画実施していきたい。

現場で得る知見を、他の日本企業にフィードバックし、シナジーを創る意図のある企業同士が、出会い、つながる場を創ることで、連動して日本企業のアフリカ進出の後押しにつながると考える。

2. 日本政府には、支援メニューの一層の改善を呼びかけ続ける

まだ、日本企業のアフリカビジネスの立ち上がり段階においては、政府・公的機関からの支援は引き続き重要である。経済産業省だけでなく、JETRO、JICA が、事業の F/S 調査段階から実証フェーズのそれぞれのラウンドに合わせた支援メニューを用意してくれている。

多様な要因が絡み合っていて生じている、いわゆる複雑系であるアフリカの社会課題は、その解決に向けて、これら支援メニューを、実態に合わせて拡充し、時には効果的に連携させていくことがますます欠かせなってくる。

いま、多くのスタートアップ企業が市場の真ただ中にダイブし、現実に合わせて変化し続けている。JBCA は、彼らの動きを日本政府に伝え、政策ツールの改善や新設を検討するよう、粘り強く働きかけ続けたい。

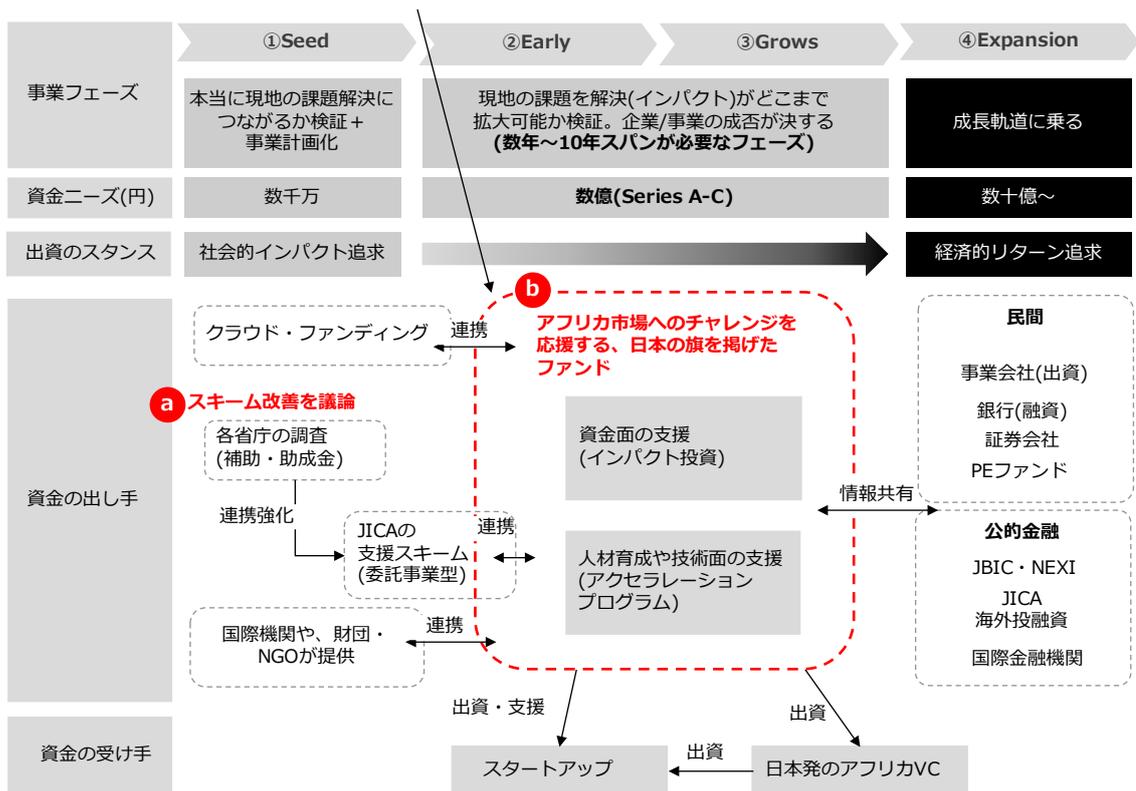
3. アフリカの社会課題解決にチャレンジする企業を支援するエコシステム作りに積極的に関与する(経済同友会アフリカ戦略 PT との連携)

アフリカスタートアップへの投資額が年々増加しており、その流れはコロナ禍においても続いている。

昨年、経済同友会から提言された官民連携によるインパクトファンド「アフリカ投資機構（仮称）」の設立提案は、JBCA の活動との連携も含んだものとなっており、我々も実現に向けて、同アフリカ PT としっかりと連携していきたい。

図4. イノベーション支援において、投資金額の規模を競う必要はない

① 中長期にわたる資金支援が可能であり、② 経済的利胆のみならず、社会的インパクトの実現を目指す企業を、資金供給面で支援する仕組み

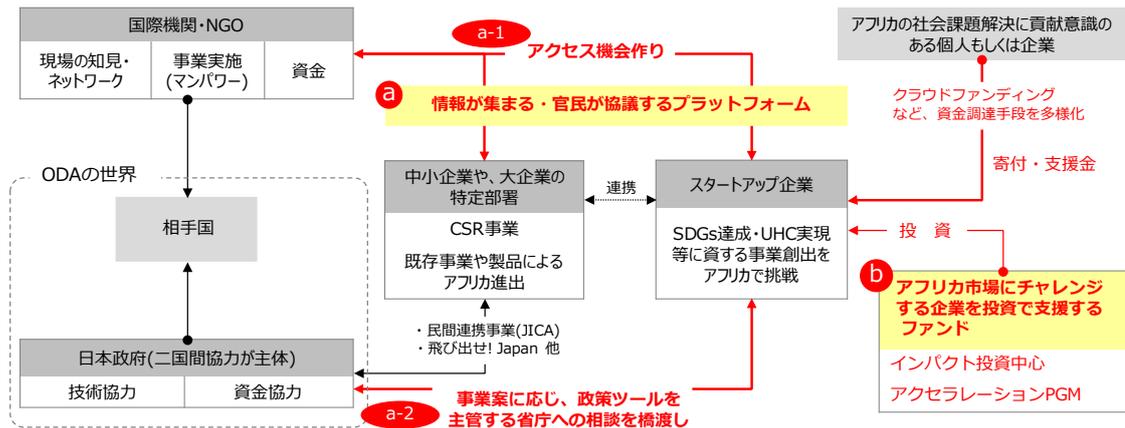


出所：著者作成

図5. アフリカ投資機構とビジネス協議会の連携の姿

- 全体(=アフリカ外交と企業のアフリカ進出)を俯瞰し、
 - a) 情報が集まるプラットフォームと、
 - b) 日本企業のアフリカ進出を官民で後押しするファンドを

有機的に連動させる仕組みを構築したい



出所：著者作成

[禁無断転載]

ニューノーマル・アフリカとの協働ビジネス構築の調査研究
令和3年度（一財）貿易・産業協力振興財団 助成事業
発行日 2022年2月

編集発行 一般財団法人国際貿易投資研究所（ITI）
〒104-0045 東京都中央区築地1丁目4番5号 第37興和ビル3階
TEL : (03) 5148-2601 FAX : (03) 5148-2677

Home Page : <http://www.iti.or.jp>

