

アフリカと 日本

TICAD VIと今後の日本・アフリカ関係の 強化に向けた期待と課題

2016年8月に開催された第6回アフリカ開発会議(TICAD VI)において、アフリカの発展に向けた民間企業の役割の重要性がより鮮明になった。ビジネスの場として世界がアフリカに注目している今、日本とアフリカの関係をさらに強化していくためには何が求められるのか。在京アフリカ外交団 TICAD委員会議長でもあるアフリカ・ブルキナファソのフランソワ・ウビダ 駐日大使を交えて、日本政府、民間企業それぞれの視点で語り合った。

(座談会開催日: 1月16日)

■出席者

(役職は開催時)



関山 護

アフリカ委員会 委員長
(丸紅パワーシステムズ 会長)



横井 靖彦

アフリカ委員会 副委員長
(豊田通商 取締役副社長)



丸山 則夫 氏

外務省 アフリカ部長



フランソワ・ウビダ 氏

駐日ブルキナファソ大使
在京アフリカ外交団 TICAD委員会 議長

■モデレータ



白戸 圭一 氏

三井物産戦略研究所
中東・アフリカ室主席研究員

TICAD VIと今後の日本・アフリカ



テーマ 1

アフリカに対する国際社会の かわり方の変化をどう見るか

白戸：21世紀に入り、世界におけるアフリカの位置付けが大きく変わってきました。かつてのような援助の対象から、対等なビジネスパートナーへとその存在感を増しつつあります。そのような中で、皆さんのご経験から、アフリカへのかかわり方にどのような変化が見られるか、お話しいただきたいと思います。

関山：アフリカは従来、政府、NGOによる開発援助の対象地域という認識でした。しかし、2000年代に入ってから、資源価格の高騰の影響もあって高成長を記録するようになりました。そして、人口増加や中間層の拡大を背景に、2013年のTICAD V以降、「援助から貿易・投資へ」という機運が高まり、民間企業の役割に注目が集まるようになりました。

さらに近年の資源価格の下落に伴い、産業・経済の多角化が課題として認識されるようになり、アフリカ自身も「**Agenda2063**」の策定などでオーナーシップが高まり、経済構造改革の必要性に関する認識が指導者層の間で共有されるようになったと感じます。国際社会の援助に頼るのではなく、アフリカ自身が経済成長に向けて自ら戦略を策定して、国際社会に発信するという点が最も大きな変化ではないでしょうか。

横井：当社は100年近く前にエジプトから綿花を輸入して以来、アフリカにおいてビジネスを長く展開してきました。植民地時代が1960年代に終わった後、1990年代にかけて多くの国で民族間の紛争や独裁者による圧政などが続き、地政学的・政治的に非常に難しい地域、というのが現実でした。特に日本企業にとっては東南アジア、中国、インドなどへの関心が高く、アフリカには目が向きにくい状況でした。

しかし2000年以降、日本はもとより、中国、アジアもアフリカに対して経済的に関心を持ち始めました。当社も2000年までは貿易中心でしたが、それ以降は自動車販売代理店を設立するなど、投資に力を入れるようになりました。最近、世界各国がアフリカに注目し、その魅力がますますアップしていますが、国によって事情はさまざまであり、これからはそれぞれの状況を精査した上で、アクションを起こすタイミングを判断すべきだと考えます。

丸山：1993年にTICADがスタートするまでは、アフリカは国際的に苦しい立場にありました。「アフロペシズム（アフリカ悲観主義）」といわれ、「アフリカを支援しても発展しない」というイメージが国際的に定着していました。しかし、日本は1960年代からアフリカと強い関係を結び、JICA（国際協力機構）が人材を派遣してアフリカの人々と交流してきました。そうした中で、

関係の強化に向けた期待と課題



「アフリカはこれから発展する」と確信するようになり、さらなるサポートを行うべく TICAD をスタートさせたわけです。

もちろん、国民を置き去りにした発展はあり得ません。アフリカにおいて民主主義が根付き、国民の意思に基づいて政権交代が行われることが必要です。日本は紛争を脱した国への援助などを行ってきました。いわば貿易や投資の前提となる土台づくりをしてきたわけです。その結果、多くの国で民主主義が浸透し、政治的に安定した状態になりました。それがその後の発展につながり、国際的にもアフロペシズムから「希望の大陸」へと見方が大きく変化しました。TICAD はその先駆けになったのではないのでしょうか。

ウビダ：1990年代には、アフリカは希望のない大陸と呼ばれ、国際社会はアフリカの可能性を信じていませんでした。この風潮を、日本と国際機関が変えてきたのです。国際機関はこれまで、国連が策定した「ミレニアム開発目標 (MDGs)」「持続可能な開発目標 (SDGs)」の達成を通じて、アフリカを強くしようとしてきました。今では、アフリカ自身も大きく変わり、各国の結び付きは強固になっています。アフリカ各国の内政は良い方向に向かっています。民主主義の浸透、政治システムの構築に加えて、民間企業による事業展開も活発になっています。

KEYWORD

TICAD

アフリカ開発会議 (Tokyo International Conference on African Development: TICAD) は、日本のイニシアティブにより、アフリカ諸国首脳と国際的な開発パートナーとの間のハイレベルな政策対話を促進するために設立された、アフリカの開発をテーマとする国際会議。

2013年6月に開催された第5回会合 (TICAD V) まで5年ごとに日本で開催されてきたが、第6回会合から3年ごとに日本・アフリカの相互開催となった。2016年8月、初めてアフリカの地ナイロビ(ケニア)にてTICAD VIが開催された。

アフリカ連合(AU)

1963年に設立したアフリカ統一機構(OAU)が、2002年に発展改組して発足したアフリカの国家統合体。本部はアディスアベバ(エチオピア)。加盟55カ国。政治的・経済的・社会的統合の実現、紛争の予防・解決、持続可能な経済・社会・文化開発に向けた取り組み強化を目的とする。

Agenda2063

2015年1月にAU首脳会合で採択された長期開発目標。全AU加盟国首脳がコミットメントを持ち、アフリカの統合・繁栄・平和を希求する姿勢を明確に示した画期的な取り組み。

国連が定める開発目標 MDGsとSDGs

「国連ミレニアム開発目標 (Millennium Development Goals: MDGs)」は、2000年9月に採択された「国連ミレニアム宣言」を基にまとめられた開発分野における国際社会共通の目標。2015年にMDGsが期限を迎えるに当たり、それを継承する新たな目標として、2015年9月の持続可能な開発に関するサミットにおいて「持続可能な開発目標 (Sustainable Development Goals: SDGs)」が採択された。



経済同友会は8年間にわたり アフリカとの関係強化に取り組んできた 今後は民間企業が推進役となるべき

関山 護

アフリカ委員会 委員長
 (丸紅パワーシステムズ 会長)

その一方で、われわれ自身もアフリカの開発に関する目標を定めました。2002年に設立された**アフリカ連合(AU)**は、Agenda2063を取りまとめ、2015年に発表しました。アフリカ諸国は自国経済の構造改革を実行し、海外からの投資誘致に向けて、税制や投資保護の分野の改善に取り組んでいます。

白戸：昨年開催されたTICAD VIは、これまでのTICADと異なり、画期的な会議であったように思います。それぞれから見て、どのような点が特徴的だったでしょうか。

丸山：TICADは日本政府が共催する開発会議ですが、今回最も重要だったのは、民間企業と共に「チームジャパン」のプレゼンスを示し、日本のアフリカに対するコミットメントを示した点だと思います。アフリカからの強い要望もあり、アフリカと日本で交互に開催することになり、これがTICADのモメンタムを今後さ

らに高めていくことにつながると確信します。従来の5年ごとの開催では日本での開催は10年に一度になり、日本におけるアフリカ開発に対するモメンタムを維持するには長すぎるため、3年に一度の開催に変更しました。

同時に、政府と民間のコミットメントを継続的に進めていくため、「日アフリカ官民経済フォーラム」を3年ごとに開催することにしました。こうして1年半ごとに自分たちがコミットしたことを発表、フォローする場が提供されることで、日本のコミットメントがさらに信頼の高いものになるでしょう。

今回のTICAD VIでは、産業の多角化、^{きょうじん}強靱な保健システム、社会の安定化という三つの柱が示されましたが、これは日本政府だけで取り組めるものではなく、企業の力を借りながら一緒に進めていくべきものです。そうした点からも、アフリカにおける日本企業の役割や存在感はますます大きくなると思います。

関山：TICAD VIは、日本の企業経営者が本会議に登壇し、アフリカ開発について民間企業の視点からさまざまなことを発信する機会を得たという点で、非常に画期的な会議だったと思います。産官学が共にアフリカを訪問して、「チームジャパン」で参加したことも大きな意義がありました。また、先進諸国、国際機関等のマルチなステークホルダーとの連携が確認され、TICADの独自性が明確になりました。独創的なフォーラムとして、欧米でも大いに注目されました。

経済同友会ではTICAD IV後の2009年4月にアフ

TICADの動きと経済同友会の活動

1993	1998	2003	2008
TICAD I (10月・東京)	TICAD II (10月・東京)	TICAD III (9月・東京)	TICAD IV (5月・横浜)
冷戦が終結し、国際社会のアフリカに対する関心が薄れつつあった時期に開催。アフリカへの関心を呼び戻すきっかけを創出した。	アフリカ諸国の「自助努力(オーナーシップ)」と国際社会の開発パートナーの「パートナーシップ」の重要性を提唱した「東京行動計画」を採択。	アフリカのオーナーシップの尊重とアジア諸国をはじめとする新しいパートナーシップの拡大を目指して、出席各国の間で重要なコンセンサスが形成された。	経済成長の加速化、人間の安全保障の確立および環境・気候変動問題への対処を重点事項として議論が交わされた。民間セクターの役割、アフリカ開発における経済開発の意義について注目され始めた。

アフリカのオーナーシップと国際社会のパートナーシップを提唱

リカ委員会を設置し、8年間にわたりアフリカとの関係強化に取り組んできました。今後は民間企業が推進役となり、具体的な成果を生み出していくことが求められます。

横井：TICAD VIは、大きく三つの特長があったと思います。一つは、初めてアフリカで開催された点。アフリカでアフリカに関する議論をしたことは、大きな意義がありました。

二つ目は、3年ごとの開催サイクルに変更された点です。これによって、ビジョン(長期目標)の共有から、コミットメント(中期目標)の達成へと、議論が変化しました。その上で1年半ごとにフォローアップの機会を設けてPDCAを回していくことで、より実現可能なシステムになったと思います。

三つ目のポイントは、日本企業のトップがアフリカを訪問した点です。企業のトップ自らが関心を持たなければ、企業は動きません。それだけに、経営者が自分の目でアフリカにおけるビジネスチャンスを確認し、関心を持ったことが、一番の成果だったと考えます。

ウビダ：初のアフリカ開催という点が重要でした。TICAD VでAUが初めて会議の共催者に加わり、われわれの声を直接伝え、われわれの考えるプライオリティについて検討する機会が与えられました。皆さんのご指摘の通り、開催サイクルを短くしたことも重要

なポイントです。従来のODA(政府開発援助)から、われわれが求める民間投資に焦点が変わりつつあることも特徴的でした。

さらに、TICAD VIで、アフリカと日本が73本の覚書を交わし、日アフリカ官民経済フォーラムの開催や、3年間で総額300億ドル規模の日本からの投資など、日本の強いコミットメントが示されたことに感謝しています。

アフリカへの進出により、日本企業はビジネスの可能性という恩恵を受け、アフリカ諸国は日本企業の経験から恩恵を受けるでしょう。

アフリカでは「その人の家を知らなければ友だちとは言えない」と言います。日本とアフリカの関係強化のためにも、日本の皆さんにアフリカを正しく知っていただきたいと思います。

横井 靖彦

アフリカ委員会 副委員長
(豊田通商 取締役副社長)



**アフリカには50年前の日本のように
多様な需要があり
すべての分野にチャンスがある**

2009	2011	2012	2013
経済同友会の動き			
4月： TICAD IVの開催を受けて、アフリカに関する情勢把握を当初の目的として、経済同友会として初めて、アフリカに関する委員会を設置。 11月： 南アフリカにミッションを派遣。	3月： エチオピア、ケニア、タンザニアにミッションを派遣。エチオピアのメレス首相、ケニアのオディンガ首相、タンザニアのキクウェテ大統領らと面談。	11月： 南アフリカ、ボツワナにミッションを派遣。NEPAD計画調整庁のマヤキ長官、ボツワナのカーマ大統領らと面談。	2月： TICAD VIに向けた提言「TICAD Vを契機に、アフリカの成長に向けた戦略的コミットメントを〜実りある日・アフリカ関係の構築に向けて〜」を発表。

アフリカの経済成長加速に伴い民間企業も戦略的にコミットメントする時代へ

テーマ
2

今後のアフリカ開発に向けた 課題・ニーズは何か

白戸：今後のアフリカにおける開発・経済成長に向けて、アフリカはどのような課題を抱え、その解決のためにどのようなニーズを持っているのでしょうか。

関山：アフリカの一部の国は、一次産品の輸出と加工品の輸入に頼る、いびつな貿易・経済構造となっており、資源価格の下落など、外部環境の影響を受けやすいという課題があります。また、アフリカにおける若年層の失業率が高いことなどから若者の雇用創出が必要であり、こうした課題の解決には、産業の多角化の

みならず、農業の生産性向上が必須です。アフリカ全体で年間に350億ドルもの食料が輸入されているといわれています。農業は雇用吸収の最も有効な手段であり、これなしに発展はあり得ません。

また、都市化への対応も重要です。無秩序な都市化は将来に大きな禍根を残すだけに、この問題にも取り組まなければなりません。同時に、広域開発にも注力すべきです。広域インフラ整備により、沿岸国と内陸国のバリューチェーンを構築し、将来的にはグローバルな流通網にアフリカが組み込まれるよう、整備を進めていく必要があります。

丸山：産業の多角化、強靱な保健システムの構築、雇用の創出による社会の安定化というTICAD VIで議論された三つの優先分野を、TICAD VIIに向け2018年までに着実に実行していくことが重要です。特に人材育成、質の高いインフラ整備に対するニーズが高く、それに対して日本政府と民間企業が適宜役割を分担して取り組むべきでしょう。その際、政府による民間のサポートも必要になります。

さらに忘れてはならないのは、広域化の視点です。従来から日本政府もコミットし、通関制度・施設の整備を行ってきましたが、TICAD VIでは、新たに三つの回廊開発（東アフリカ北部回廊、ナカラ回廊、西ア

丸山 則夫 氏

外務省
アフリカ部長

**アフリカ諸国とは50年以上の
人材交流・技術指導による信頼関係がある
日本は政府と企業が協力して
期待に応えていくべき**

TICADの動きと経済同友会の活動

2013	2014	2015
TICAD V （6月・横浜）	経済同友会の動き	
日本のアフリカ支援の基本姿勢とODA約1.4兆円を含む官民による最大約3.2兆円の取り組みや、「ABEイニシアティブ」を含む産業人材育成およびサヘル地域への開発・人道支援を内容とする、アフリカ支援パッケージを打ち出した。	10月： 意見書「ODA大綱見直しに関する意見書～日本の総力を挙げた戦略的開発協力の刷新と実効性ある推進体制の整備を求める～」を発表。	3月： パリ、ジュネーブにミッションを派遣。ジュネーブでアフリカ開発銀行等が主催する国際会議「アフリカCEOフォーラム」に参加。 10月： ニューヨークにミッションを派遣。国連におけるアフリカ開発にかかわる集中セッション、国連アフリカウィークを傍聴。国際機関幹部との意見交換を実施。

援助から貿易・投資へ。アフリカの産業育成に焦点

日本政府は開発政策を重視した 支援を続けてくれた 日本企業のサポートで現地企業は交渉のスキルや 企業経営など多くのことを学べた

フリカ「成長の環^{リング}」に重点的に取り組むことを確認しました。

横井：アフリカ諸国では、経済発展や新技術の導入に国内の規制・制度の整備が追いついていないと感じます。当社は2016年8月に東アフリカで肥料工場を建設しましたが、未整備な税制度や不十分な産業振興策によって、現地で製造した肥料が輸入品より割高になってしまうという問題が起きています。現地生産を想定していなかったことによる制度の矛盾が外国資本の参入を妨げている側面があります。

日本企業がアフリカに進出する上では、こうした点の改善が求められます。日本とアフリカが早期に緊密なコミュニケーションを交わし、制度の整備に努めなければなりません。日本だけでなく世界がアフリカをビジネスの場として注視している状況であるだけに、スピード感を持って取り組むべきです。

ウビダ：われわれが優先的に取り組みたい点は、食料品等を輸入に頼る貿易・経済構造からの脱却、人口増加への対応、感染症の撲滅、社会的な安定性の確保などです。経済構造の変革には、インフラの整備が欠かせません。

ブルキナファソは西アフリカの内陸国であり、隣国の港とはおよそ1,000kmも離れています。また、作物や商品の加工、保存に関する技術が乏しく、自国で収穫される35万トンのマンゴーは、0.5%ほどしか輸出で

フランソワ・ウビダ 氏

駐日ブルキナファソ大使
在京アフリカ外交団
TICAD委員会^{議長}

ブルキナファソ

西アフリカに位置する人口およそ1,800万人の共和制国家。ニジェール、ベナン、ガーナ、トーゴ、マリ、コートジボワールに囲まれた内陸国。1960年にフランスから独立。2000年から経済成長率が大幅に伸びている。

きていません。ジュースやドライマンゴーに加工し、輸出するための技術やそれに伴う投資を求めています。

アフリカへの門戸はすべての企業に開かれており、アフリカ諸国の政府は、民間企業の事業活動に必要な環境整備をしなければなりません。

白戸：皆さんから指摘いただいたアフリカのニーズに応え、経済成長を遂げるために、日本企業に期待される役割は何でしょうか。

KEYWORD

三つの回廊開発

TICAD VIにおいて日本政府の総合広域開発重点地域として位置付けられた経済回廊。ケニア・ウガンダの東アフリカ北部回廊、モザンビークのナカラ回廊、コートジボワール・ガーナ・トーゴ・ブルキナファソ^{リング}の西アフリカ「成長の環」の三つ。

アフリカの若者のための 産業人材育成イニシアティブ (ABEイニシアティブ)

国際協力機構(JICA)が主体のTICAD Vの支援策の一つ。アフリカ諸国にて産業開発を担う優秀な若手人材を外国人留学生として日本へ受け入れ、本邦大学における修士課程教育と、企業への見学およびインターンシップ実習を実施する。

2016

経済同友会の動き

3月：西アフリカにおける広域開発の現状と経済動向の把握、TICAD VIに向けてガーナ、コートジボワールにミッションを派遣。

6月：提言「TICADプロセスの進化により、アフリカのパートナーとしての日本の存在感の可視化を〜アフリカの持続可能な成長に向けた多様なニーズに応えるための10の提言〜」を発表。

2016

TICAD VI (8月・ナイロビ)

2016年から2018年の3年間で日本の強みである質の高さを活かした約1,000万人への人材育成(エンパワメント)をはじめ、官民総額300億ドル規模の質の高いインフラ整備や強靱な保健システム促進、平和と安定の基盤づくり等のアフリカの未来への投資を行う旨発表した。

アフリカの未来への投資で日本の経済成長へ

関山：産業を育成するには、まず人材育成が必要となります。すでに、政府、国際機関、NGOを通じてあらゆる人材育成プログラムが実施されています。こうしたプログラムにおける出口（就職等）を日本企業がいか

に提供できるかが重要です。
また、無秩序に進む都市化への対応には民間企業の知恵や経験が必要であり、先進国の企業同士の連携により、成果が創出されることを期待します。内陸国を中心としたバリューチェーンの形成に向けて、JICAによる広域回廊開発が進められていますが、こうしたプロジェクトの早期の段階から民間企業が参画し、回廊の各地に産業集積が形成されることで、プロジェクトの具体的なイメージが描けるようになるはず

横井：これからは世界的に、サステナブルかつ安全な成長が求められます。そうした中で、成長から取り残された人々の反発が先進諸国において見受けられますが、アフリカでもこの対応を誤ると、より大きな問題となる可能性があります。そうならないよう、アフリカが持続的に成長していくことが重要であり、そのために都市化への対応、就労機会の提供などの課題に真剣に向き合う必要があります。

企業としても現地で安定したビジネスを続けていくために、政府と協力して社会課題の解決に貢献しなければなりません。豊田通商では、ケニアに人材育成センター（トヨタケニアアカデミー）を設立しました。自動車関連技術だけでなく、建設機械や農業機械などに関する技術やマネジメントの習得も無償で行う、パ

ブリックでオープンな組織です。

ウビダ：日本政府は、ブルキナファソの農業、環境、教育などの分野において、開発を重視した支援を続けてくれました。現地の企業は日本企業のサポートを受け、交渉のスキルや企業経営にかかわる改善の手法など、多くのことを学んできました。

「アフリカの若者のための産業人材育成イニシアティブ（ABEイニシアティブ）」に参加しているアフリカの留学生には、日本企業の文化やビジネスの手法を学び、新しい気付きを持ち帰ってもらいたいと考えています。

また、日本や欧米の政府による支援の下、アフリカのビジネスや政策に関するセミナーが多く開催されてきました。こうしたモメンタムを継続することで、アフリカを取り巻く課題を克服していくことができるでしょう。今後は、さらなる投資誘致に向けて、経済特区の制定を進めたいと考えています。

丸山：日本政府によるアフリカ支援のキーワードは、「質の高さ」と「人材育成」です。政府は、日本企業の持つ技術力を活かした「質の高いインフラ」をアフリカに導入することを目指しています。

50年以上の人材交流・技術指導により培ってきた信頼関係があるだけに、アフリカ諸国の日本に対する期待は非常に大きく、日本の政府と企業は協力して、それに応えなければなりません。ABEイニシアティブは、まさにその好例でしょう。

アフリカの多くの人材に日本を肌で感じてもらうとともに、日本企業の技術や経営の質の高さを学んでももらいたい。政府はそのための環境づくりを進めます。

また、今後は開発ありきの援助だけではなく、日本企業が投資しやすい環境づくりを進めることが重要であり、投資協定や租税協定の締結によって、企業をサポートしたいと考えます。マスタープランの策定に企業を早期から巻き込み、日本にとってもアフリカにとってもプラスになるように、二国間協議も含めて努力したいと思います。

モデレーター：白戸 圭一 氏

三井物産戦略研究所
中東・アフリカ室主席研究員

毎日新聞社でヨハネスブルク特派員、ワシントン特派員などを歴任。2014年より現職。著書に『ルポ 資源大陸アフリカ』（東洋経済新報社刊、日本ジャーナリスト会議賞受賞）など。京都大学アフリカ地域研究資料センター特任准教授兼任。



テーマ 3

日本の経済界は何をすべきか

白戸：今、日本の地方・中小企業にもアフリカビジネスで利益を上げるチャンスがあります。アフリカの発展にも貢献し利益を上げられるビジネスとは、どのようなモデルでしょうか。企業のアフリカ進出の具体的な方法・手法についてお聞かせください。

関山：社会課題解決型のビジネスモデルの構築に向けた連携が重要になると考えます。栄養改善、公衆衛生、医療などの課題に対して、中小企業も含めた官民で共通のプラットフォームを設けて、現地のニーズを調査し、現地のパートナーと共に成功事例を重ねていくべきです。それによって「日本ブランド」が浸透し、収益性・持続性のあるビジネスが育つはずで。また、フランスや米国などの先進国と日本の官民が連携する方法が挙げられます。例えば、コートジボワールのアビジャンをパイロットモデルとして、日本とフランスが共同して持続可能な都市開発を進めています。

さらに、アフリカでのビジネスに好循環をもたらすためには、経営者は自身の心の岩盤を打破して、日本企業の文化を変えることも必要です。アフリカでの勤務経験が活きる企業風土・体制の構築や、現地情勢に精通している青年海外協力隊経験者の積極的な採用なども検討すべきです。

アフリカは、もはや遠い国ではありません。現地ニーズに寄り添って、官民で腰を据えた取り組みを貫かなければなりません。一方で、アフリカの民間企業も育っ

てきています。グローバルに活躍した経験を持つ起業家も増えてきているため、日本企業がこういう層を支援し、成長させ、共に伸びていくというマインドを持つことも必要だと考えます。

横井：アフリカはすべての分野でチャンスがあります。ちょうど今から50年ほど前の日本のように、多様な需要が存在します。ビジネスを成功させるには地域の事情を熟知することが必要で、現地の事情に詳しくない日本企業は、現地で展開している欧州企業などとパートナーシップを組むことも必要でしょう。

また、製品・サービスについて日本のブランド力・技術力をアピールできる最先端のものを提供すると同時に、現地で必要とされているボリュームゾーンのものを提供していくことが重要です。そのためにはアジアやインドの企業と連携して、中間層向けのマーケティングを実施すべきです。こうした動きを始めている日本企業も出てきており、長期目線でアフリカ進出の戦略を描くことが重要です。

その一方で、アフリカ諸国には自国の長期開発ビジョンを策定していただきたい。両者がそろうことで、お互いに安心してビジネスができると考えます。今回のTICADでは、そのモメンタムが形成されつつあることを実感しました。

丸山：企業は、利益が上がらなければ事業を持続できません。しかし、利益を生むにはある程度の時間が必要です。政府は、それまでのつなぎの支援を実施しています。政府にも企業にもさまざまなアイデアがあり、それを出し合うことで大きな可能性が広がるはずで

日アフリカ官民経済フォーラムはまさにそうした場であり、今後も環境整備をしっかりと行っていきたいと思っています。

また、実際に企業が案件を受注するためには、政府間の情報共有が重要です。企業のアイデアを後押しすべく、パートナーとなる国との政策協議を通じたネットワークづくりを進めていきます。その一方で、アフリカの各国・地域・大陸といった重層的な関係強化に企業を巻き込み、**RECs**やAUに対して官民で関係強化を図っていくことで可能性が広がると考えており、これについてもさまざまな施策を進めています。

アフリカには多くの可能性があり、多彩なパートナーがいます。政府として、企業のパートナー探しとトラブル・シューティングのサポートに全力で取り組むつもりです。

ウビダ：ビジネスはチャリティではないため、利益を

KEYWORD

RECs

アフリカでは、政府間の開発機構として、複数の地域経済共同体 (Regional Economic Communities: RECs) が設けられている。それぞれ、紛争予防・解決を含む域内の平和と安定の確保、地域経済統合の実現を目標に活動している。

上げることが原点です。企業を成長させていくには、消費者のニーズ、人材育成、インフラ整備など、あらゆる事柄に注意を向けなければなりません。まずは国が定める長期的な開発計画を理解すべきです。

1990年よりブルキナファソでは、2025年に向けた開発目標を定め、5年の期限で大統領のプログラムをベースに計画を実行しています。これにより、2025年までに政権交代が起きたとしても、ビジネス環境に大きな変化はないでしょう。われわれは日本企業にアフリカで製品を製造してもらいたいため、現地をよく知るパートナーとの連携をサポートしたいと考えています。例えばインドの企業は、アフリカとの関係が深く、アフリカへの扉を開ける鍵となります。

アフリカには多くの日本企業が進出しており、商品の信頼性も高いのですが、企業名を知る人は少ないため、関係性をより深めていくことが必要です。また、日本企業の進出意欲を高めるために、規制・税制の整備、越境税関の手続きの簡素化などにも取り組んでいくつもりです。

白戸：この座談会が、アフリカへの関心の高まりや日本企業の進出に貢献すれば幸いです。

本日はありがとうございました。



アフリカにおける起業の現状と課題

座談会では、グローバルな視野と経験を持つアフリカ人起業家の成長を、日本企業が支えていくことが重要であるとの指摘があった。その一方で、起業を通じて、アフリカが抱える経済的・社会的課題の解決に挑む若手日本人を日本企業・経済人らが支援するアプローチもある。

洪澤健アフリカ委員会副委員長が共同発起人を務め

る「アフリカ起業支援コンソーシアム」が昨年3月に発足し、アフリカでの起業にチャレンジする若手日本人を支援する「日本AFRICA起業支援イニシアチブ」をスタートさせた。

この度、アフリカ委員会では、第1回の同イニシアチブで最優秀賞を受賞し、メディア等でも注目を集めている仲本千津氏を招き、アフリカでの起業事例として、事業の現状や今後の展望、アフリカビジネスの課題について語ってもらった。その要旨を紹介する。

アフリカ起業事例

ウガンダ発のファッション・ブランドを発信

講師：仲本 千津氏 (RICCI EVERYDAY 共同創業者)

シングルマザーの生活向上を目的にファッションブランドを起業

私は大学・大学院でアフリカ政治を学んだ後に、銀行勤務を経て国際農業NGOに入職し、ウガンダに駐在した。そこで、あるシングルマザーと出会ったことから、彼女たちの生活向上を目的にファッション・ブランド「RICCI EVERYDAY」を立ち上げた。カラフルでプレイフルな(遊び心のある)アフリカ布を使用し、デザイン性と機能性を兼ね備えたバッグやトラベルグッズを企画・販売している。日本では静岡を拠点にしており、アフリカ発であると同時に地方発のソーシャル・ビジネスでもある。

ウガンダは魅力にあふれた場所だ。ナイル川の源流があり、気候に恵まれ、農産物も豊富で、エネルギーに暮らす人々がいる。その一方で、全人口の60%以上を占める18歳以下の若年層は初等教育こそ受けられるものの、さまざまな理由によりドロップアウトするケースが多い。失業率も高く、まともな職に就くことが難しい。特に女

性は苦境に追い込まれ、セックス・ワーカーとして働くなど経済的・社会的地位を下げざるを得ない状況に置かれることもある。

彼女たちに仕事を提供し、自立をサポートしたいというのが起業の大きな動機である。ウガンダでは色彩豊かな布がたくさん売られているが、魅力的な商品は少ない。長く使える商品を開発してリピーターを獲得すれば、ビジネスとして十分に成立すると考えた。

直営工房によるハンドメイドで持続可能なものづくり

RICCI EVERYDAYが目指すのは、女性たちが自らの才能を開花させながら、誇りを持って生きることのできる世界だ。アフリカの持つ魅力で、人々のライフスタイルを豊かにすることをコンセプトにしている。事業モデルとしては、仲介業者がなく直営工房で製造する利点を活かし、生産者の顔の見えるものづくりを目指している。

製品はウガンダの直営工房で、シングルマザーたちがハンドメイドで製造している。それを通じて技術レベルの向上と、高品質な製品をつくるプロフェッショナリズムと自信の醸成を目指している。また環境への負荷を下げ、持続可能なものづくりを行っているのも特徴だ。例えば、端切れはつなぎ合わせて裏地にしたり、資材も可能な限り現地で調達している。

販売チャネルは、オンライン・オフラインの両方を活用している。オフラインについては、日本全国の手百貨

店や商業施設に開設する期間限定ポップアップストアだ。オンラインについては自社のオンラインストアに加え、Facebook、Instagramなども活用している。

予測不能の事態に対応するにはネットワークによる情報収集が鍵

アフリカビジネスの面白さは、何といってもチャンスにあふれているところにある。その半面、不明瞭な法制度や税務、物流の問題、価値観の違い、政治の安定や治安への極端な依拠といった困難さもある。市場規模も現状ではまだまだ小さい。そうした問題を解決するには、ネットワークを活用していかに精緻な情報を得るかが大きな鍵になると考える。

また私はアフリカで起業した新米経営者として、従業員がいかに心地よく働けるかを重視している。そのために生活可能な給与水準を担保し、貯蓄制度を設け、年金制度に加入し、研修制度を随時整えていこうと考えている。

今後は、生産面でより多くの女性を雇用し、彼女たちの精神的・経済的自立をサポートしたい。内戦の終わったウガンダ北部での新工房設立も計画中である。販売面ではウガンダの現地法人をグローバル・マーケティングの拠点にし、東アフリカと欧米市場に進出したい。昨年開設したウガンダ市内の直営店ももう1店舗増やす予定だ。ウガンダの女性が誇るファッション・ブランドを世界に発信していきたい。

(1月6日開催のアフリカ委員会会合より)



中央が仲本千津氏