

日アフリカ・ユース起業家フォーラム

若者による起業・活躍を日・アフリカの共通課題として

日本が主導してきたアフリカ開発会議(TICAD)の初開催から30周年にあたり、経済同友会と国連開発計画(UNDP)は8月28日、アフナ・エザコンワUNDP 総裁補兼アフリカ局長の来日機会を捉え、「日アフリカ・ユース起業家フォーラム」を共催した。

本会とUNDPは2019年のTICAD7の際に、アフリカビジネスを通じた持続

可能な開発目標(SDGs)の達成に向けた協力趣意書を締結。2022年5月にはTICAD8のプレイベントとして、アフリカの社会課題解決を目指し活躍する、現地と日本それぞれの女性起業家との交流会を開催した。

アフリカの人口の60%を占める若者(25歳未満)はアフリカの開発、社会課題解決、成長の重要な担い手である。第2回目となる本フォーラムでは、アフリカの若手起業家の活動の現状や、克服すべき課題などについて議論が行われた。



開会挨拶(要旨)

情熱と行動力のある
若手起業家の役割が重要

岩井 睦雄 副代表幹事

日本たばこ産業 取締役会長



経済同友会はTICAD IVの直後、2009年に初めてアフリカに関する独立した委員会を設置し、アフリカの最新情勢や日本との関係を調査・研究してきた。以来、有識者を招いての勉強会、アフリカのリーダー層との情報交換、ミッション派遣などに取り組み、日本からアフリカへのビジネスの流れを強く、大きくするために活動した。UNDPの皆さまとも折々に交流の機会をいただいている。

コロナ禍を経て、アフリカにおけるヘルスケア・農業・食料・教育・グリーン・デジタル分野などの課題を解決するためには、情熱と行動力のある若手起業家の果たす役割が重要だと考えている。本日は総裁補の基調講演を皮切りに、アフリカの課題解決に取り組むアフリカの若手起業家、そして日本の政治、アカデミア、大企業など多彩なステークホルダーに、それぞれの立場からアフリカの潜在性や日本とアフリカのパートナーシップの可能性が示されるものと楽しみにしている。

基調講演(要旨)

アフリカ人口の77%は35歳未満
アフリカ大陸自由貿易圏との
パートナーシップを
アフナ・エザコンワ

国連開発計画(UNDP)総裁補
兼アフリカ局長



3点申し上げたい。まずアフリカ人口の77%は35歳未満であり、私たちは彼らが表舞台で活躍することをサポートしていく必要がある。また企業の80%以上が小規模企業で、その多くがインフォーマルセクターに関与している。三つ目に、アフリカ大陸自由貿易圏(AfCFTA)*における新たな展開への期待である。

アフリカの若者を支援するためには、アフリカと日本企業が新たなパートナーシップを促進する必要がある。AfCFTAは13億人の市場を生み出し、地域のバリューチェーンが強化される。その分野は農産物加工食品・繊維・自動車・ハイテク・サービスなど多岐にわたる。これらの分野で日本は専門知識や競争力があり、実績を持っている。日本企業には、アフリカのスタートアップとの合弁事業への投資を訴えたい。アフリカの若者との合弁事業は新たな開発モデルに対する日本の決意を示すことになり、日本とアフリカ相互の利益になるだろう。

さらに、知識と技術移転への協力も必要だ。例えば2021年には、南アフリカで若者や女性向けに自動車の訓練やリスクリングの制度が日本政府、UNDP、トヨタによって立ち上げられ、見習うべきモデルとなっている。こうした取り組みをアフリカ全土に広げたい。

AfCFTAは日本とアフリカのビジネスパートナーシップの促進に全力で取り組んでおり、ポートフォリオ投資を通じて農産物・包装・化学製品・フィンテックなどの分野で生

産能力強化、輸出準備の創出を促している。日本政府にはこの取り組みへの参加を進め、アフリカの構造的な経済変革と持続性への貢献をしていただきたいと思う。

アフリカには機会がある。日本とアフリカのスタートアップ企業のパートナーシップの拡大を強く望みたい。日本にとってまたとない機会である。

*アフリカ連合(AU)加盟の54カ国・地域が署名しているアフリカ大陸単一市場の実現のための枠組み。自由貿易協定(FTA)として、域内関税の引き下げ、自由な取引を目指す

パネルディスカッション(要旨)

重要な人材育成プログラム「ABEイニシアティブ」

白戸 まずアフリカ出身の若い二人の起業家に、ご自身の取り組みについてお話しいただきます。

ガイ・ンブツ 私はセネガルの高校を卒業後、文部科学省の奨学金を得て日本に留学しました。1年間日本語を学び、その後大学で機械工学を学びました。現在は日本学術振興会の特別研究員になり、太陽エネルギー専攻の博士課程に在籍して、集光ミラーの研究などを行っています。また、「日の実221」という会社を立ち上げ、セネガルのインフラ不足などによる青果物市場の課題解決に取り組んでいます。セネガルでは流通や市場、保存・加工の問題で収穫後の損失が大きいため、これらの課題を解決した新しい加工ブランドを作ることが事業の主な目標です。社員には日本人もおり、日本人投資家のサポートも受けています。日本企業のアフリカへの進出にも協力したいと思っています。

フォラヤン 私はこれまで5,000人以上の起業家やスタートアップに対して、コーチやプログラムマネージャーなどとしてサポートしてきました。現在はあるイノベーションハブのCEOを務めています。リーガルテックのスタートアップも創設しました。私たちの取り組みは世界中から多額の資金の投資を受けています。

2022年末時点でアフリカのスタートアップは約31億ドルの株式資金を調達しています。これは若者の起業家精神がアフリカ大陸のバックボーンであり、イノベーションや雇用創出、経済成長をけん引していることを示しています。しかし資金調達のアクセスや経験豊富な人材の不足、インフラの制約、規制のハードルなどの課題もあります。

アフリカの若者が留学生として日本の大学の修士課程で学び、日本企業でインターンシップを経験する機会を提供するプログラム「ABEイニシアティブ」は重要な存在です。アフリカの産業発展に貢献し、日本企業がアフリカで事業を展開する際の水先案内人となれる若手人材を育成しています。日本政府や関係者などの継続的な支援があれば、アフリカの起業家は課題を克服し、革新的アイデアによってビジネスを成功させることができるでしょう。

投資と技術を提供するプラットフォームを

白戸 アフリカに投資している国はフランス・英国・オランダ・米国・中国などが上位ですが、これに比較して日本企業の投資は少なく、この数年減り続けています。日本に求めたい支援や枠組みを教えてくださいませんか。

ガイ・ンブツ アフリカが求めているのは投資と技術移転です。日本の起業家からもセネガルに投資し、技術を移転しようとする動きがありますが、そのためのプラットフォームがあれば、いろいろなプロジェクトが実現できると思います。

フォラヤン 新しいビジネスをつくるための投資を必要としているのは間違いありません。JICAからはアフリカのスタートアップに資金提供をしていただき、アグリテックやヘルステックなどのスタートアップが立ち上がっています。今、若者や女性を対象とした投資効果の高いプラットフォームをつくらうとしている私たちの姿を見てほしいですし、協力してほしいです。

豊田通商の取り組み

白戸 お二人の話を受けて、日本側の取り組みの説明をお願いします。

木村 豊田通商はアフリカ54カ国全てにプレゼンスがあり、181のグループ会社で2万3,000人の社員が働いています。四つの事業分野(モビリティ、ヘルスケア、コンシューマー、電力・インフラ・テクノロジー)でビジネスを展開しています。伝統的な商社のビジネスに加え、アフリカでの現地生産、小売事業を拡大することで、経済成長と中間層の拡大に貢献したいと考えています。人材育成は最も重要な分野と認識し、安全第一、カイゼンの意識をグループ会社に浸透させています。職業訓練ではトヨタアカデミーをケニアとアンゴラに設立し、ウガンダでは国連難民高等弁務官事務所(UNHCR)と連携して、難民の自立支援のための自動車修理士の訓練も提供しています。スタートアップとのパートナーシップについては、モビリティとヘルスケア分野に特化したスタートアップに投資をしています。例えば、ヘ

モデレーター



白戸 圭一

立命館大学
国際関係学部 教授

パネリスト



アフナ・エザコンワ

国連開発計画 (UNDP) 総裁補
兼 アフリカ局長



アイサトゥ・ガイ・インブツプ

東京農工大学太陽エネルギー工学専攻 博士後期課程
日の美221 社長兼アイシャコンサルティング副社長



ブソラ・ペレス・フォラヤン

九州大学法科大学院
ABEイニシアティブ生

ルスカ分野では主に医薬品卸売事業を手掛けていますが、アフリカでは患者が必要とする医療サービスへのアクセスが欠如しており、豊田通商は遠隔医療・保険などで患者と医療サービスの溝を埋めてくれるスタートアップに投資しています。スタートアップにとって、大手企業が独自ではできない分野をカバーすることで、お互いに事業成長する事例だと思います。

東大ではグローバルサウス、アフリカとの連携を重視

染谷 私はこの3月まで東京大学で工学部長をしていましたが、任期中はアントレプレナーシップ教育に力を入れていました。東京大学では、学生のマインドセットがどんどん変わってきています。昔は優秀な学生の多くは卒業後、大企業や政府機関に進んでいましたが、今は起業したりスタートアップに就職したりするケースが増えています。今年3月までに東大発スタートアップは526社、そのうち16社は株式上場し、60社はM&Aをしています。昨年新たに46社スタートアップができましたが、これを10倍にする計画を進めています。そのためグローバル化、ディープテックコミュニティとの連携、ソーシャルアントレプレナーの育成を重視しています。

最重要課題はグローバル化で、グローバルサウス、アフリカとの連携を重視していきたいと思っています。アフリカはモバイルマネーの普及率が世界一であり、スタートアップへのIT投資も成長し、数々のユニコーンも生まれています。東大ではアフリカワーキンググループを立ち上げ、東大でアフリカを研究している大学院生や研究室を一つのネットワークの下に集め、研究や知識収集を強化しようとしています。そこで学んだ学生がソーシャルアントレプレナーとしての力を強化して日本を飛び出し、アフリカで課題を解決する人材になれるように、育成に力を入れていきたいと思っています。

経済同友会有志が立ち上げたファンド「&Capital」

白戸 洪澤さんは、投資の最前線に立っていた立場からア

フリカのスタートアップをどのように育成していくかを含めてお話しください。

洪澤 15年ほど前のTICAD IV (2016年) 開催のタイミングで、日本はアフリカ向け投資は眼中にないと気づきました。その後の経緯で、経済同友会でアフリカに精通する会員が集まって今年の1月に立ち上げたのが「&Capital」です。本会は40年前にもアジア向け投資をする「日本アジア投資」という会社を立ち上げたことがあり、現在は上場会社になっています。&Capitalは運用会社なので経済的リターンを求めるのは当然ですが、社会的課題に応えるインパクト投資のファンドを運営します。そのようなファンドは欧米では以前から存在していますが、財団や開発機関によるものです。われわれのファンドの特徴は経済同友会有志の下で立ち上げたこと、つまり投資家は日本企業です。投資家はパートナーであり、横の連携を組みながらアフリカでパートナーシップをつくるのが大事だと思っています。経済同友会はその知見を活かしながら、若者に知見を与えることができます。

TICAD VIの提言に「慈善」という文字、日本の理解の遅れ

鈴木 私は2021～22年、岸田内閣で外務副大臣を務めた際、自ら希望してヨーロッパとアフリカを担当しました。TICAD8成功に向けて準備中、TICAD VIの提言を見ることがあったのですが、提言の最初に「慈善」という文字があり、衝撃を受けました。

TICAD開始から20年以上を経て、アフリカでは経済も変わり、民主化も進展し人も育ってきた中であって、「慈善」と表現する日本は何も理解していないのではと思いました。外務省はTICAD VI以降は官民連携、民間投資を標榜していましたが、それがどう形に結び付いているのかを見るために、TICAD8では登壇者として20代から自らアフリカに行ったスタートアップ経営者など4人を招きました。日本とアフリカは共に成長するパートナーであり、アフリカと共に悩み、同じ方向を見ながら一緒に未来をつくっていくというマインドセットが必要です。

パネリスト



鈴木 貴子

衆議院議員
日本・アフリカ連合友好議員連盟



染谷 隆夫

東京大学
執行役・副学長



木村 和昌

グローバルサウス・アフリカ委員会 副委員長
豊田通商 執行幹部
アフリカ本部新規事業開発COO



渋谷 健

グローバルサウス・アフリカ委員会 委員長
シブサワ・アンド・カンパニー 代表取締役
&Capital 代表取締役CEO

日本の若者のアフリカ経験はまだ少ない
プラットフォームやネットワークが重要

エザコンワ 私は、アフリカに長く住んだことがあるという日本の若者にあまり会ったことがありませんが、もし長期間滞在した人の情報があれば、続く人の役に立つと思います。彼らの経験について日本でワークショップをするのもいいでしょう。経験は人生に変化を起こす一番のアプローチになるはずです。

白戸 日本の学生が立ち上げたスタートアップには、アフリカは視野に入っているのでしょうか。

染谷 数で言うと限られていますが、アフリカでビジネスをしている東大発スタートアップもあります。今後も増やしていきたいと思っています。成功しているソーシャルアントレプレナーにヒアリングをしましたが、大学を休学して世界を見て、「自分にやれることがある！」と感じて起業した人が多かったです。大学に在るだけでなく世界を、アフリカを見て、問題を考えるきっかけをつくってほしいと思っています。そのためにも、海外に出ていきやすい大学の環境を整えていきたいと考えています。

渋谷 文部科学省のプログラムで「トビタテ！留学JAPAN」という留学制度があるのですが、その制度でアフリカに行っている人は300人くらいいると聞きました。彼らとの勉強会を開いたところ、対面・オンラインそれぞれで約40人ずつ集まりました。大企業・外資系を含めいろいろな組織から参加者がいて、どの会社にもアフリカフリークのような日本人はいて、ネットワークは存在していると思いました。

白戸 日本の若者にアフリカで経験を積んだ人が少ないのも確かですが、日本はアフリカで経験を積んだ人が活躍しやすい社会ではないということかもしれません。豊田通商は、どのようにしてアフリカにチャレンジしてきたのでしょうか。

木村 従来の商品軸での組織体制では欧米、アジア、中国などにおけるビジネスの優先順位がどうしても高くなりますが、ポテンシャルあるアフリカ事業に中長期的視点で取

り組むために、全社戦略の一つとして2017年にアフリカ本部を立ち上げました。その結果、アフリカ本部員一丸となって、「WITH AFRICA FOR AFRICA」の思いを胸に取り組んでいます。

白戸 「慈善」という言葉にショックを受けたという話がありましたが、日本の企業にそういった意識はまだ残っていると思います。どうすればそれが変えられますか。

鈴木 日本人が自らアフリカに行き、五感で感じるのが重要だと思います。TICAD8でスタートアップを一つの軸にしようと訴えた理由は、大企業に所属する日本人が人事異動でアフリカに行くのと、自らの意思で飛び込むのでは熱量が違うと感じたからです。日本とアフリカが共に成長するパートナーになるためには、個人の情熱を大切に、そういう人をどうやって見つけていくか、プラットフォームをどうつくっていくかが重要だと思います。

エザコンワ アフリカには54カ国があり、とても多様で、開発のステージもさまざまです。アフリカ市場には日本のものが多く輸入されていますが、日本企業は輸出するだけでなく、アフリカで生産をする可能性にもっと目を向けてほしいです。自動車の一部のパーツは生産されていますし、自動車生産の人材育成も進んでいます。アフリカでは金属や革などの資源が産出されているので、それを活かした製造業なら可能性があると思います。

閉会挨拶(要旨)

TICAD9で新しいマインドセットを

日本とアフリカの関係を変えるためには、慈善ではなくビジネスの観点で話をし、将来のソリューションを一緒につくっていくというマインドセットが重要です。それができれば次のレベル、エンゲージメント、パートナーシップに進んでいき、それが未来の成功へのチケットになるでしょう。TICAD9は、そんな新しいマインドセットをつくっていく場所になると思います。アフリカはこれから発展していく場です。アフリカと共に学び、努力をすることで魔法を起こすことができるでしょう。【アフナ・エザコンワ】