



令和2年度
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

2021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2年度 (一財) 貿易・産業協力振興財団 助成事業

は じ め に

「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」 研究委員会報告

IT、AI を軸に第 4 次産業革命が急速に世界に広がるなかで、社会の諸環境を改めて重視する（ESG）企業活動を通じた貢献が求められている。それを地域レベルに具体化した次元に振り替え、諸課題の解決（SDG s）を政策当局やコミュニティー、企業と協働して成果価値を共有しながら実現しようという動きが続いている。だが多くの場合は国内関係先との連携が主であり、世界大の視点から問題を捉えて行動を具体化する事例は国際機関中心に留まり、その他 NPO がボランティア・レベルで地道な活動を継続しているのが現状である。政府 ODA、自治体、企業のコミットは緒に就いたばかりであり、手探りが続いている。

21 世紀はアフリカの時代だと言われながら、格差・貧困・混乱は最早 ODA で解決する規模を遥かに超えている。中国のインフラ援助が各国の安定的な発展への計画とは無縁に展開されているため、受け入れ国に複雑な影響を与えており、一層の課題を投げかけている。インフラと同時に現地雇用を促す産業・企業の立ち上げが不可欠であり、それを欠いたインフラは負債拡大をもたらすばかりである。アフリカ各国の社会・文化は多様であり、それぞれが抱える課題も多様である。それら課題の学習なくしての大規模投資はむしろ混乱・破壊要因にすらなる。

アフリカ開発会議（TICAD 7）において日本はアフリカに対して更に積極的な開発発展への役割を担う決意を公にした。それを踏まえて民間の発意により「アフリカビジネス協議会」が発足した。アフリカ諸国の課題解決は従来型 ODA に期待できない以上、企業活動による CSV（共有価値の創造）を活発化することによって達成する方向へ向かっている。我が国の対アフリカビジネスの展開、就中民間直接投資による進出は中国や欧米に比べてはるかに遅れている。

ついでには現段階でアフリカビジネス協議会と連携して、まずはアフリカへの関心企業や実業界等に、現地情報へのアクセスを通じて理解を深め、中期的には現地企業・実業界とともに何らかの事業の協働を実現することを目標に研究委員会を ITI 内に組織した。本報告書はアフリカへのビジネス・アプローチの拡大を目指して、主として我が国

に内在する諸課題の検証と打開へ向けて有識専門家が重ねた発表と討論を取りまとめたものである。

「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（略称：アフリカ協働ビジネス研）」委員会は以下の委員等により構成した。

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
赤池 学 株式会社ユニバーサルデザイン総合研究所 代表取締役所長
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
長坂寿久 元拓殖大学教授、一般財団法人国際貿易投資研究所客員研究員
羽田 裕 豊田通商株式会社 渉外部 部長補
本間 徹 独立行政法人国際協力機構 国際協力専門員
水上武彦 PwC サステナビリティ合同会社 執行役員

オブザーバー：

吉村忠幸 一般財団法人貿易・産業協力振興財団 専務理事
池下譲治 福井県立大学 地域経済研究所 教授
佐藤丈治 ジェトロ企画部海外地域戦略主幹 兼 海外調査部中東アフリカ課長
白戸圭一 立命館大学 国際関係学部 教授
蓮沼佳和 経済産業省 通商政策局 アフリカ室長

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
小野充人 一般財団法人国際貿易投資研究所 事務局長

既述の問題意識の下に、以下5回のオンライン研究委員会を開催して討論を深めた。

（各委員会における主な論点を取りまとめた議事メモを巻末51頁以降に掲載）

- ・第1回 2020年7月29日（水）12：00～14：10
- ・第2回 2020年9月25日（金）12：00～14：25
- ・第3回 2020年10月22日（木）10：30～12：40

- ・第4回 2020年11月26日（木）10：30～12：25
- ・第5回 2021年1月21日（木）14：00～16：00

本報告が関係各位にとりいささかでもお役にたてれば幸いである。

令和3年2月

一般財団法人 国際貿易投資研究所

目 次

第1章 「アフリカ地域における課題解決に向けた協働ビジネス開発研究」報告（本論）	1
日本貿易振興機構（JETRO）アジア経済研究所	
上席主任調査研究員・研究会主査	
平野 克己	
第1節 アフリカ経済のダイナミズムはどこにあるか：政府に勝る企業の力	3
第2節 なぜ日本企業は出遅れるのか：日本とアフリカの経済関係	6
第3節 望ましい方向：TICAD7におけるビジネス促進策	9
第4節 パンデミック下でなにができるか：本研究会での議論	10
第5節 ニューノーマルを見据えて	12
第2章 アフリカビジネス協議会の設立と活動（研究会報告から）	13
豊田通商株式会社	
渉外部部長補 羽田 裕	
第1節 第3回研究会報告から；アフリカ進出30社の見解とアフリカビジネス協議会	13
第2節 第4回研究会報告から；アフリカビジネス協議会の活動	21
第3章 アフリカ・ビジネス・イノベーションとコロナ禍での展開（研究会報告から）	30
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 概観～アフリカ・ビジネス・イノベーションとコロナ禍での展開	30
第2節 アフリカのスタートアップによるイノベーションとコロナ禍での取組み ～ピンチをチャンスに～	32
1. アフリカ・スタートアップとコロナ禍	32
2. ビジネスプランコンテストの取組み	33
3. 既存の事業を生かしたコロナ禍の取組み	36
第3節 アフリカ・ビジネス・イノベーションと日本のアフリカ・ビジネス	38
第4節 日本・アフリカ協働ビジネスへの示唆	40

第4章 アフリカ農業と今後の展望	43
------------------------	----

一般財団法人ササカワ・アフリカ財団

総務課長 及川 美穂

第1節 アフリカの農業セクターの抱える課題	43
第2節 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）のアフリカ農業セクターへの影響 ..	45
第3節 アフリカ農業のデジタルトランスフォーメーション（DX）	46
第4節 日本とアフリカを繋ぐ	49

報 告 補 遺	51
---------------	----

1. 第1回～第5回 対アフリカ協働ビジネス研究委員会議事メモ	51
2. アフリカ15か国の投資誘致・輸出振興機関	62
3. アフリカ関連情報サイト	63
4. 日本貿易振興機構（JETRO）2020年度アフリカ事業の資料について（資料）	65

第1章 「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」 報告（本論）

日本貿易振興機構（JETRO）アジア経済研究所

上席主任調査研究員・研究会主査

平野 克己

要約

アフリカにおける日本の経済的プレゼンスは長きにわたって縮小傾向にある。今世紀に入って以降、中国のアフリカ攻勢が席卷し、資源ブームに乗って各国企業のアフリカ進出が進展したなか、日本企業にあっては貿易投資が停滞し、アフリカ開発会議（TICAD）等を通じた政府の促進策も思うような効果を得られていない。こういった状況を踏まえ先年横浜で開催された TICAD7 では、財界の要請で「アフリカビジネス協議会」が発足、恒常的にアフリカビジネス拡大のモメンタムを継続することとなった。本研究会は同協議会の活動を、パンデミックという非常事態のなかで活性化させることを目的に掲げ、同協議会代表を委員に加えて議論を重ねた。

はじめに

本研究事業について国際貿易投資研究所の湯澤三郎理事長からご相談を受けた際、以下の2点を申し上げたうえで主査をお引き受けした。

一つは、新型コロナ禍がパンデミック化している現状では従来型の研究会開催が難しいという点である。湯澤氏が筆者の勤務するアジア経済研究所を訪問されたのは6月初旬であったが、5月25日に緊急事態宣言こそ解除されていたものの多くの機関・企業では感染予防対策が継続して敷かれ、在宅勤務とバーチャル会議が日常化し、通常復帰が見通せない状態になっていた。ゆえにアフリカビジネスを慫慂する従来の方法が使えず、そもそも委員のフィジカルな招集も困難であった。そこで、研究会合はバーチャル形式で行うこととして了解をえた。

もう一つは研究課題についてである。本課題はおそらく SDGs 指向の、主には中小企業を対象としたビジネスマッチング組成を目的としていると思われた。しかし、2019 年 9 月末までジェトロ理事としてアフリカ事業を担当していた筆者の経験から申せば、アフリカビジネス振興政策のステージは、本課題をも含みこんだかたちで一步先に進展し、具体的なプラットフォームに結集されている。その一つが、2019 年 6 月に設置され、同年 8 月の第 7 回アフリカ開発会議（TICAD7）において安倍晋三前首相によってお披露目となった「アフリカビジネス協議会」である。

アフリカビジネス協議会は「これまで TICAD 開催直前に招集されていた官民円卓会議を恒常化し、日本企業のアフリカビジネスを促進するためのフォーラムとして設置すべし」という日本経済団体連合会・経済同友会共同提言に基づいており、中小企業の参画促進も社会課題解決もテーマとして包含している。となれば、同協議会のなかの社会課題解決型ビジネス創成をパートナーに据えて本研究会を立ち上げるのが筋であるが、しかしながら、発足後 1 年が経過してもアフリカビジネス協議会は本格稼働しておらず、さらにはパンデミック発生で動きがとれない状態に陥っていた。同協議会発足に際して様々な話し合いをさせていただいた小澤哲経団連サブサハラ委員会委員長、横井靖彦経済同友会アフリカ委員会委員長（共に当時）両氏とも、アフリカビジネス協議会が想定通りの機能を果たせるようになるかどうか、強く懸念しておられた。

そこで本研究会は、所与のスペシフィックな課題はひとまず置き、パンデミックという困難な状況下でアフリカビジネス協議会の実効をいかにして高めていくかを課題に据えることとした。そのため、同協議会を本研究会の委員に加えるよう提言させていただいた。

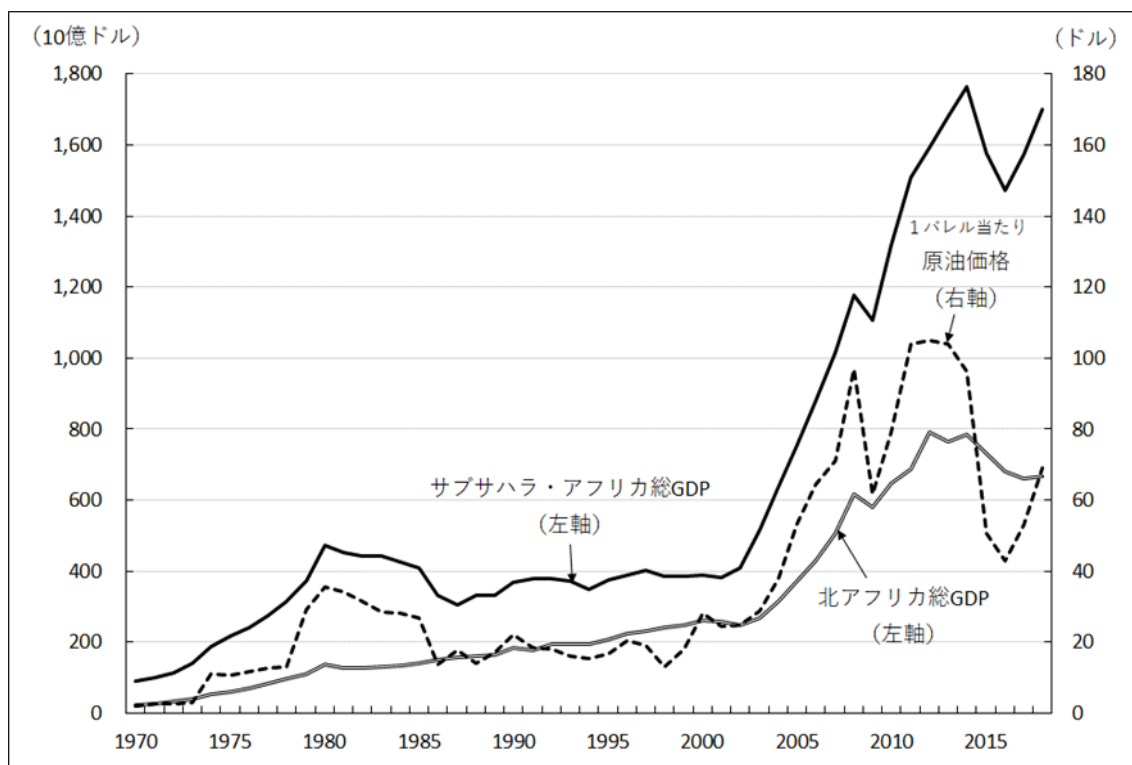
このような経緯から、当初描かれていたものとは異なる目的と方法において本研究会を運営したことに関し、先ずはご宥恕と了解を賜りたい。アフリカビジネスを振興し、日本とアフリカの経済関係を強化して、もって日本とアフリカ双方の利益に貢献したいという願いにおいてはなんら変わるところはないが、今回我々が遭遇している特殊な事態と、対アフリカ貿易投資促進策が思うような成果をあげられていないという状況から、このような工夫を施さざるをえなかったのである。

第1節 アフリカ経済のダイナミズムはどこにあるか：政府に勝る企業のカ

世界経済におけるアフリカは、アフリカ外に一次産品資源を提供するという貿易関係を基軸に位置付けられてきた。独立当初の1960年代は農産品が総輸出の6割以上を占めたが、今世紀初頭資源ブームにおいては原油輸出が6割を占め、鉱産物輸出を加えると7割に達した。それゆえ、アフリカのGDPは資源価格の変動に強く支配され、資源価格が上昇すると経済成長率が高くなり、下落し停滞する局面では低迷する（図1）。資源輸出依存が高まれば高まるほど、その他財の輸入依存も高まるという経緯を辿ることになる。経済成長率が資源価格変動に左右されるという事情は、実は東アジアを除くほぼすべての開発途上地域にみられるのだが、アフリカ（特にサブサハラ・アフリカ）においてはいっそう顕著である。

したがって対アフリカ投資は資源開発が中心であり続けたが、今世紀初頭の長期にわたる資源ブームにおいては消費爆発が起こり、アフリカ域内市場をターゲットとした新たな

図1. アフリカのGDPと原油価格



（出所）国連統計、国連貿易開発会議（UNCTAD）統計より筆者作成

ビジネスが隆盛した。急速に普及した携帯電話、リテールバンキング、送金サービス等がそれを象徴している。1970年代石油危機時においてもアフリカ経済は高成長を記録したが、当時との違いは、一つは技術の発達によってもたらされた。資源投資が大量流入したのは深海油田の探査・採掘が可能になったからであり、リテールバンキングや送金サービスはIT技術の進歩によってもたらされた。通信業が一大産業にまで成長したのは、地上回線に代わる携帯電話が登場したからである。つまりアフリカ諸国の投資受入れ体制になんらかの改善があったということではなく、投資する企業の側の能力が向上したことによって新たな形態の経済成長が起動したのである。

前世紀末から今世紀初頭にかけて新規の資源供給地をもっとも切実に必要としたのが中国であり、中国の旺盛な需要を背景として資源ブームは長期間持続したのだが、その中国がアフリカに対する投融資を急速に拡大したことも、アフリカの経済成長に大きく貢献した。消費爆発によって急増した各種財の輸入はその多くが中国製品で占められ、2006年以降はフランスを抜いて最大の輸入相手国になった。輸出先としても2011年から中国がアメリカを抜いて首位に立ち、以降は圧倒的な貿易パートナーになっている。推定百万人にも上る中国人がアフリカ各国に移住し、中国当局が把握しているだけでも7300社がアフリカに進出した。本稿では触れないが、中国のアフリカ攻勢は2000年以降のアフリカを語るうえで、世界中で最大テーマとなった感がある。

そしてもう一つの大きな要因は、1990年代初頭のアパルトヘイト廃止で国際制裁を解かれた南アフリカ企業が、積極果敢な国際展開に乗りだしたことであった。アフリカを熟知する域内企業の登場によって、いわば初めてアフリカ経済は、真の企業活力をビルトインされたのである。携帯電話事業や銀行業、また流通小売業や観光業でも、アフリカ全体で最大のシェアをもつのは南アフリカ出自の企業である。

そのプレゼンスはアフリカ市場にとどまらない。BHPビリトン社は鉱物資源業界で世界最大の企業だが、同社は南アフリカのジェンコー社が、M&Aを繰り返してできたものである。2016年にビール業界首位のアンハイザー・ブッシュ・インベブ社に買収された嘗ての世界No.2企業SABミラー社も、民主化後にグローバル化した南アフリカ企業であった。いずれも日本の同業社に数倍する大企業であるが、両社を含めグローバル化した南アフリカ企業のほとんどは、一次上場地をヨハネスブルグ証券取引所からロンドン証券取引所に移している。

サブサハラ・アフリカと北アフリカを併せた全アフリカの総生産額は、資源高の恩恵を受け2兆ドルを超えた。これはほぼインドに匹敵する規模だが、そこには54カ国がひしめいている。アフリカ諸国のGDP平均値は438億ドルで中央値は142億ドル、人口規模では平均が2300万人で中央値が1200万人にすぎない。平均値でいうとルーマニアほど、分布の中央値でいうとキューバくらいの国の集合体がアフリカなのである。したがって企業にとっては国家の閉じた枠内では成長に限界があり、規模の経済を発揮して成長を持続させるためには、どうしても越境する必要がある。アフリカ域内企業のなかで多国籍化の先鞭となったのが南アフリカ企業だったのであり、他国のアフリカ企業がこれに続いた。アフリカ内外の多国籍企業群が資源ブーム下での経済成長を支えたのであり、アフリカ各国の政府や政策が突如として成長志向になったというわけではない。行政府主導の東アジア型経済成長は、歴史的にみても、僅かな例外を除いてアフリカには存在しない。

アフリカという困難な環境で収益をあげるためには新しい技術やビジネスモデルが求められる。貧困層を顧客として設定するBOP（base of pyramid）ビジネスは今世紀資源ブームのなかのアフリカビジネス展開において一気に進化した。携帯電話、リテールバンキング、送金ビジネスともすべてがBOPビジネスであり、中間所得層の希薄な市場にあっても貧困層を取り込むことで驚異的な成長を果たした。利幅の薄いBOPビジネスは広範な市場創造を必要とするから、シェア拡大とそのためのリスクテイクが求められる。南アフリカ企業に限らず、多くのグローバル企業が様々なFMCG（fast moving consumer goods）市場に参入した。

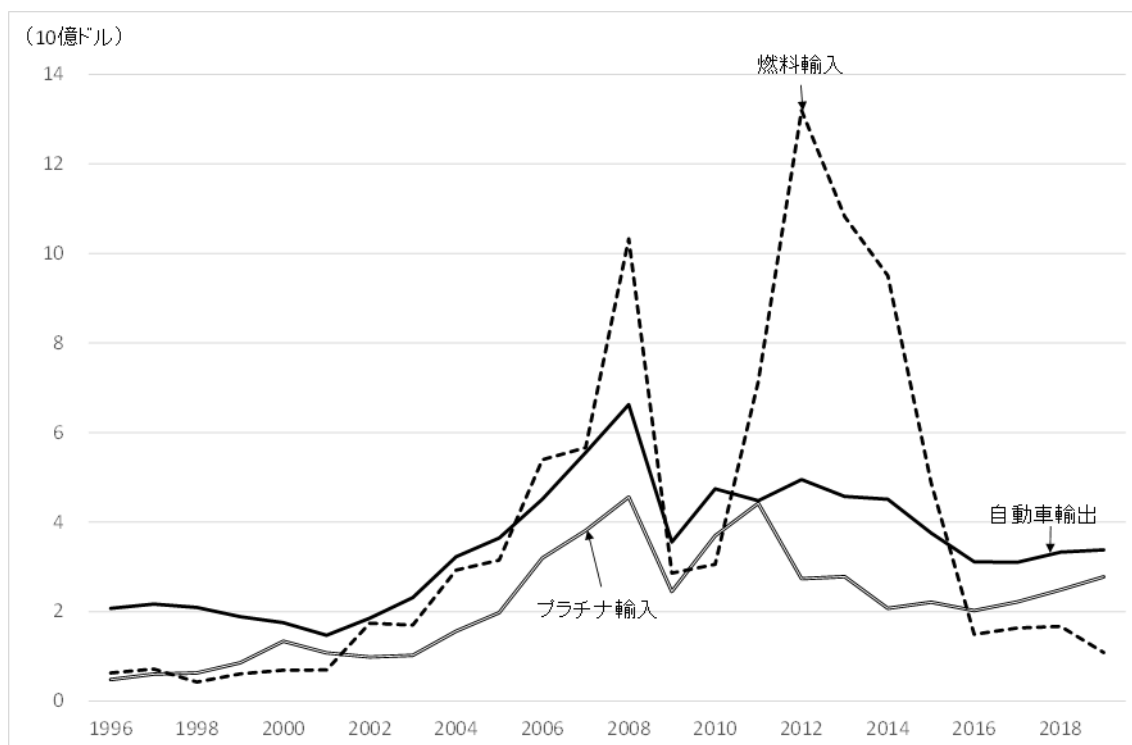
しかし2014年に資源ブームが終焉した後は、アフリカ経済は明らかな下降局面に入った。企業収益も縮小傾向にあり、パンデミックの影響もあって、今後生き残りをかけた競争が展開されていくものと思われる。また輸出収入の激減でアフリカ諸国の財政は著しく悪化し、そこにパンデミック対策の費用負担が重くのしかかっている。脱炭素化の流れや中国経済の減速で、グリーンエコノミー需要のある銅などを除けば、資源価格、特に原油価格に上昇要因は見当たらない。よってアフリカ諸国政府の窮状は長く続くものと思われる。アフリカ経済の前途は、ますます政府や政策の手を離れ、企業の動向がその命運を担っていくことになるだろう。

第2節 なぜ日本企業は出遅れるのか：日本とアフリカの経済関係

他方、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。日本の輸出の半分以上は機械類（輸送機械、一般機械、電気機械）で支えられているが、日本の対アフリカ輸出の4割は常に自動車占めており、アフリカの輸入が好調だった資源ブーム時でさえ家電製品、電気機械、一般機械の輸出は低迷した。中国はいうに及ばず、家電製品においては韓国、一般機械においては南アフリカの輸出額に及ばない。嘗てアフリカ各国の市場を日本製家電が席卷していた面影はもはやない。

輸入面では、東日本大震災後の一時的な発電用原油・天然ガス輸入急増が収まったのちは、自動車排ガス浄化触媒用のプラチナ輸入が再び最大品目となっていて、すなわち輸出入とも自動車産業が支えるかたちになっている（図2）。それゆえ、世界最大のプラチナ産出国であり、アフリカ最大の自動車大国でもある南アフリカが、日本輸出の3割と輸入

図2. 日本の主なアフリカ貿易品目

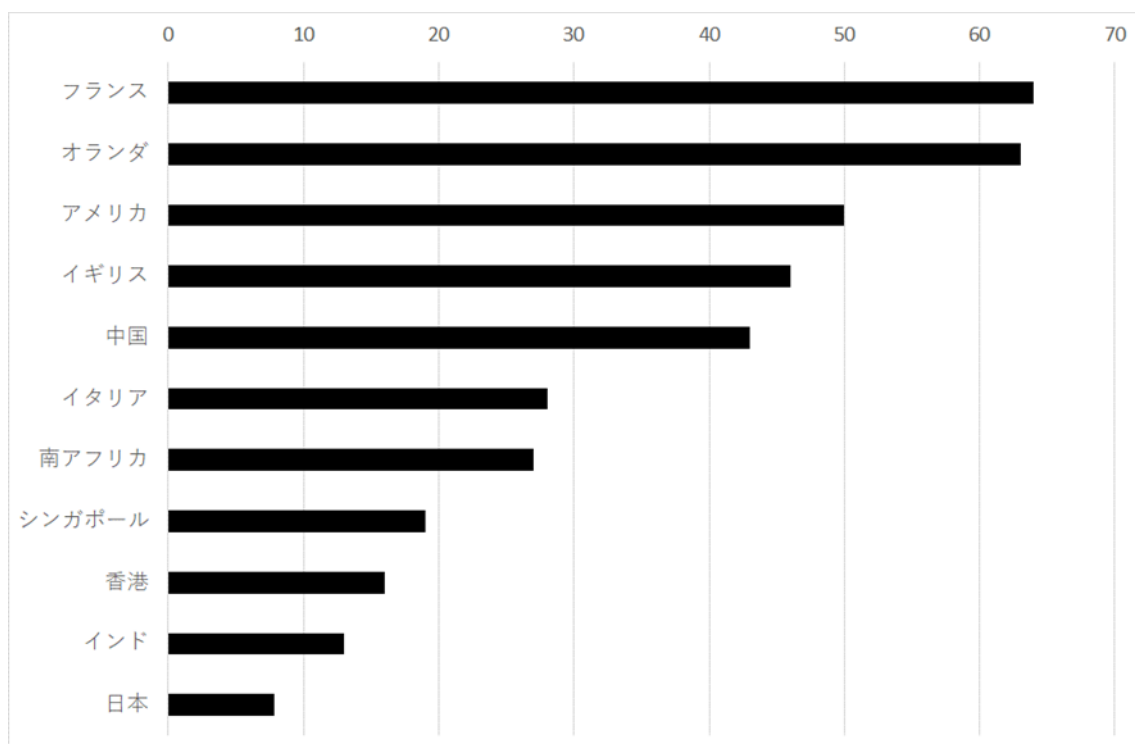


(出所) Global Trade Atlas 統計より筆者作成

の4割を占め、その他諸国との貿易関係はきわめて微細である。いまや日本はアフリカにとって主要貿易相手国ではなくなっている。

アフリカに対する投資も停滞している。FDIストックでみると78億ドル（2017年末、UNCTAD統計）にとどまっており、首位のフランス（640億ドル）や急伸している中国（430億ドル）とは比較にならない。シンガポール（190億ドル）やインド（130億ドル）にも後れをとって、日本は上位10カ国に入らない（図3）。貿易においても投資においても、資源ブームの波に乗り多くの国が数字を伸ばしていたなかでの停滞であったから、日本の相対的なプレゼンスは著しく低下してしまった。

図3. 対アフリカ FDI ストック額（10億ドル、2017年）



（出所）UNCTAD 統計より筆者作成

このような現象は、実はアフリカとの関係だけにみられるものではなく、日本経済総体の停滞がアフリカという鏡に映し出されているというべきであろう。日本の貿易依存度は37%（2018年、国連統計）で世界平均の58%に遠く及ばない。対外直接投資のGDP比率は、2000年以降伸ばしてきてはいるものの、日本はいまだ33%（2018年、UNCTAD統計）であり、先進国平均（47%）はいうに及ばず世界平均（37%）にも達していない。

対内直接投資比率にいたっては5%に過ぎない。日本の経済社会は先進国中もっともグローバル化が遅れていて、世界平均以下のレベルでしかない。つまりは、アフリカのみならず世界の経済活力を取り込めていないのである。

貿易投資の絶対量が足りないだけでなく、日本企業の国外展開は北米とアジア、すなわちアメリカ、中国、ASEAN 諸国に強く偏っており、完全にはグローバル化していない。したがって、国外市場に対する日本企業の一般的認識はこういった国々に縛られており、多様な世界に向けて開かれていない。アフリカに関していえば、アフリカの GDP が世界総生産に占めている割合が3%内外であるのに対し、日本の対アフリカ輸出比率や投資比率は1%台にとどまっている。一方フランスの対アフリカ輸出比率は5%であり、中国は4%（いずれも2019年）である。予想しうる将来にわたって日本の人口は減り続け、国内市場が確実に縮小していくという状況にあって、国外市場の開拓に遅れ投資機会も獲得できていないとなれば、日本経済の凋落は避けられない。

もちろん、アフリカ市場で活躍しシェアを確保して強固なプレゼンスを築いてる日本企業は存在する。トヨタは長くアフリカ No.1 の自動車企業であるし、コマツは鉱山機械において No.2 である。注目したいのは塗料・塗装分野でアフリカ No.1 の関西ペイント、IT ソリューション事業で No.1 の NTT、タバコ生産の JTI、アフリカ全土に販売網をもつ豊田通商である。これら企業はアフリカ内外の企業を買収することで一気にプレゼンスを向上させた。日本企業の越境 M&A が多くの失敗事例を生みだしてきた一方で、アフリカで活躍するこれら企業に共通するのは、M&A に対する強い意欲と周到な準備であり、日本人に拘泥しない人材の活用である。そういった経営姿勢が社内全体に浸透し、グローバル企業としてのコーポレート・アイデンティティ形成につながっているように見受けられる。

問題はこういったグローバル企業の数が少ないことだ。そのことが日本経済の国際展開を貧弱なものとし、ひいてはアフリカ市場での出遅れをもたらしている。したがってグローバル企業を増やすことが、アフリカ市場における日本のプレゼンスを向上させる、いわば王道である。従来とは異質な経営戦略が求められるアフリカへの進出を考えてみることは、アジア仕様アメリカ仕様に固着して汎用力を失っている海外部門や経営マインドに強い刺激を与え、グローバル企業に成長していくための、一つの足掛かりになるかもしれない。

しかしながら、えてしてアフリカ市場というと、貧困問題に塗れたプリミティブな経済社会を想定し、主に中小企業や NGO を念頭におきながら、開発支援的な小規模事業を考

えようとする嫌いがある。だが実際のアフリカ市場は先進国や新興国のグローバル企業が鎗を削る激戦地である。まずは自らを鍛え、競争に勝つことを目指さなければならない。

アフリカは世界最多の絶対的貧困層を抱えており、アフリカの人口増加率を勘案すると、その状況は将来とも変わらない。そこを市場として開拓しているのが BOP ビジネスであるが、これはシェアを拡大して膨大な顧客人口を囲い込まなければ成り立たないものであり、貧困層消費者に自らアクセスしていけるロジスティクを構築できなければならない。アフリカでこれに成功している日本企業は、ナイジェリアに工場をもつ味の素株式会社だけであろう。総じていえるのは、現地ニーズに適応した商品・サービスの開発と、利益が出るまでの長い懐妊期間に耐える体力を要求されるということだ。日本の食品メーカーではもっとも早く国際化に乗りだした味の素株式会社にはそれがある。明治期に開発された調味料「味の素」は、いってみれば BOP 向け商品であり、同社は 1910 年に台湾輸出を開始し、1939 年には中国に工場を建設している。いうならば越境 DNA を備えているからこそ困難な環境を克服して西アフリカ市場で成功し、そのビジネス的成功を通じてアフリカ開発に貢献しているのである。

第3節 望ましい方向：TICAD7 におけるビジネス促進策

日本は世界各国に先駆けて強烈な人口オーナスに苦しみ、30 年にわたって経済成長から見放されている。加速する人口減少によって国内市場は収縮し、企業収益が悪化して生産性は停滞、国外から新たな経済活力を取り込むこともできていない。いまや日本の 1 人当たり所得は G7 諸国のなかでもっとも低く、チェコ、韓国、イスラエルにも追いつかれている（2019 年、OECD 統計）。アフリカを含め開発途上地域との関係をどう築いていくかに関し、日本再生の視点のない議論は現実的意味をもたないというのが筆者の考えである。失速しつつある国際開発においても、また錯綜する国際関係においても、日本を再び強くすることこそが最大の国際貢献になるからだ。

30 年の長きにわたり経済が停滞し続けているということは、1980 年代までの成長図式を補強しようとする試みや、従来のやり方、思考法では効果がないということである。また、1980 年代とは日本の経済社会の構成そのものが変わっている。たとえば、大英帝国末期のイギリスがそうであったように、対外投資や資本収支の果たす役割が各段に大きくなっている。トランプ政権下でアメリカの対外投資が急落したため、瞬間風速的ではあるも

の 2018 年には、日本は世界最大の投資国に躍りでた。国内に大きな収益機会がみいだせなくなっている現在、国外で稼ぐ投資手法はきわめて重要である。つまり、日本の再生は世界大で考えなければならないということである。

グローバル企業の生成促進を念頭におきつつ、TICAD7 に際して日本貿易振興機構 (JETRO) が優先課題としたのが「第三国連携」であった。豊富なアフリカビジネス経験を持ち、しかも日本企業との連携を希望する外国企業を横浜に招聘し、相対でのビジネスミーティング機会を提供しようと試みた。アフリカ各国企業のみならずフランス、イギリス、インド、トルコ、アメリカ等の企業人を交えたビジネスフォーラムを開催し、アフリカから有望なスタートアップを招聘してピッチイベントを開催した。会場には世界中から 60 カ国・地域のビジネスパーソンが訪れ、TICAD は、国際的なビジネス交流の場としても認知されるようになった。

先に紹介した日本企業の M&A 成功例が示しているごとく、アフリカ市場で日本企業がシェアを獲得するには、M&A がおそらく最善の方法である。M&A によって出遅れた時間を相殺し、あわせて、日本人以外のビジネス人材を獲得することができる。そのためには、アフリカビジネスの実態を知ると同時に、それを遂行している企業を知らなくてはならない。業務提携から出資、そして M&A に至る幅広いビジネス連携が実現すれば、日本企業のアフリカ市場参入を効率よく促進することができる。

第 4 節 パンデミック下でなにができるか：本研究会での議論

しかしながらパンデミックの発生で、フィジカルなビジネスマッチングは困難になった。アフリカ諸国への渡航もいまやままたならず、通常復帰の目途もたっていない。2020 年の世界経済は戦後最大の落ち込みとなり、アフリカ経済も日本経済もマイナス成長を避けられない情勢にある。このような厳しい状況のなかで本研究課題を含めアフリカビジネス促進を図ることの意味とはなにか。社によっては生き残り策を考えなくてはならないときに、はたしてアフリカ市場進出に意味などあるのか。

主査としての考えはこうである。

今回のパンデミックは各国の弱点を露呈させたといわれるが、日本についても妥当する。一つは IT 化の遅れである。ビジネススクールの世界最高峰、スイス国際経営開発研究所 (IMD) が毎年発表している世界競争力ランキングのデジタル分野順位表で日本は、

昨年から4つ順位を落として世界第27位（2020年）であり、マレーシア（26位）に劣る。アメリカに次いで世界第2位のシンガポールをはじめ韓国、台湾、中国が順位を上げ、地域別では東アジアが世界でもっとも高位置にあるのに、日本だけが取り残されている。この劣位ぶりはパンデミックによって如実に顕在化した。感染者集計は手作業状態で速報体制がとれず、補助金や給付金の支給も迅速に行えない。在宅勤務への対応力も欠け、いまになってデジタル決裁の導入を急いでいる。IT対応において日本はとても先進国とはいえない状況にある。行政においても国民医療においても、また企業経営や労働管理においても、IT化の推進が日本にとって最大課題の一つであるということが、パンデミックによって漸く深刻に受けとめられている。

これまでよくアフリカ市場が日本で注目されない要因として、アフリカ情報の不足が挙げられてきた。しかしウェブ上には世界各地に関する情報が溢れており、学界では論文のウェブ閲覧がデフォルト化している。筆者のみどころ「情報がない」という言は「情報に金をかけたくない」という謂いであり、必要な情報を自ら探しだして読み込む努力を惜しむ多忙か、あるいは怠惰である。

パンデミック下で世界各地の会議やセミナーがウェブ開催に移行したが、これによってアフリカ情報へのアクセスはむしろ拡大している。くわえて、会議出席のための渡航費がかからなくなったのでコストは大幅に減った。在宅勤務が増えたことで、筆者が勤務する研究所のみならず各種セミナーの集客は増えているというのが実感であり、また期せずして進んだ働き方改革によって、ビジネスパーソンが学習する余裕をえられたのではないかと推測している。まずはこの利点を最大限に活用するため、情報の収集共有システムのIT化を図らなければならない。「ニューノーマル」においてIT対応は、アフリカに限らずこれからの国際ビジネスにおいて常道となるだろう。

パンデミックは一方で新しいビジネス機会を生みだしている。たとえば、Eコマースや電子決済フィンテックは世界中で拡大しており、アフリカにおいてもそうである。ポストパンデミック、あるいはwithパンデミック社会に向けて再編されようとしているビジネス界で、敏感迅速に変化している国々の収益機会を把握する必要がある。これを見逃しては、パンデミックが収まった後の世界市場で生き残ってはいけないうだろう。

以上の考えに基づき、本研究会はアフリカ関連ウェブサイトの洗い出しと、日本企業が参加可能なウェブイベントの発掘を各委員にお願いし、これらをアフリカビジネス協議会につないだ。そのうえで、アフリカビジネス協議会にIT化対策の検討をお願いした。す

で JETRO では「デジタル JETRO」と称し、ほぼすべてのイベント、セミナー、展示会を IT 化している。こういった動きと連携連動しつつ、アフリカビジネス協議会の実質的始動を支援したいと考えたのである。

第5節 ニューノーマルを見据えて

これを執筆している 2021 年 1 月初旬の時点では、本研究会の提言を受けたうえでアフリカビジネス協議会がどのような施策に乗りだすか、確定していない。他方で、同協議会のトップを務める経済同友会のアフリカ開発支援戦略プロジェクトチーム（アフリカ委員会から改組）委員長が、岩井睦雄日本たばこ産業代表取締役副会長に交代した。同社の海外事業を担う JTI は、アフリカ 9 ヶ国で生産販売ネットワークをもち、積極果敢なアフリカビジネスを展開している。日本たばこ産業から提供を受け、アフリカビジネス協議会は漸くにしてオフィス開きをすることができた。

現在、アフリカも日本も新型コロナ感染第二波の渦中にある。英米はじめ一部の国ではワクチン接種が始まったが先は見通せない状況で、日本とアフリカの人的交流に関しては、少なくとも本年一杯は通常復帰できないであろう。それどころか、イギリスでみつかった新種ウィルスが南アフリカでも発見されており、感染爆発が危惧されている。日本経済やアフリカ経済を含め、世界経済がパンデミック以前の状態に完全復帰することは、もはやないだろう。暫くはワクチンの調達と接種が各国政府にとって優先課題となるだろうが、財政力に欠け行政リーチが行き届いていないアフリカでこれを行うのは、年単位の時間を要するかもしれない一大事業である。

長期的にはポストパンデミック、with パンデミックにおける「ニューノーマル」がどのような経済社会になるかを見据えた政策対応が必要になる。日本には、日本の経済界には、いったい何が足りないのか。ニューノーマルのなかで何が生き残り、淘汰されるものは何か。各企業は生き残りと成長のための方策を考えなければならず、一方政府は有望なもののみを支援するようにしなければ、到底成果には結びつかない。その前提のうえに日本とアフリカの経済関係を構想しなければならない。その構想が適切なものであれば、開発支援や貧困救済効果は自ずと随伴する。国際開発や国際関係において日本がはたしうる最大の貢献は、日本というプレイヤーが再び強さを取り戻すことなのである。

第2章 アフリカビジネス協議会の設立と活動（研究会報告から）

豊田通商株式会社

渉外部部長補 羽田 裕

要約

第7回アフリカ開発会議（TICAD7）を機に、日本の官民が設置した「アフリカビジネス協議会」。私は、その運営を担う事務局の一員として、本研究会に参加させていただいた。同協議会の活動は、「ビジネスの力を通じたアフリカの社会課題解決」もテーマの一つであり、本研究会の「アフリカ地域における課題解決へ向けた協働」と通じる活動をミッションとしている。このため、私からは、本研究会に対して、TICAD7を契機に新たに設置された「アフリカビジネス協議会」について、①設置の背景にある想い、および、②これまでの活動の現況について、共有させていただいた。

残念ながら、コロナ禍に見舞われたとはいえ、発足後1年が経過してもアフリカビジネス協議会は本格稼働していない。このため同時進行で同会の官民連携の体制作りを進めながら、その進捗を研究会で共有させていただき、都度、メンバーの皆さまからアドバイスをいただいた。本報告書では、研究会を通じてメンバーに共有した「アフリカビジネス協議会」の実情をまとめさせていただいた。

第1節 第3回研究会報告から；アフリカ進出30社の見解とアフリカビジネス協議会

（1）アフリカビジネス協議会の設置を提案した当時の想い

アフリカビジネス協議会の設置は、経済同友会・アフリカ委員会が2018年9月5日に公表した政策提言「TICAD7を契機に日・アフリカ関係の新たな構想を～アフリカの持続可能な成長に民間起点の貢献を果たす～」において提案された。

同委員会は、上記政策提言の冒頭で、以下3点のアフリカ認識を述べている。

- A) アフリカ各国は、持続的な経済成長に向け、自己変革に挑んでいる
- B) アフリカ市場は、新たな成長フロンティアとして新興国からも注目を集めている

C) アフリカ市場に挑むことで得られる果実は大きい ～進出企業30 社の声～

これら3点のなかでも、特に本研究会のテーマである「アフリカ地域における課題解決へ向けた協働ビジネス」について議論するに際して、同委員会が実施した「アフリカに進出している日系企業30 社のヒアリング調査」で得られた、「アフリカ進出企業の生の声」を共有することは意義が大きいと考え、同ヒアリングをまとめた報告書(アフリカ進出のすすめ～進出企業30社の声～(2019年2月27日))を提供するとともに、その概略をまとめて紹介させていただいた。

この報告書は、アフリカ進出企業30社の実務担当者に対し、進出当時、および、その後の事業展開の経緯と、各社のアフリカビジネスに対する認識について、個別インタビューを行ったもので、多くの企業が、

- ・思い切って現地に飛び込むことでしか得られない学びや出会いがある
- ・あがきながら体得したノウハウやリソースが、事業の拡大・加速につながった
- ・一度進出して撤退したものの、アフリカ市場の魅力をあきらめきれず、失敗を糧に

再挑戦したいという意欲を示す企業もある

など、アフリカと言う未知の市場に挑むことによって得られる果実について、特に経営者向けのメッセージが多く紹介されている。

図 1

フロントランナー企業の「生の声」を聞き取り

➡ アフリカに進出している日系企業30社に個別インタビューを実施

業種	企業数
食品	4社
建設/資材	3社
素材/化学	3社
医薬品	1社
自動車/輸送機	2社
機械	2社
電機・精密	3社
教育	2社
商社/卸売	2社
小売	1社
金融	3社



※ その他、非公開を希望の企業 4 社

進出企業の声（１）

Ａ いろいろと苦労したが、早期進出の価値は大きい



- 一度定着したブランドから乗り換えさせるのは生半可なことではない。レイトカマーが後から市場に自前で入り込むのは非常に難しい。
- 有望なパートナーとなり得る地元企業は各業界に数社しかない。他に先んじて進出したことで現地最大手の企業と提携できた。

Ｂ 経験を蓄積させ、長い目で取り組む。



- 経験を蓄積させるために、まずは現地での生産・販売も小規模で始める。実際にアフリカでプレーすることを重視している。
- アフリカは進出してみないと分からない部分が多い。段階を分けて小さくスタートし、様子を見ながら発展させていく方針。

進出企業の声（２）

Ｃ 日本の強みは、十分通用すると確信



- 「上から目線」にならずに消費者にもしっかり寄り添えるのは、日本ならではの強み。愚直さ、誠実さも評価されている。
- 顧客が求めること（製品販売→保守→サービス…）に誠実に応えることでビジネスは「次の展開」につながる。

Ｄ 幅広いパートナーシップを模索せよ



- 県や中小企業庁、JICA、JETRO等、できるだけ外部リソースを活用した。アフリカは相対的に未発達であるが故にそれらを活用しやすい。
- 買収によって、アフリカ全体をカバーできた。さらに、アフリカのネットワークが広がり、優良企業との出会えるようになった。

進出企業の声（３）

Ｅ トップの思いとサポートが無ければ続けられない



- 社長の「アフリカ進出は可能だ」と証明したい意気込み、「日本の中小企業のロールモデルになる」という思いから進出を決断。
- 社長は「やるぞ」と言っていて、アフリカ市場の将来性に大きな期待を寄せている。社内でもきわめて関心が高い。

Ｆ ローカルによるマネジメントが重要



- 現地の経営方針を尊重し、経営陣を入れ替えない。「任せる」とことと「コントロール」のバランスでは、対等な関係を示すことが重要。
- 顧客や工場の管理は現地に任せ、われわれは、自身が得意とする製造技術・ノウハウを提供する事でシナジーを生み出す。

また、同報告書には、各社からの生の声と合わせて、同委員会が交流を重ねてきたアフリカ各国要人からの日本企業への期待の言葉として、以下が紹介されている。

「日本企業は、自らが、アフリカにとって最適なパートナーとなりうる実績と資質を持っていることに自覚と自信を持つべきだ。敗戦から急速な復興を果たし、それと同時に東南アジア諸国の開発と産業化に尽力した実績への信頼と期待は高い。日本企業の進出がもたらすものは、事業によって生み出される雇用や経済的価値ばかりではない。人材育成、勤労観と高い職業倫理、顧客や消費者のニーズにきめ細かく寄り添う姿勢、長期的な信頼関係を重視する経営スタイル、そして確かな品質に対するこだわりなどを、事業を通じて現地に根付かせることをも意味する。」

以上の点を、本研究会の議論のテーマに資する重要なメッセージとして、委員の皆さんに紹介させていただいた。

（２）アフリカビジネス協議会の基本概念のご紹介

上記の通り、「アフリカビジネス協議会」の設置は、2018 年9月に、経済同友会・アフリカ委員会が提起した政策提言書がきっかけになっている。同会は自らが行った調査の結果を受けて、同提言において、アフリカに進出している日本企業の声을以下3点に集約して紹介している。

- ・将来的なアフリカの重要性和潜在性には疑いの余地がないこと
- ・日本企業の経営姿勢がアフリカで広く歓迎される素地が整いつつあること
- ・長期的な視点に立ってアフリカへの浸透を目指す上で、最適な進出のタイミングはまさに「今」であると言えること

また、同提言書ではアフリカ向けの官民連携の現状について以下のように述べている。

「日本国内では、TICAD5を契機に、政府が官民対話の枠組を発足させているものの、この動きは、次回のTICAD が政治日程の射程に入ってから、時限的な形で企画・運営されてきたのが実態。その結果、TICAD のフォローアップ、次回会合に向けた課題設定に向けて、継続的に活動をしている『官』に対し、民間の関与は、TICAD の前後に限られ、いわば『間欠泉』的な盛り上がりには留まってきた。さらに、複数の省庁がそれぞれ個別にアフリカに関する取り組みや、官民連携枠組を立ち上げているため、特に民間企業には全体観を欠いた受け身の姿勢、『官民連携疲れ』の空気があるように感じられる。」

そこで、同会から、アフリカ開発の優先課題に関する官民の対話、官民連携の取り組みを恒常化すべき、との提案が提示され、結果、TICAD7に先立って設置されたのが「アフリカビジネス協議会」である。

こういった経緯を経て設置された本協議会は、

- ・アフリカで事業を展開する日本企業の経営者を中心に、アフリカ戦略に関わる既存の官民会議を抜本的に改組する形で設置された「常設」の会議体
 - ・現地企業とのネットワーク構築の支援を始め、日本とは異なる制度・慣行など一企業の努力では解決できないハードルを乗り越えて、アフリカに進出・活動している、および今後進出しようとする日本企業を支援する組織
- として発足し、具体的には以下の3つを活動の柱に設定している。

A) 日本国内での官民連携

重点的に取り組むテーマを設定し、スタディを踏まえながら、更なる企業進出を支援すべく、成果志向の官民連携を追求

B) 日本とアフリカの政府間連携

従来から、TICADの主軸であった、ビジネス環境の改善を目的とした政府間連携を強化

C) 日本とアフリカの民間間連携

投資窓口となる民間経済団体がある国との連携など、より多様な連携を追求

(3) パートナシップ創出の受け皿となるワーキング・グループの設置

「成果志向の官民連携」を実現するため、アフリカビジネス協議会の下には、企業と関係省庁の実務者によるワーキング・グループ(WG)が設置されている。その役割は、

- ・アフリカを知る実務者の知見を最大限活用する
- ・アフリカと日本企業の双方にとって重要な課題や、官民連携の必要性・緊急性が高い分野を洗い出し、優先順位を持って協議会に具申する

こととし、抽出された具体的な課題・分野毎に、必要に応じてWGの中に複数のテーマ別分科会を設け、関係省庁・政府機関の関係者も巻き込みながら、恒常的に議論することを想定している。

この活動を通じて、協議会が、共通の課題に取り組む民間企業同士の連携、それら民間企業と「官」との連携を生み出す受け皿となることを狙ったもの。

以上の狙いを達成するため、すでに個々の省庁が推進している官民連携の取り組みも、原則として同協議会およびワーキング・グループの枠組の下に集約することとした。

図 3

1. アフリカビジネス協議会について

- 2019年6月、TICAD7に先立ち、日本政府と民間セクターにより設立された**常設**の協議会
- 現在、中小企業やスタートアップを含む民間企業に加え、省庁・政府関係機関、国際機関など官民約300団体が所属
- 現地企業とのネットワーク構築の支援を始め、日本とは異なる制度・慣行など、一企業の努力では解決できないハードルを乗り越えて、**アフリカに進出・活動している、および、今後進出しようとする日本企業を支援する**

<具体的な活動イメージ>

① 日本国内での官民連携

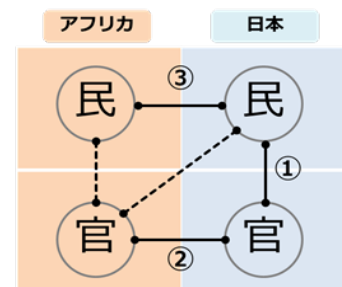
重点的に取り組むテーマを設定し、スタディを踏まえながら、更なる企業進出を支援すべく、**成果志向の官民連携**を追求

② 日本とアフリカの政府間連携

従来から、TICADの主軸であった、ビジネス環境の改善を目的とした**政府間連携**を強化

③ 日本とアフリカの民間間連携

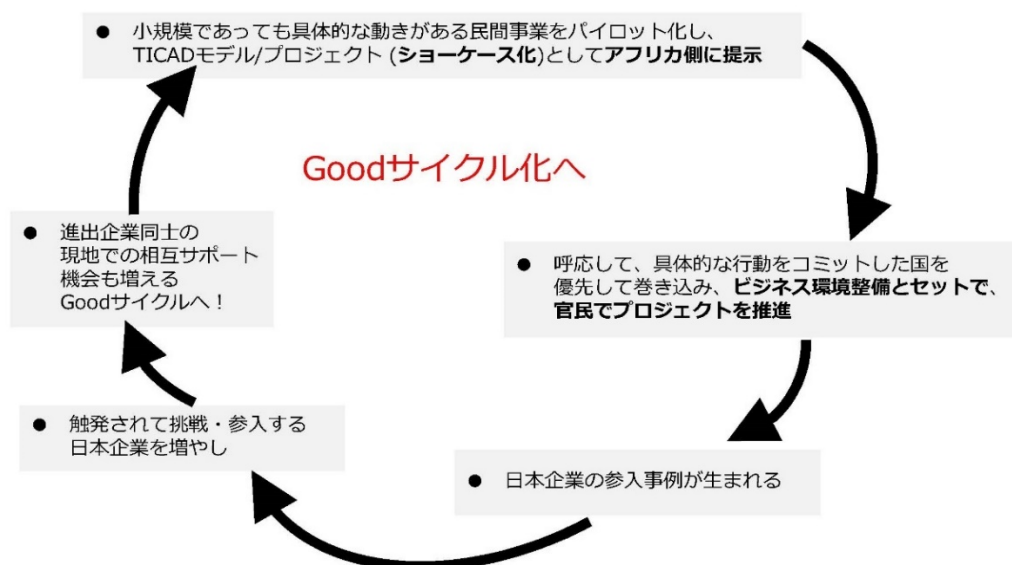
投資窓口となる民間経済団体がある国との連携など、**より多様な連携を追求**



(①、②、③を有機的に活用・発掘)

図 4

■ 分野別WGの基本コンセプト



【参考】具体的に設置を決めた WG について（TICAD7 官民円卓会議提言書より抜粋）

1) 人々の生活及び産業活動の基盤であるインフラの整備(インフラ WG)

アフリカの持続的発展のためには、人々の生活及び産業活動の基盤であるインフラの整備、具体的には、道路、鉄道、港湾、電力、住宅、通信、上下水道等の整備が重要。

また、アフリカでのインフラ整備を巡り海外諸国との競争が激化する中で、日本は今後とも、①ライフサイクルコストから見た経済性・安全性、②雇用創出、③技術ノウハウの移転、④経済開発戦略との整合性、⑤社会・環境面の影響への配慮等を踏まえた「質の高いインフラ」整備が、アフリカ各国の経済・社会基盤強化や地域の安定と繁栄の確保、さらには SDGs/ Agenda2063 達成に大きく貢献することへの理解を促進していくことが重要。

2) 農業従事者の経済的自立に資する、農業生産性向上・付加価値増への貢献(農業 WG)

アフリカで最も多いのは小規模農業の従事者であり、地域の自律化・安定化につながる雇用の受け皿としての農業振興は重要な課題。特に、アフリカが食料を輸入に依存している状態を抜け出せない限り、いつまでも物価が高止まりし、労働の比較優位が実現できず、結果、農業から他産業へのシフトも進まない。日本の官民が連携して貢献できる余地は大きいと考える。

＜協議会設置当時の分科会テーマ案＞

- ・ ICT など技術導入による生産性向上（すでに現地で日本のスタートアップ企業が事業化に向けて挑戦中）
- ・ 急速に普及するモバイルマネーを、農業従事者への経済面での自立化支援に活用し、消費者としての農家の生活向上につなげる活動
- ・ 日本の農業の質を担保してきた農業政策・技術の移転・普及

3) 日本の強みを活かした快適で健康な生活環境づくり（保健衛生・予防医療・栄養改善）（ヘルスケア WG）

「保健衛生」・「予防医療」は、人材基盤・社会の安定性の確保という観点、「栄養改善」は、持続的成長に不可欠なヒトの健康を守る上で重要という観点で、ともに重要な分野である。

加えて、既にアフリカに進出している企業の取り組みを活かし、日本らしい貢献が可能な分野でもあり、政府の各種イニシアティブと、これら企業の取り組みを戦略的に組み合わせ、存在感を確立できる分野。既に、以下の視点での民間企業・企業グループによる取り組みが、アフリカで実施・検討されている。

- ・ 食を通じた栄養バランス改善
- ・ マラリアなど感染症の撲滅に向けた、多層的(予防・診断検査・化学療法の実施などをパッケージで提供)な支援

- ・生活習慣病など、新たな健康課題に対する日本の知見・経験を基にした予防事業
- ・消費者の啓蒙・啓発を含めた、栄養改善につながる食品提供事業

こういった、保健衛生・栄養改善・予防医療といった各社が個々に実施している事業を、TICAD プロジェクトとしてパッケージ化してアフリカ側に提案することを、ぜひとも継続検討したい。

4) イノベーションの促進など、新たなアフリカ支援の担い手としての、中堅中小・スタートアップ企業の力を活かす枠組み(中堅中小 WG)

日本の多くの中堅中小企業やスタートアップ企業が、アフリカの社会課題・開発課題に着目して、スピード感を持ってアフリカ各国に進出・事業展開している。

今後、TICAD の枠組みでこうした動きを加速し、収益化後のスケールアップまで支援する、英国のアフリカ企業チャレンジファンド(AECF)のような資金提供の仕組みが必要であり、できるだけ早期に立ち上げたい(民間ファンドによる資金援助を通じたスケールアップモデルの構築、スタートアップの事業展開の実態に即した、JICA などによる資金スキームの柔軟化など)。特に、アフリカにおけるイノベーションは、これまでアフリカに進出していなかった日本企業にとっても、ビジネス機会、学びの機会になりうる。

上記と連動して、こうしたアフリカの現地で起きている新たなビジネスチャンスについての情報発信、マッチング機会の提供を官民で実施したい。

5) 民間企業が直面している課題の解決(投資環境改善 WG)

< 二国間ビジネス環境改善委員会の設置 >

アフリカで事業活動を行う民間企業が直面する様々な課題を解決すべく、日本とアフリカ諸国の官民が継続的に議論し、具体的解決策を検討する場として、日本企業の関心が高い各国の日本大使館、JETRO、現地進出企業と相手国政府で「二国間ビジネス環境改善委員会」を現地に設け、当該国のルールや制度、行政手続き等の個別のイシューを含め改善すべき課題(下記意見参照)を明確にした上で、具体的な改善に向けたプランを立案し、実施状況をモニタリングしながら、一つ一つ着実に改善していくような仕組みを作る。アフリカ各国政府自身もこうした枠組みを積極的に活用し、ビジネス環境を整備していくことが求められる。

< 既存のファイナンス支援ツールの機能拡充 >

外務省をはじめとする各省の各種予算・事業費、資金スキーム枠を十分に確保するとともに、円借款や無償資金協力、JICA 海外投融資、および JBIC 投融資の拡充や条件緩和、ならびに NEXI による保証の拡充、各種制度の相互相乗りや柔軟性確保を図るべきである。

図 5

3. 官民連携の重点分野

■ TICAD7における議論を通じ、まず、以下分野のWGを設置

攻め	① インフラWG 連結性強化に向けた、 質の高い インフラ投資	② 農業WG アフリカ域内における フード バリューチェーン 構築支援	③ ヘルスケアWG 感染症対策 (COVID-19+ マラリア/ HIV) 母子栄養改善など 日本らしい貢献を	④ 中堅中小WG アフリカ発の スタートアップの 活力取り込み SDGsビジネスの アフリカ展開促進
守り	⑤ 投資環境改善WG - 日本の官民一体化：日本の官の力を民間のアフリカ進出の後ろ盾に - ビジネス環境の改善：相手国制度の改善点を討議する、二国間ビジネス環境改善委員会の設置。アフリカ開発銀行との連携。 - ファイナンス支援ツールの拡充：JBIC、NEXIの新スキーム構築など			

第2節 第4回研究会報告から；アフリカビジネス協議会の活動

(1) 官民連携の体制作りの現状

第4回研究会では、アフリカビジネス協議会の活動現況のアップデートを共有させていただいた。

アフリカビジネス協議会の活動は、コロナ禍の状況下、現地との往来を伴う打ち手が実施できず、なかなか実体のある活動がままならない中、活動の柱である下記3点の内、特に③に注力し、「動きを止めず、出来ることから行動」することを心掛け活動を続けてきた。

- ① 会員企業同士の情報交換・議論の場の提供など、日本国内での官民連携の体制作り
- ② 日本とアフリカの政府間連携
- ③ 日本とアフリカの民間企業同士の連携の強化

第4回の研究会の時点では、第2回で紹介したアフリカビジネス協議会の活動の現状について、運営体制案を経産省と協議中の状況だったため、概要のみを説明した。

図 6

2. 協議会が果たす役割

- 協議会メンバー企業から寄せられた意見・声を踏まえて、まずは下記 3 つの役割・機能を重点的に立ち上げます

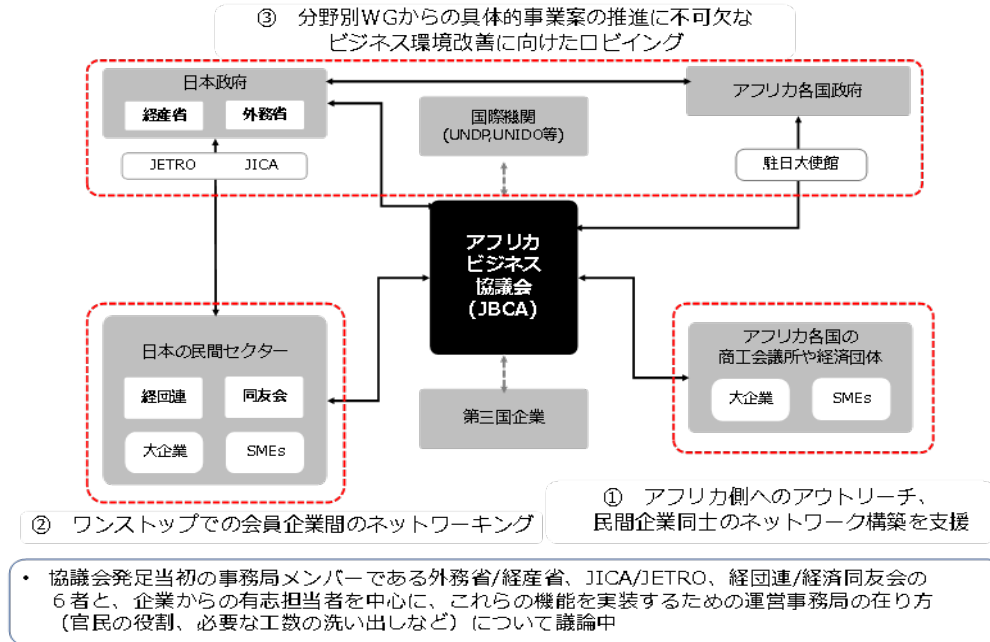
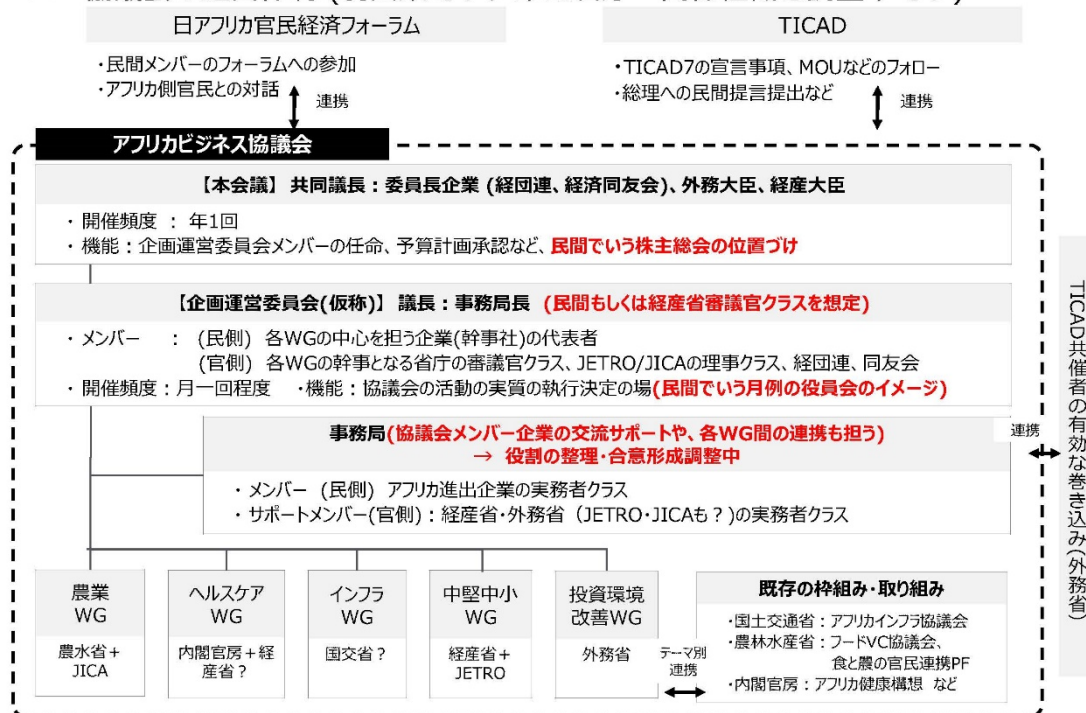


図 7

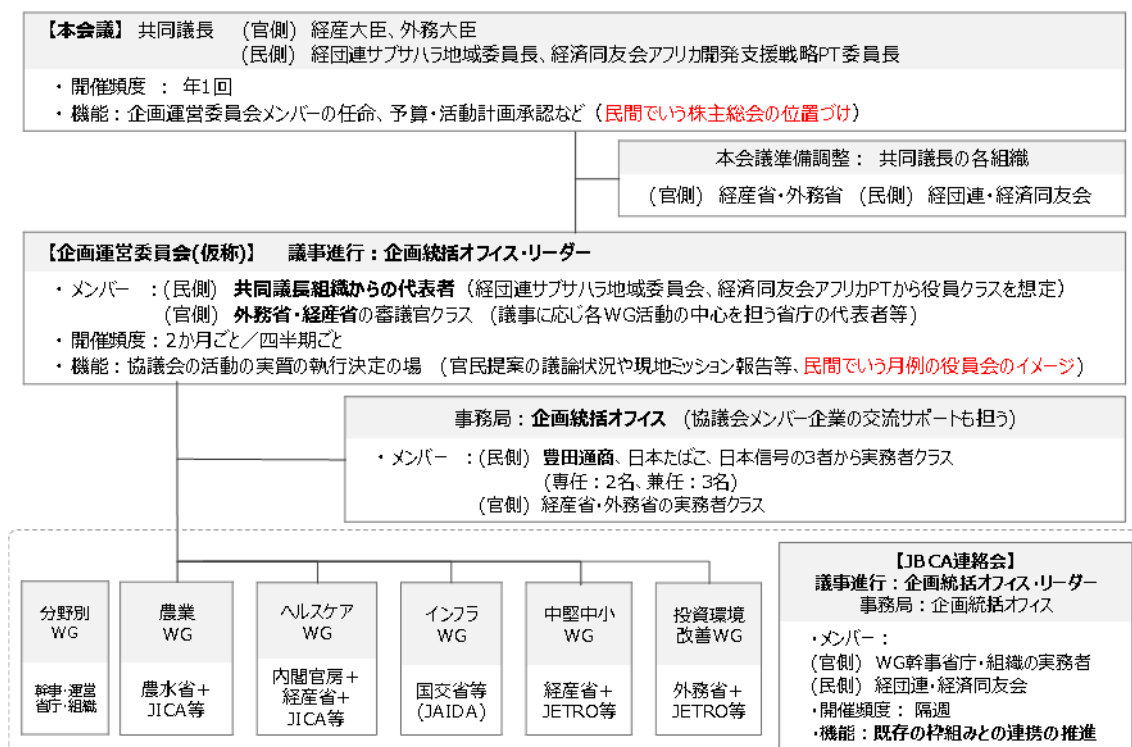
- 協議会の運営体制（羽田案です。未だ省庁・関係組織と調整中です）



なお、その後(2020年12月31日時点)、外務省・経産省との合意を経て、ビジネス協議会全体の運営を担うチームとオフィスの立ち上げに至っている。

図 8

4. アフリカビジネス協議会の運営体制図 (案：経産省・外務省まで合意できたもの)



【参考】今後の活動の方向性

運営を担うべく組成された事務局を中心に、活動をギアチェンジし、本協議会の「頭脳」に当たる仕組み、具体的には、「企画運営委員会(仮称)」の組成の設置に向けた動きを推進中。

アフリカビジネス協議会は、官民が常日頃から議論を継続する「常設」の会議体として設置されており、この企画運営委員会がその機能を担う会議体となる。

本委員会は、立ち上げ当初は、「本会議の共同議長組織」から代表者を出していただく形としたが、本当にこの場が、官民がしっかりと議論し連携を進化させるエンジンとなるためには、日本の官民が合意した「アフリカ戦略」にもとづく、全体感をもった議論と意思決定ができる場にする必要がある。

したがって、設置後、委員会メンバーは組織名称や役職にとらわれず、官民ともにアフリカへの想いがある熱をもった方に参加いただく場を発展させていきたい。個人的には、この会にはJETROやJICA、そして各WGを主管する省庁からも、幅広く「アフリカに関しては一言も二事も言いたい！」と言う方に参加いただきたいと考えている。

（２） 各 WG の活動現況

各分野別の WG の活動は、コロナ禍の影響を受け、会合が全く開催できないなか、活動にかなり濃淡がある。

研究会では、ヘルスケアおよび農業 WG の状況を説明しながら、現況を共有させていた。

１）ヘルスケア WG

アフリカビジネス協議会は、設置されてはいるが、実体は組織も使える予算もない。このため、具体的な活動は、関係する官公庁の政策と連携させることに注力している。

＜内閣官房・健康医療戦略室のアフリカ健康構想に関する調査事業との連携＞

2020 年度の『アフリカ健康構想』に関する調査事業には、協議会の構想(下図ご参照)を具現化するための一歩目として、2019 年度の調査事業で得られた知見・現地人脈をもとに、

① テーマ別に分科会を設け、アフリカ側に提案する事業案(モデルケース)を作り、現地に実際に提案する

② これらのやり取りを通じて、より具体的なニーズを探るプロセスを実施することを調査事業要件に盛り込んでいただいた。

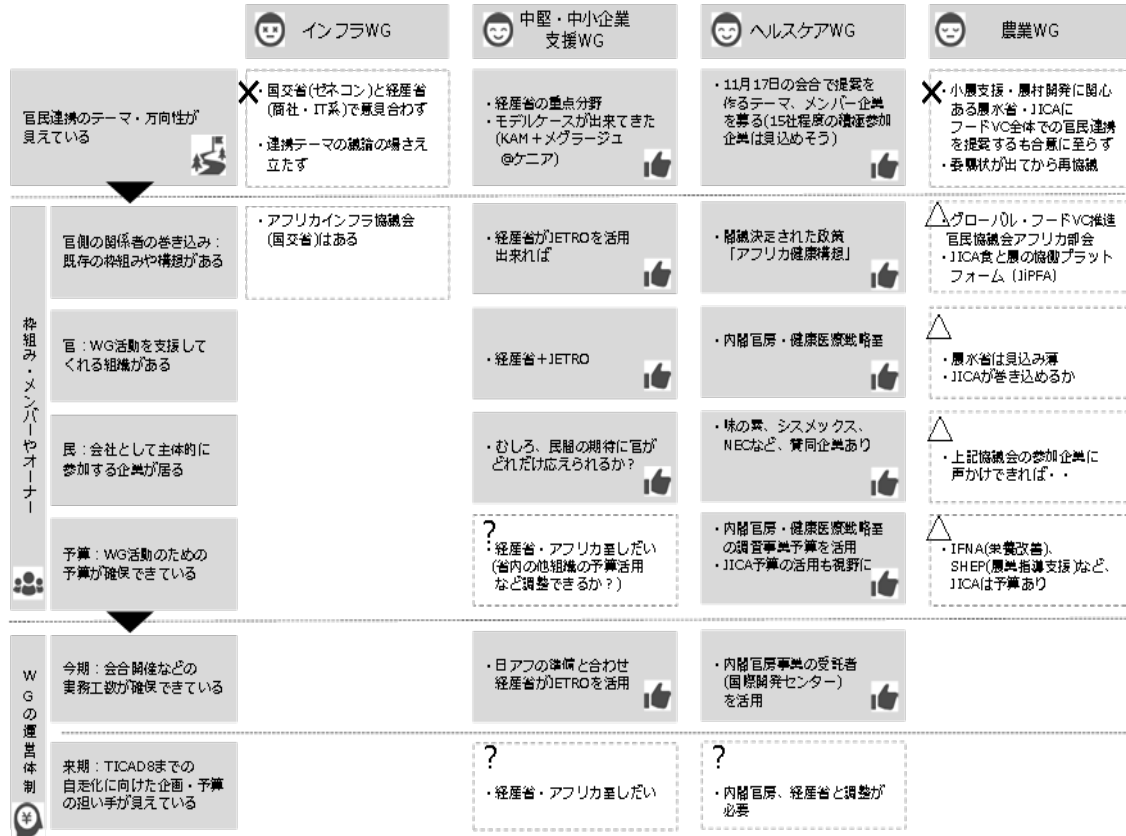
2019 年度の本調査事業は、ケニア、ウガンダ、ガーナの 3 か国を対象に現地調査が実施され、中でもケニアとガーナについてはヘルスケア分野における、官民双方の現地側の窓口・パートナー候補の評価が高く、現地に進出済みの日本の官民双方からも支援が得られる見込みがある、との報告がまとめられている。

これを受けて、2020 年度はケニアとガーナの 2 か国を、調査事業対象国に設定し、日本の官民連携のパイロットケースにすべくトライ中。

まず日本の官民が、互いの活動の足並みをそろえる形で、一体となってアフリカ側にアプローチする、そのパイロットケースとして本調査事業を進め、何等かの成果が出せるよう内閣官房・健康医療戦略室と連携している。

図 9

■ 各WGの状況: 活動にかなり濃淡あるが、着実に進歩



【参考】今後の進め方

2020年度の調査事業では、

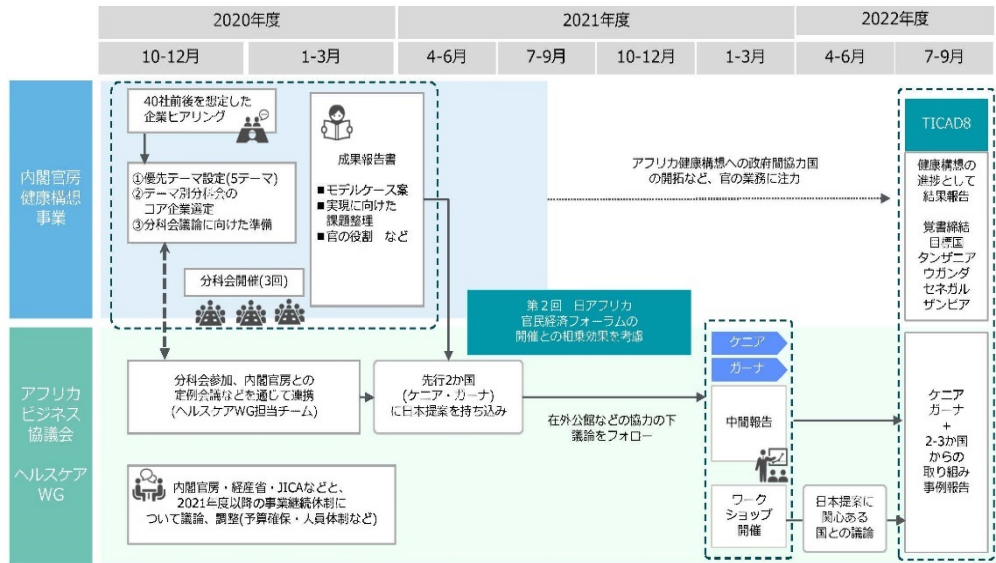
- ① アフリカにおける企業（もしくは企業連携）によるヘルスケア事業の検討（テーマ別分科会の開催）（2020年10月末～12月頃）および現地マッチング調査（今年度はケニア、ガーナ）（2021年1月頃）
 - ② ケニアおよびガーナにおけるヘルスケアビジネスセミナーでのモデル事業および本邦企業の製品・サービス等の紹介（2021年2月頃）
- の大きく2つの活動が予定されている。

2020年度調査で道筋をつけたテーマについては、協議会側でしっかりとバトンを受け、第2回日アフリカ官民経済フォーラムや、TICAD8などのアフリカ向けの重要なイベントをマイルストーンにしながら、事業具体化に向けた官民連携の推進役を担えるよう、並行して事務局体制を強化したい。

図 10

- 今年度のアフリカ健康構想の調査事業を、ヘルスケアWG活動とシンクロ
 コロナ禍の影響で、政府間協議のためのアフリカ渡航ができない状況を鑑み、内閣官房の予算を協議会活動に実質流用させていただきました（=今年度限定の特別対応）

■ スケジュールイメージ（TICAD8の開催時期は仮置き）



3

2) 農業 WG

既存の官民連携の枠組みである「グローバル・フードバリューチェーン（GFVC）推進官民協議会グローバル」や、JICA が設立した「JICA 食と農の協働プラットフォーム（通称：JiPFA）」などの、既存の枠組みを活かし官民連携の議論を進めるため、農業・農村支援に加え、食品加工事業までの Supply Chain 全体を対象にした議論を実施してはどうか、と農林水産省、および JICA に提案中。

研究会での共有時点では、民間企業からも具体的な提案が出てきていないこともあり、活動は停滞していることを共有させていただいた。

【参考】2020 年 7 月に JICA と意見交換会を実施した際の論点

- ① 「開発」「プロジェクト」「事業」という言葉の双方の理解について
 - ・開発途上国のより良い生活のための行政サービス改善のサポートが JICA の「開発」であり、その中で、民間企業の活動をサポート対象にすることはあるが、主眼点や軸は、相手国の行政サービス提供の結果にある相手国の生活向上である（JICA）。
- ② アフリカにおける JICA と民間企業の「事業化」の目線
 - ・自社(豊田通商)のビジネスを通じて感じるのは、欧米のように輸出市場を作るのとは別の相手国の循環経済を作ることに対する日本への期待があると感じる(筆者)。
 - ・外に出すためでなく該当国のある地域内や該当国内の市場を大きくすることに JICA は重きを置いている(JICA)。
- ③ アフリカの農業
 - ・アフリカは市場規模も小さい中で生産性向上や加工に関心を持つ企業がいるかは JICA では判断が難しい(JICA)。
 - ・民間企業も地産地消や域内ビジネスを目指して現地に腰を据える必要はあると思う(筆者)。
 - ・ESG の普及で「社会課題とビジネスの両立」は大企業にも命題となっているが、アフリカに関しては企業側にアイデアがない状態のため、企業同士の情報共有から始めるべきなのかもしれない(筆者)。
- ④ 今後の JICA と民間企業の協業の方向性について
 - ・JICA 支援を行う際には、ビジネス間のマッチングありきでなく、先に JICA 事業を行って、結果的にその枠に企業が載るという形にすることが重要ではないかと感じた(JICA)。
 - ・例えば SHEP で大豆の健康レシピを普及させて、栄養価の改善や現地の味覚にもフィットすることを証明できるのであれば、そこから民間企業が事業を展開し易くなる(筆者)。
 - ・農業でも地元の農家を豊かにすることと、相手国の新しい資金源が出てくると良い(JICA)。

(3) 研究会委員への要請

以上の共有を踏まえて委員には、以下 2 点を要請した。

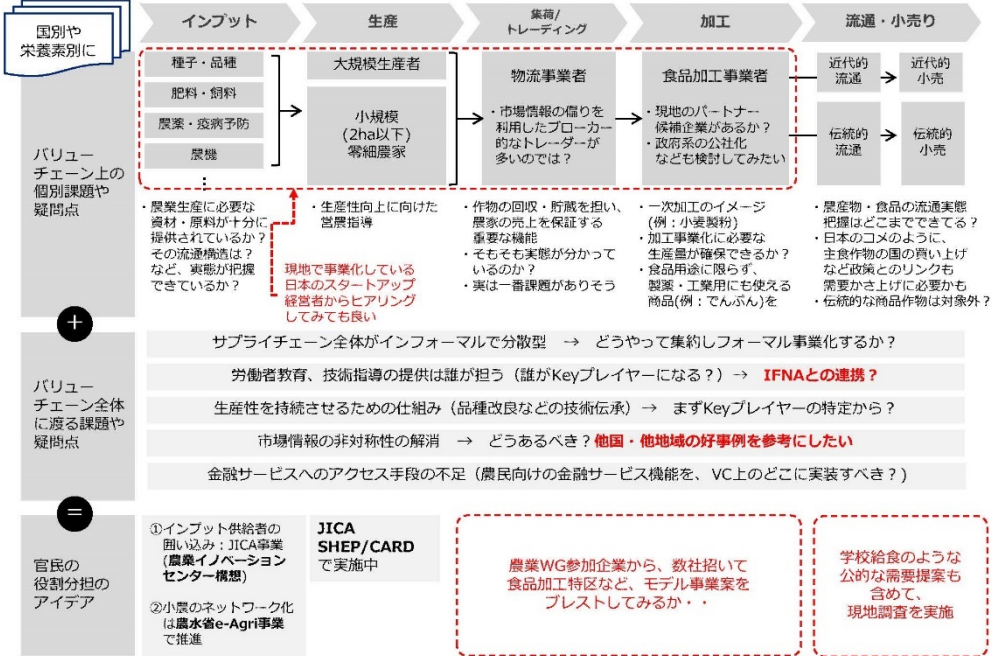
- A) アフリカ現地で活動されている NGO の視点や、個人のご経験などから、添付図切り口以外に日本がビジネスの力を活かしてアフリカの発展に貢献できるのでは？とお考えの分野・キーワードがあれば、ぜひ共有願いたい
- B) 委員の人脈の中で、協議会の活動を知ってもらい、巻き込むと良いと思われる方組織があれば、ぜひご紹介いただきたい。

図 1 1

農業WG: アフリカの**栄養バリューチェーン**における官民連携について

農業WG

■ アフリカ側に提供したい価値: 輸入代替+国内・地域のリソースを活かした産業強化

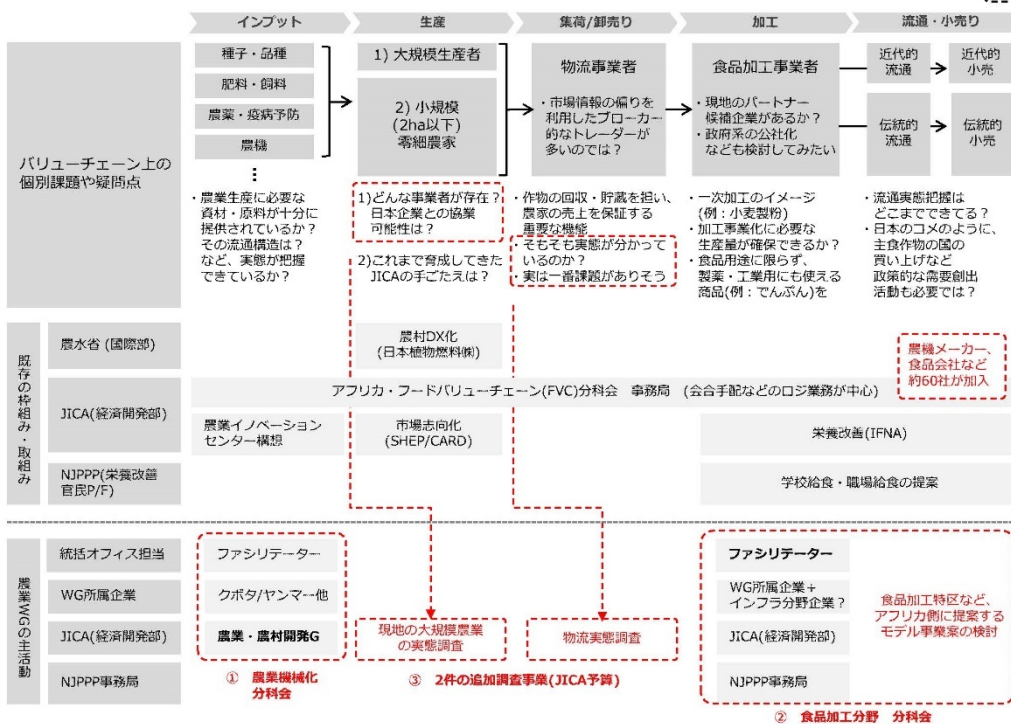


6

図 1 2

■ 農水省・JICAに提案したい内容(=既存の枠組みとWG活動を連携させる)

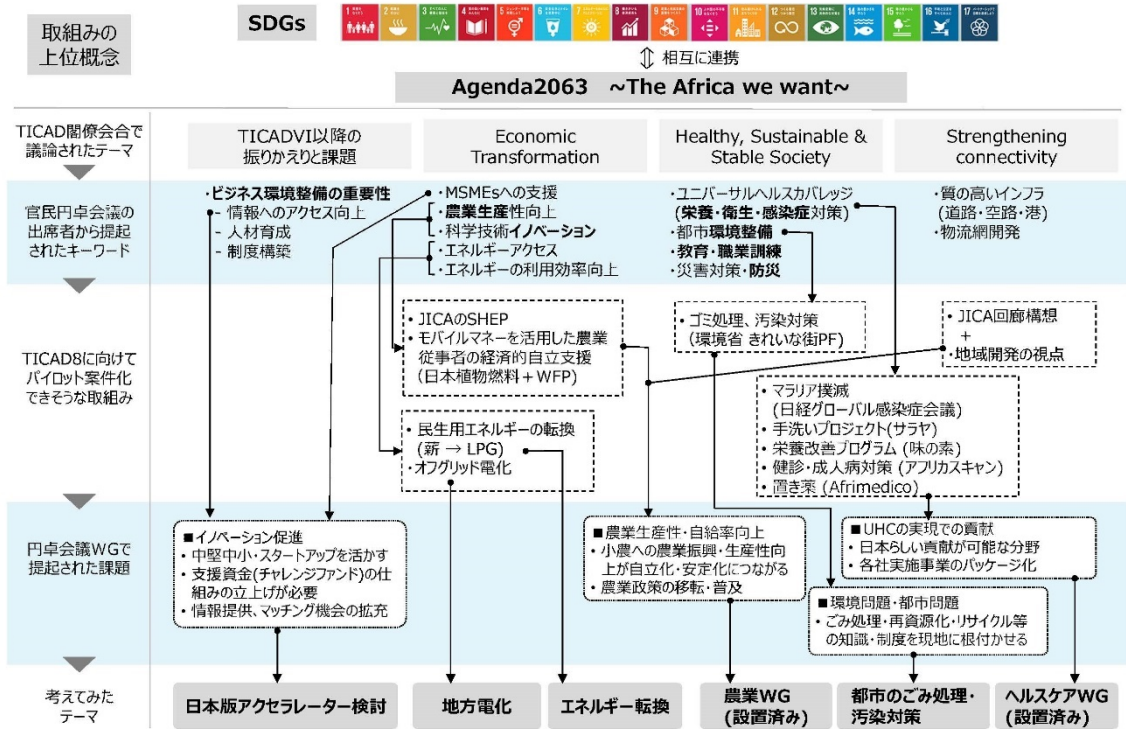
農業WG



7

図 1 3

■ 日本企業がアフリカの発展に貢献できるのでは？、と考える分野 <一人プレイ>



第3章 アフリカ・ビジネス・イノベーションとコロナ禍での展開 (研究会報告から)

独立行政法人国際協力機構

国際協力専門員 本間 徹

要約

成長の期待と膨大な社会課題を併せ持つアフリカでは、ビジネスを通じたイノベーションと、社会課題解決の担い手としてのスタートアップに関心が集まっている。世界を襲った新型コロナウイルス感染症（COVID-19）は、甚大な負の影響と共に、ピンチをチャンスに変える機会ともなり、まさに社会課題を解決する技術（コロナテック）やアイデアがアフリカでも続々生まれている。JICAではアフリカ19か国でコロナビジネスコンテストを行い、2,713社もの多種多様な参画を得た。既存の取組みの中にもカイゼンのようにコロナ禍で価値が見出されている例もある。様々な機関によるウェビナーや遠隔業務も日常化してニューノーマルが進展し、アフリカビジネス協議会も本格的に立ち上がる中、アフリカの活力の有効活用、コロナ禍を奇貨としたビジネスチャンス、アフリカビジネス情報アクセスの3つの観点を踏まえ、日本企業の新たなアフリカビジネス展開が期待される。

キーワード： アフリカ・ビジネス、新型コロナウイルス感染症、COVID-19、コロナ禍、イノベーション、スタートアップ、コロナテック、JICA

第1節 概観～アフリカ・ビジネス・イノベーションとコロナ禍での展開

アフリカの経済成長と若年層の多さ、2050年には世界人口の4人に1人がアフリカとなる将来を見据え、膨大な社会課題を考慮してアフリカビジネスを考える際に、イノベーションとスタートアップは重要な視点となる。日本政府は、2019年の第7回アフリカ開発会議（TICAD7）横浜宣言の中で、TICAD7の3本柱の一つとして「イノベーションと民間セクターの関与を通じた経済構造転換の促進及びビジネス環境の改善」を掲げている。携帯電話の急速な普及とデジタル・トランスフォーメーション（DX）は、大きく後塵を拝しているアフリカ経済にもイノベーションをもたらし、飛躍的な産業振興を進める可能性をもたら

しつつある。ケニア・サファリコム 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に代表されるように、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「リープフロッグ」や、規制が整備されていないが故に概念実証 (PoC: Proof of Concept) の場として機能して先進国にビジネスモデルや技術が還流する可能性を示唆する「リバーズ・イノベーション」等がアフリカで萌芽している。こうした現象を支えるのは、大手資本もさることながら、スタートアップ・起業家によるものも多い。

こうした中、2020 年に世界を襲い、1929 年の大恐慌以来という世界的危機をもたらしている新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) は、アフリカにも甚大な負の影響をもたらしている。アフリカの新型コロナウイルス感染者数は、2021 年 1 月 10 日に累計 300 万人を突破した (アフリカ疾病予防管理センター調べ)。突如として、人と人、国と国の間に、距離と障壁を置かざるを得なくなった感染症との闘いにより、世界の、そしてアフリカの、大多数の中小企業を始めとする企業や雇用が打撃を受け、グローバルサプライチェーンは分断され、企業活動にも大きな影響を与えた。

他方でコロナ禍は、これを奇貨として、またまさに社会課題中の社会課題として、イノベーションのまたとない原動力としていく源泉ともなっている。コロナテックという言葉も生まれ、ピンチをチャンスに変えるアイデアや技術が続々と生まれている。独立行政法人国際協力機構 (JICA) は、急遽アフリカ 19 か国を対象に、新型コロナウイルス感染症により生じている社会課題の解決に貢献するビジネスアイデアを募り、優れたモデルに対し支援するコロナビジネスコンテストを立ち上げた。短期間にも関わらず応募企業数は 2,713 社のぼり、非常に高い関心と潜在性が示されている。

また、一方で従来の取組みが新たな観点から功を奏している状況も出てきている。例えば、カイゼンである。その一部である職場環境改善の取組みである 5S の意味する整理・整頓・清掃・清潔・躰には、コロナ対策でなすべきことが凝縮されており、また輸入品を急遽国内生産しなければならなかった状況下、マスクや消毒液スタンド等の生産に貢献した例が報告されている。

こうした状況を、日本の企業のアフリカへのビジネス展開にどのように活用したらよいのであろうか。TICAD の度に官民挙げて盛り上がるアフリカビジネスの機運が、なかなか実際の進出に結び付かず、また持続性にも欠ける状況を打破する試みとして設置されたアフリカビジネス協議会は、コロナ禍で立ち上げが遅れている状況であったが、2020 年末に

常設事務局を伴って本格稼働し始めた。今後の展開が期待される。他方で、コロナ禍で当面
アフリカ現地渡航は厳しい状況であるが、こうした時だからこそ、パートナーとなり得る現
地企業・人材との協働・共創の必要性・可能性は高まっているとも言える。コロナ禍にあっ
て、リモート・遠隔でのつながりがニューノーマルとなりつつあり、考えようによってはむ
しろ現地とアクセスしやすくなる側面もあろう。ウェビナーも日常となって多くのイベン
トがウェブ上で開催され、アフリカビジネス情報へのハードルが下がる中、潜在的な需要の
掘り起こしになっている可能性もある。現地スタートアップ企業も同様で、上記 JICA ビジ
コンも、最終イベントは日系企業とのマッチングも念頭に行われる。

以上見てきた、アフリカにおけるイノベーションとコロナ禍における展開、日本のアフリ
カビジネスへの示唆といった概観を、次節以降、事例を伴って、少し掘り下げていきたい。
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 アフリカのスタートアップによるイノベーションとコロナ禍での取り組み ～ピンチをチャンスに～

1. アフリカ・スタートアップとコロナ禍

前節でみたように、アフリカが成長し、特に若年層を中心としたスタートアップに関心が
集まり、イノベーションの推進役として期待が集まっている。アフリカで活動するスタート
アップ企業がベンチャーキャピタル (VC) から調達した資金総額および投資案件数は、2015
年の 2.77 億ドル・55 件から、2019 年には 20.2 億ドル・250 件と、4 年でそれぞれ約 7.3
倍・約 4.5 倍と急増している (2020 年 2 月 4 日付 JETRO ビジネス短信、パーテック・パ
ートナース調べ、1 件につき 20 万ドル以上のテック・デジタル系スタートアップ対象)。こ
うした金融も含め起業家事業展開のエコシステムの整備も注目されてきつつあり、例えば、
スタートアップ法がアフリカではチュニジアとセネガルで成立し、ルワンダやケニア等で
法案が準備されている (石田 (2020))。

こうした中で起きた、未曾有のパンデミックがもたらすコロナ禍は、世界の社会・経済を
根底から揺さぶり、2020 年を人々に歴史の転換点と記憶させるであろう状況をもたらし、
ワクチン接種が世界で始まった 2021 年 1 月現在も収束の見通しが、まだつかない状況であ
る。感染力が凄まじいこの新型コロナウイルスは世界で医療崩壊の危機をもたらし、経済活

動を止めて失業者を溢れ出させ、人々の往来が国際間でも国内でも大きく制限されてビジネスもままならない現状がいつまで続くのか見えない状況をもたらしている。

しかしながら、こうした危機がもたらす様々な社会課題に対して、解決手段を提供するのもまたビジネスの力である。特に機動力のあるスタートアップを始めとして、新たなビジネスアイデアや技術革新により、コロナ禍によるピンチをチャンスに変えるべく、多くの取り組みが行われ、また行われようとしている。これらスタートアップは、アフリカが一番の問題の一つとする、若年層を中心とした雇用創出への貢献も期待されている。

2. ビジネスプランコンテストの取り組み

こうした状況下、JICA は、急遽アフリカ 19 か国を対象に、新型コロナ禍に伴う社会や経済の変化に対応する革新的なビジネスモデルや技術の創出を目的として、現地スタートアップ企業を対象としたビジネスプランコンテストを立ち上げた（概要は図 1 参照）。JICA の開発途上国におけるビジネス・イノベーション創出に向けた起業家支援活動として 2020 年 1 月に始動した「Project NINJA（Next Innovation with Japan）」の一環として実施している。2020 年 7 月募集、8 月応募締切という短期間にも関わらず、応募企業数は 2,713 社にのぼり、非常に高い関心が示された形である。これらの中から、各国で選りすぐられた優秀企業・団体 69 社に対して、事業実証が委託され、また、日本企業とのマッチングの支援も行われる。最終審査に残った 10 社により、2021 年 2 月 26 日に「アフリカ新興テック：ピッチ決勝戦」（JICA・日本経済新聞社共催）が開催される予定である。

応募企業の分野・セクターとしては、表 1 のとおり、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が、いずれもアフリカでの社会課題を多く抱えるセクターである。

最終選考に残った 10 企業の提案事業概要は表 2 のとおりである。いずれも、医療を中心に、農業・運輸・水・商取引等における課題を解決する革新的なビジネスモデルとデジタル技術を活用して、社会にインパクトを与える事業と見込まれているものといえる。

こうした優れたアフリカでのテックビジネスが、ポストコロナ時代のニューノーマルを切り開き、社会課題の解決に貢献し、さらにビジネスとして飛躍することが期待されている。

図 1. JICA アフリカ NINJA ビジネスプランコンテスト概要



(出典) JICA (2020) を筆者一部加工

表 1. JICA アフリカ NINJA ビジネスプランコンテスト応募企業セクター別割合

セクター	応募数	割合
Food and agriculture	815	30.04%
Health	440	16.22%
Education	396	14.60%
Business services	378	13.93%
Finance	166	6.12%
Logistics	153	5.64%
Disaster management	39	1.44%
Others	326	12.02%
TOTAL	2,713	100.00%

(出典) JICA プレスリリース (2020 年 8 月 31 日)

https://www.jica.go.jp/activities/issues/private_sec/ku57pq00002cub2j-att/20200831_01.pdf

表2. JICA アフリカ NINJA ビジネスプランコンテスト最終選考 10 企業の概要

	所属国	社名	提案事業概要
1	アンゴラ	Appy People	病院の予約や薬局での薬販売、その評価ができるアプリを開発・提供している。病院や診療所の情報が不足しているアフリカのニーズに応え、薬などの価格の透明化にも貢献。
2	ウガンダ	Mobile Scan Solutions	妊婦の的確な診察のため、ポータブルな超音波装置を開発・販売している。電力供給が不安定なうえ、高額な医療機器を購入するのが困難なウガンダの医療機関や家庭で利用されている。
3	ガーナ	TRANSONICA	ガーナ版の「SUICA/PASMO」の導入を進める。従業員の窃盗や現金勘定のリスクがないキャッシュレスカードのニーズに着目した。
4	ケニア	Upepo Technology	安全な水の利用を高めるため、IoT デバイスを活用した水供給の分析データを水道事業者を提供する。漏水などによる損失を防ぎ、水資源を効率的に保全できる。
5	コートジボワール	Moja Ride	交通手段の予約から支払いまで可能なアプリ・運賃カードを開発した。コロナ下で非接触型の決済手段を提供するとともに、交通機関の効率的な運賃支払いを実現。
6	タンザニア	Agrinfo	ドローンや衛星を活用して農業関連データを収集し、小規模農家の経営を支援するサービスを展開する。データに基づく信用スコアを金融機関に提供し、その信用データに応じて金融機関が種や肥料等を農家に貸し付ける。
7	チュニジア	MajestEye	人工知能（AI）技術を使い、医療・企業経営管理・メディアなど幅広い分野のシステム、とくに疫病に有効な成分を迅速に特定できるシステムを開発した。新型コロナウイルス対応に関する情報も保健当局や医療研究所に提供する。
8	ナイジェリア	Emergency Response Africa	救急医療体制が未整備なナイジェリアで会員制の緊急医療ケアサービスを展開する。AI を活用した緊急治療の判断システムの導入を検討。
9	ナイジェリア	Lifestores Healthcare	アフリカにおいて医療の最前線ともいえる薬局のネットワーク化をテクノロジーで実現した。クラウド ERP システムの導入や共通仕入れで偽薬の流通防止や価格の適正化をはかっている。
10	南アフリカ	And Africa	電子商取引の荷物の発送・受取りが 24 時間可能な IoT ロッカーを開発した。高額な再配達料金を回避でき、コロナ下での宅配員との接触も避けられる。

(注) リストの順番は国名順

(出典) JICA ウェブサイト「【オンライン Pitch イベント】2月26日「アフリカ新興テックピッチ決勝戦」を開催」(2020年12月10日)より筆者加工

https://www.jica.go.jp/activities/issues/private_sec/project_ninja/information/20201210_01.html

3. 既存の事業を生かしたコロナ禍の取組み

アフリカのシンガポールを標榜し、ICT 立国に今世紀初頭からいち早く取り組んできたルワンダでは、コロナ禍でもデジタル技術を活用した展開が早い。JICA が数年前から支援している起業家育成のための「ファブラボ」では、24 時間無料で使える 3D プリンター等のデジタル工作機械を起業家が活用して、同国初の医療用フェースシールドの生産が始まっている。また、JICA の中小企業・SDGs ビジネス支援事業を活用して、急性期疾患の救命率を向上させる遠隔診断医療ネットワークシステムの普及・実証・ビジネス化事業の実施を計画している日本の医療系スタートアップのアルムは、遠隔画像スマートフォンアプリを使い、現地と日本の大学病院を結ぶネットワークを築く。ルワンダのリープフロッグとして最も知られている、血液製剤等を運搬するドローン事業を展開する米国ジップラインは、ルワンダでの経験を活かし、コロナ禍ではガーナにて PCR 検査用の検体のドローン運搬を実施中である（松尾（2020）および JICA ウェブサイト）。

図 2. ルワンダ起業家支援ファブラボ



（出典）JICA ウェブサイト

前節および上記のルワンダの事例のような、これまで見てきたスタートアップのコロナテック・イノベーションによる社会課題解決とは別に、従来の取り組みが新たな観点から功を奏している事例もある。例えば、カイゼンである。品質・生産性向上に向けた日本発祥の理念・手法・取り組みであるカイゼンは、日本の企業の海外進出と共に世界にも KAIZEN として広まり、途上国においても、日系企業が多く進出するアジアから始まって、中南米、市場経済化に貢献した東欧、と広まっていき、2000 年代後半からアフリカにも広まりつつある。JICA もこれまでアフリカ 8 か国に対して技術協力プロジェクトを実施、加えてアフリカ 25 か国以上の人材に対して本邦または第三国において研修を行っている。2017 年からは、アフリカ連合 (AU) 傘下の「アフリカ連合開発庁・アフリカ開発のための新パートナーシップ計画調整庁 (AUDA-NEPAD)」をパートナーに、カイゼンの普及を通じてアフリカの産業振興に取り組む「アフリカ・カイゼン・イニシアティブ」を展開している。カイゼンの一部である職場環境改善の取り組みである 5S が意味する整理・整頓・清掃・清潔・躰には、まさに衛生・手洗いを始めとするコロナ対策でなすべきことが凝縮されていること、またグローバルサプライチェーンの寸断により、輸入必需品を急遽国内生産しなければならなかった状況下、マスクや消毒液スタンド等の生産アイデアや生産性向上に貢献した例等が報告されている。図 3 は、アフリカ・カイゼン・イニシアティブのもと毎年開催している「アフリカ・カイゼン年次会合 2020」(2020 年 9 月 1~3 日開催)のプレゼン資料抜粋で、右側の写真一式はカメルーンのカイゼンプロジェクトによるコロナ対応取り組みである。カメルーンでカイゼンに取り組む現地企業が、カイゼン/5S を活用して、現地素材によるマスクの生産 (コロナ対策に取り組む国際機関への納入に成功)、手洗い器の開発、事業所での衛生対策等を実施した例である。なお、当年次会合は、例年アフリカ中の関係者がアフリカの特定ホスト国に一堂に会し行ってきたが、2020 年はコロナ禍で対面会合が叶わず、やむなくオンライン遠隔会合になった。しかしながら、それにより参加者の裾野がかえって広がり、またオンラインカイゼンツールや e ラーニング教材等の議論も深まり、With/Post コロナ時代の新しい会合の在り方を提供した形になった。

図3. アフリカ・カイゼン年次会合（2020年9月）プレゼン資料抜粋



（出典）筆者プレゼン資料抜粋（JICA ウェブサイト、2020）

第3節 アフリカ・ビジネス・イノベーションと日本のアフリカ・ビジネス

前節でみてきたようなコロナ禍におけるアフリカ・ビジネスの、ある意味ポジティブな展開について、日本の企業のアフリカへのビジネス展開にどのように活用したらよいか、本節ではこうしたことを検討してみる。前述のとおり、コロナ禍でアフリカ現地渡航は当面難しい状況だからこそ、パートナーとなり得る現地企業・人材の存在は重要であり、こうした現地企業との協働・共創を重視していく必要性は更に高まっているとも言える。With/Post コロナ下、リモート・遠隔でつながることがニューノーマルとなりつつある中では、遠隔コミュニケーションの心理的ハードルも下がり、考えようによってはむしろ現地とアクセスしやすくなっている側面もあると思われる。

こうした中、アフリカのウェビナーも日常化し、また多くのイベントがウェブ上で開催されており、前節にも記載のとおり、アフリカビジネス情報へアクセスする裾野が格段に広がり、またそのハードルが下がる中、今までアフリカビジネスに接してこなかった、あるいは触れる機会のなかった潜在的な需要の掘り起こしにつながっている可能性は大いにあり得る。例えば、「With/After コロナの視点から考えるアフリカ・スタートアップの現状と今後の展望」（2020年6月24日、JICA・サムライインキュベート共催）では1,000名、「世界が注目 アフリカ新興テック」（2020年11月5日、日本経済新聞社主催、JICA協賛）では

1,150 名もの多数の参加があった。さらに前述の「アフリカ新興テック ピッチ決勝戦」(2021 年 2 月 26 日、JICA・日本経済新聞社共催)では 3,000 名の参加を見込んでいる。いずれも、従来の対面会場型ではあり得えなかったような集客数となっており、今までリーチ出来ていなかった層にもアフリカ情報アクセスが及んでいる可能性が大いにある。

そしてまた、情報アクセスのみならず、遠隔での現地パートナー候補や現地スタートアップ企業との実際のマッチングの機会も同様に増加してくると思われる。前述の上記 JICA ビジネスプランコンテストも、日系企業とのマッチング支援も念頭に行われている。図らずも、日系企業の進出が少なく JETRO 拠点も無い国からの応募も多くあり、従来アクセスが簡単ではなかったこれら国々についても、幅広くアフリカのスタートアップ関連情報が集まることとなった。表 3 は、国別の応募企業数と進出日系企業拠点数の対比を示している。従来からアフリカ内では比較的多くの日系企業が進出し、スタートアップも多い、南アフリカ、ナイジェリア、ケニアといった国のみならず、幅広い国での応募があったことが分かる。

表 3. JICA アフリカ NINJA ビジネスプランコンテスト 国別応募企業数および進出日系企業拠点数

国名	応募数	割合	進出日系企業拠点数(注)
ナイジェリア	549	20.24%	42
ウガンダ	460	16.96%	25
ケニア	341	12.57%	70
ガーナ	195	7.19%	48
ザンビア	164	6.04%	17
カメルーン	127	4.68%	8
エチオピア	124	4.57%	12
ルワンダ	116	4.28%	17
ボツワナ	110	4.05%	7
タンザニア	98	3.61%	22
南アフリカ	76	2.80%	273
マダガスカル	74	2.73%	13
チュニジア	64	2.36%	17
セネガル	57	2.10%	17
エジプト	50	1.84%	51
コートジボワール	38	1.40%	15
アンゴラ	26	0.96%	7
ブルキナファソ	25	0.92%	2
モーリシャス	19	0.70%	5
合 計	2,713	100.00%	-

(注) 外務省海外在留邦人数調査統計 統計表一覧

(出典) JICA プレスリリース (2020 年 8 月 31 日)

https://www.jica.go.jp/activities/issues/private_sec/ku57pq00002cub2j-att/20200831_01.pdf

TICAD7 に際し経済同友会がまとめた「アフリカ進出のすすめ～進出企業 30 社の声～」(2019、p.19) でも記載されているように、日系企業のアフリカへの進出を阻んでいる課題として「そもそもアフリカを知らない、なじみがない、検討のための情報をどう手に入れるのかも手探り状態」ということが挙げられてきたが、こうしてみると、この点の課題については、改善している可能性があるということになる。

従前から多くのアフリカ・ビジネス情報を提供する JETRO は、アフリカ・スタートアップ連携促進デスク (https://www.jetro.go.jp/services/africa_sudesk.html) を設け、アフリカ・スタートアップ一覧を提供し、また、アフリカ事務所発として「JETRO Startup News」を 2018 年 11 月から月刊で発行 (2020 年 12 月号で既に 26 巻) している。TICAD V を機に官民連携により設立された情報ポータルサイト「アフリカビジネス振興サポートネットワーク (AB ネット)」は、日本とアフリカの間のビジネス振興に関する様々な情報を提供している (<https://www.ab-network.jp/>)。また、アフリカ・ビジネス・パートナーズ (<https://abp.co.jp/>) は、日本企業のアフリカビジネスについて最も詳細に網羅した「アフリカビジネスに関わる日本企業リスト」を定期刊行、コロナ状況下のアフリカの最新動向の発信も多い。このほかにも、日本語でアクセス出来るアフリカビジネス情報は決して少なくない。JICA もこうした情報を提供し、前述のビジネスプランコンテストを含むスタートアップ支援を行い、アフリカ約 30 か国の事務所・支所の拠点をコロナ禍にあっても運営しており、アフリカと日本のビジネスをつなげるお手伝いを続けている。

第 4 節 日本・アフリカ協働ビジネスへの示唆

ここまで、アフリカでのコロナ禍におけるイノベーションやスタートアップの進展について、事例と共に概況を見てきた。ここで提示できたのはごく一部分であり、一側面であろうかと思う。アフリカのビジネスの展開、イノベーションの進展、コロナ禍の状況、いずれも展開が早く、全貌を把握してから動くのではなく、ある程度動きながら考える、という視点がますます重要となってきたと思われる。明治維新、戦後復興と、元来日本はこうした局面での底力 (あるいはレジリエンス) とスピード感は長けていたはずであるが、昨今のコロナ禍での右往左往の状況や、デジタル化の遅れに伴い露呈してきた構造的課題、そしてさらには生産性の低下等の状況を見ると、どうにも心もとないと感じる向きも多いと思われる。こうしたことを念頭に置きつつ、本稿での議論も踏まえ、日本とアフリカの協働ビジ

ネスという本報告書の主題に鑑み、次の3点を挙げておきたい。

第1に、アフリカの活力の有効活用である。アフリカのスタートアップ・起業家によるビジネスアイデア・イノベーションは相当な勢いで成長しており、リープフロッグ等も視野に入れると、こうした活力を積極的に使わない手はない。日本の少子化に伴う人口減少を埋め合わせる市場としてのアフリカだけではなく、前述の状況にも鑑み、ビジネスパートナーとして、お互い強み弱みの補完関係になることも多々あると思われ、日本のビジネスを再活性化する刺激剤・原動力としてのアフリカということもあろう。アフリカの活力を日本のビジネスにぜひ活かすと共に、ウィンウィン関係が構築できればと考える。

第2に、コロナ禍についてである。新型コロナは当然ながら甚大なる損害をもたらす負の存在であるが、ビジネスの源泉である社会課題を顕在化させ、ピンチをチャンスに変える大きな機会でもあり、この点アフリカにおいては特に顕著であると思われる。また、リモートの定着やデジタル化の加速化等によるニューノーマルが、新たなイノベーションのニーズを提供している。コロナ禍を奇貨として、課題を乗り越え、ピンチをチャンスに変える流れに乗ることは、日本企業にとってもまさにビジネスチャンスであり、それを支援する動きが加速化することを期待する。

第3に、アフリカビジネス情報アクセスについてである。日系企業においてアフリカ進出を検討する際の最大の阻害要因とされてきたアフリカビジネス情報の不足に関し、コロナ禍において、むしろネットの世界ではアクセスしやすくなった側面が大いにあることは、色々な事例をもって、本稿で見えてきたところである。これによって、アフリカに関心を持ち、実際に行動する日本企業が増えることを切に願うところである。と同時に、依然として残るアクセス困難な現場情報にこそビジネスチャンスが潜在しているという点も大いにあり、この点で一日の長のある仏英といった欧州主要国等の動向把握・パートナーシップもまた重要である。

最後に、アフリカビジネス協議会の本格立ち上げに伴い、官民が一体となって、多くの日本企業が実際のアフリカ進出への行動を起こすようになり、アフリカと日本がビジネスを通じてウィンウィンの関係で結ばれ、アフリカおよび日本の双方の社会課題解決に資する事例が増えることを切に願う次第である。

【参考文献】

- ・ 石田宏樹（2020）「TIPS-ケニアのスタートアップを取り巻く環境の変化と今後の方向性」JETRO Startup News 2020 年 12 月号
- ・ 経済同友会（2019）「アフリカ進出のすすめ～進出企業 30 社の声～」
- ・ 独立行政法人国際協力機構（2020）アフリカ 19 か国で NINJA ビジネスプランコンテスト With/After コロナにおけるイノベーション推進（JICA ウェブサイト）
- ・ 松尾博文「アフリカ変える「カエル跳び」 コロナが促す技術革新」『日本経済新聞』2020 年 8 月 31 日

第4章 アフリカ農業と今後の展望

一般財団法人ササカワ・アフリカ財団

総務課長 及川 美穂

要約

アフリカは人口増を背景に、その市場の将来性に注目が集まっている。アフリカ諸国が安定的な経済成長を成し遂げるためには、食料の安定供給が不可欠であるが、依然として食料自給率の低い国が多く、農業開発が急務となっている。本章においてはアフリカの農業セクターを取り巻く基本的な課題と新型コロナウイルス感染症による影響を振り返り、その課題解決に向けたデジタルトランスフォーメーション（DX）の事例を紹介する。

はじめに

アフリカの人口は急速な増加傾向にあり、国連の推計によると、現在約12億人の人口は、2050年には25億人に達すると言われている。資源の賦存状況に加え、人口増の観点からアフリカは、消費市場としても、製造・サービス提供の拠点としても高い可能性を秘め、「ラストフロンティア」として注目されている。人口増が見込まれる中、更なる経済成長を遂げるには食料の安定供給が不可欠であるが、アフリカの主要産業である農業は依然として停滞状態にある。2020年12月に国連食糧農業機関（FAO）が発表した「穀物予測と食料状況（注1）」で「食糧支援が必要な国」として挙げられた45か国中、34か国がアフリカの国々であった。この食料自給率の低さの要因は、紛争や内戦、長引く経済低迷、少ない民間投資など、農業セクターを超えたところにも存在するが、本章ではアフリカの農業セクターを取り巻く基本的な課題を振り返るところから始めたい。

第1節 アフリカの農業セクターの抱える課題

（1）小規模農業

アフリカの農民は小規模農家であり、平均2ヘクタールに満たない土地で農業を営んで

いと言われている（注2）。十分な灌漑施設がないために天水依存によることが多く、また痩せた土壌やこれを克服するための高収量品種や輸入肥料の入手も容易ではない。そのため、伝統的農業に頼らざるを得ないことから単位面積当たりの収量（単収）は、依然低水準にとどまっている。さらにこうした小規模農家は、輸送手段を持たず、販売市場へのアクセスが容易ではない。更には農産物の適切な保管技術や加工技術も持たないことから、農産物をタイムリーに出荷できず、結果的に収穫後損失を招き、得られるはずであった収入を失うというケースも多い。市場へアクセスできた場合も、適正な市場価格を把握しえないために、仲買人に不当な価格で取引を強いられることもある。こうした小規模農家を取り巻く状況に対し、FAOは「2017年世界食料・農業白書（注3）」の中で「アフリカの急速な都市化の中で、小規模農家が構造変化から取り残されている」と分析し、「小規模農家の生産性の改善に向けた投資が急務である」と提言している。

（2）低い土地生産性と環境悪化

農地に目を向けると、多くは元々乾燥し、やせて肥沃度が低い。その上、人口増に伴う過剰な森林伐採、放牧、焼畑、化学肥料の大量使用などで、土地の荒廃が加速し、土地生産性向上を困難にしている。アジア等の近代農業は、人口増や都市化に伴う農地の減少を、単収増加によって補ってきたが、アフリカは逆に低迷する土地生産性を耕地拡大で補う形となっており、環境の劣化に拍車をかける状況となっている。

さらに近年では、気候変動によってもたらされたとみられる干ばつや洪水、サバクトビバッタの大量発生が、穀物生産に甚大な影響を与えている。アフリカでは、そうしたリスクに対する農業保険や信用制度が発達しておらず、一度天災に見舞われると当年の収入減はもちろん、翌年の作付け規模の縮小や、肥料や種苗などの投入材の質量の低下を強いられるなど、その影響は数年に及ぶと言われている。

（3）脆弱なフードバリューチェーン（FVC）

農業セクターの持続的な発展には、農業生産性の向上のみならず、農産物の生産、加工、流通、販売、消費までを繋ぐFVCが、効率的に機能することが重要である。つまり、FVCの各段階における各アクター（投入材の販売業者、農家、農産物加工業者、輸送流通業者、販売業者、消費者など）が連携し、生産活動の効率を高めることでコストを下げ、付加価値（バリュー）を生み出し、更なる投資に繋げるという好循環を生み出すことが必要である。

しかし、アフリカの多くの国々は、国内における FVC が未発達であったり、もしくはアクター間で効率的に連携が取れておらず、付加価値が十分に生み出されていないことが多い。そのため、農業セクター全体の発展に寄与するような好循環に至っていない。

図 1. フードバリューチェーン (FVC) のイメージ図



(出典) JICA mundi 2018 年 8 月号

第 2 節 新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) のアフリカ農業セクターへの影響

(1) 農業関係者の分断 (注 4)

筆者が所属するササカワ・アフリカ財団 (以下 SAA: アフリカの農業開発支援を実施する NGO) では、2020 年 4 月に COVID-19 が FVC に及ぼす影響について調査を行った。この調査は、SAA の活動国 (エチオピア、マリ、ナイジェリア、ウガンダ) の農民、仲買人、農業省・農業大学の関係者に対し、電話やメールにてインタビューを行ったものである。

調査結果からは、農業関係者が様々な影響を受けていることが明らかになった。例えば、公共交通機関の利用制限や外出自粛等により、農家は投入材の入手が困難な状況に陥り、作付けの遅れが発生した。また、金融サービスや販売市場へのアクセス、季節労働者などの農業労働力の確保にも支障が生じていた。更には、政府による集会禁止措置により、農業普及員から農家への指導機会が妨げられ、農業大学では感染症拡大防止のため休校措置が講じられるなど、普及サービス、人材育成の機会を損失していた。調査対象者からは、COVID-19 への感染不安よりも、ロックダウン等による FVC の分断と、経済的なダメージを懸念する声が多く聞かれた。

(2) 食料価格の高騰

多くの国々ではロックダウンや集会禁止令は徐々に解除され、感染対策措置が取られた上で社会経済活動が再開されつつある。しかし、もともと脆弱なアフリカ経済への

COVID-19の影響は大きく、農業関連の影響としては、食料価格の高騰とそれに起因する栄養不良が懸念されている。SAAの現地スタッフからも「COVID-19により国内外の流通が滞り、食品価格（特に足の早い農産物や輸入食材）が高騰している。」との報告が日々聞かれる。また、国際連合世界食糧計画（WFP）が2020年10月に発表した「一皿の食料コスト2020（注5）」では、南スーダンの食事のコストは、同国民の一日の収入の186%と高額となっており、昨年比でも27ポイント高くなっている。この食料価格の高騰は、他のアフリカ諸国でも見られ、WFPは「COVID-19が紛争、気候変動、経済的な問題と結びついて、食料価格の高騰を加速し、アフリカの貧困・飢餓の増加をもたらす」として懸念を示している。

第3節 アフリカ農業のデジタルトランスフォーメーション（DX）

（1）アフリカ農業のDXの可能性

様々な課題を抱えるアフリカの農業セクターが、COVID-19感染拡大による負の影響を軽減し、持続的な発展を遂げるには、私たちには何ができるのだろうか。その一つとして期待されているのが、DXである。近年先進国では、ロボット技術や情報通信技術

（ITC）、人工知能（AI）などの先端技術を活用する「アグリテック」や「スマート農業」が、省力化や生産物の品質向上、FVC透明化を可能にするものとして注目されている。その動きは、アフリカにおいてもCOVID-19流行前から見られ、2019年9月にガーナで開催されたアフリカ農業に関する最大のイベント「第9回アフリカ緑の革命フォーラム」では、テーマとして「DXの活用によるアフリカの持続可能な食料システムの促進」が掲げられていた。この農業セクターにおけるDXの動きは、COVID-19の感染拡大により、加速度を増しているように見受けられる。それはSAAの農業開発支援においても同様であり、以下にDXに関する具体的な事例を紹介する。

（2）SAAの農業支援に係るDXの取り組み（注4）

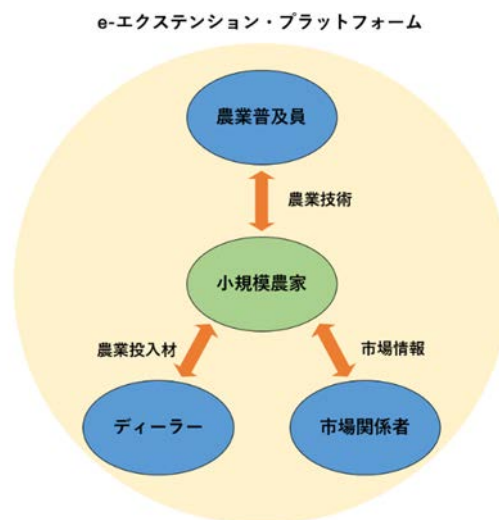
1) 「e-エクステンション・プラットフォーム」の構築

第2節で述べたとおり、SAAによる調査では、COVID-19感染拡大により、FVCの切斷が明るみになった。こうした状況を改善し、更には「Build back better（より良い復

興)」を目指すべく、SAA では「e-エクステンション・プラットフォーム」構想を掲げ、アフリカの食料システムのレジリエンス強化に取り組んでいる。

SAA が考える「e-エクステンション・プラットフォーム」は、アフリカの小規模農家が分断されることを防ぎ、「農業技術」「農業投入材」「市場情報」の3つの要素にいつでもアクセスが可能な状態を目指している。具体的には、ITC ツール（ラジオ、スマートフォンアプリ、ショートメールサービス等）を通じて、農業技術指導、天候などの情報提供、投入材や農産品の適正価格の情報提供、売買人のマッチング、金融機関への仲介等を行う。その ITC ツールは、必ずしも先進国のスマート農業で導入されているような AI やドローンなどの最先端なものでなくとも良い。むしろ、小規模農家でも入手可能な、各地域の現状にあった適正ツール・技術を使用することで、現場のニーズにあった支援を迅速に行うことが可能となる。

図2. SAA による「e-エクステンション・プラットフォーム」概念図



「e-エクステンション・プラットフォーム」構築の目的は、COVID-19 の影響の軽減策だけに留まらない。「ポスト COVID-19」を見据え、農業生産性向上だけでなく、農業関係者の中において起こりうる「情報の非対称性」について、ICT 技術を積極的に活用することで解消し、FVC の透明性を図ることも重要と考える。

2) ウガンダにおける e-エクステンション・プラットフォームの事例

ウガンダは、同国発ベンチャーである m-Omulimisa 社と Akorion 社のスマートフォンアプリを導入し、SAA スタッフがその使い方を農業普及員に指導している。「m-

Omulimisa」を使用することで、農業普及員は農家が必要とする情報を随時アプリ上で配信することができる。また農家は、農業普及員に質問を送信し返答を受け取るなど、オンライン上で双方向コミュニケーション取れるようになった。このメッセージ機能には画像も添付することができ、例えば、何らかの病害虫の被害の可能性ある作物の写真を農家がある場所で撮影し送信することで、農業普及員は現場に出向くことができなくても、その写真を解析することで、考え得る対応策を農家に伝えることが可能となる。これは両者の時間とコストの削減にも繋がる。また同アプリ上に位置情報を登録することで、近郊の市場や気象情報に関する情報も受け取ることができる。これにより適切な時期での作付けや収穫ができるようになる。

また、Akorion 社のアプリ「EzyAgric」は、投入材の価格情報をオンラインで確認し、その場で購入することが可能である。これまでは農家が仲買人から、時には不当な価格で購入を強いられてきたことを考えると、適正価格をアプリ上で瞬時に確認し、必要なタイミングで入手できるというのは、農家にとっては革新的な出来事である。

更に、ウガンダでは、ラジオを通じた情報共有の実施や、農村における開発員と投入材業者を、アフリカで広く普及している無料メッセージアプリ「WhatsApp」で繋ぎ、情報共有を行っている。ラジオ配信は、国際食糧政策研究所（IFPRI）と国際農業研究プロジェクトである HarvestPlus とで協働制作しており、農業及び栄養関連情報を定期的に配信している。また害虫駆除、収穫後処理などについての動画を複数の現地語で制作し、「WhatsApp」を通じて農業関係者へ共有している。

3) 今後の展望と課題

現時点における SAA の e-エクステンション・プラットフォームは、第1節で掲げたアフリカ農業が抱える3つの問題のうち、主に小規模農家と FVC の課題改善に焦点を置いたものである。今後は、国内外の民間企業や研究機関との連携も視野に入れ、土壌劣化や気候変動に対応した環境再生型農業の実現にも取り組んでいく予定である。その実践には、デジタルツールも積極的に取り入れる。

しかし、農業農村技術協力センター（CTA）が発行した「アフリカ農業デジタル化報告書（2018-2019年）（注6）」の中でも指摘されているように、DXは農業生産性の向上、FVCの効率性、透明性、一体性を改善するが、それにより農業の全ての課題が解決されるわけではない。農業開発には、道路、灌漑、電気などの経済インフラ、農業普及員や各種

サービスプロバイダーの人的インフラへの投資も継続して必要であり、アフリカ各国及び国際社会が官民一体となった継続的な取り組みが求められる。

第4節 日本とアフリカを繋ぐ

本研究会では、COVID-19の感染拡大とその影響を踏まえ、日本企業がいかにアフリカと関わるかという点を議論してきた。COVID-19の終息には数年を要する可能性があり、不確実性とリスクが高い今は、アフリカへの投資を一時保留する日本企業は多いであろう。しかし、こうした時にこそセクター横断的に連携を強め、日本としての歩みを止めないことが重要なのではないか。各種報道ではアフリカの負の側面ばかりが取り上げられがちであるが、例えばSAAの事例で示したようなアフリカのITCベンチャーは、「ピンチをチャンスに」その存在感を高めている。こうしたポテンシャルやビジネスの芽を、現地に拠点やネットワークを有する日本の組織・企業・個人が拾い上げ、積極的に発信し、更にはアフリカに関心を寄せる企業と連携を図っていくことが、日本が中長期的にアフリカとのビジネス関係から置き去りにされない重要なカギとなるだろう。SAAもその一翼を担いたい。

アフリカビジネス協議会は、この観点からその情報の発信者と受信者を繋ぐ、大きな役割を果たすと考えられる。また、アフリカビジネスに関するオンラインコミュニティも下記のように複数存在する。

表1. アフリカビジネスに関する日本国内のオンラインコミュニティリスト(筆者作成)

コミュニティ名	活動内容	媒体(2020年9月時点の登録者数)
アフリカビジネス振興ネットワーク	セミナー・イベント情報、メルマガ、官民連携促進	HP
Africa Quest.com	アフリカニュース専門メディア、オンラインコミュニティ・イベント	HP Facebook(4,354人) Twitter(3,678人)
アフリカとのビジネスを推進するコミュニティ	イベント情報、ビジネス情報、クラウドファンディング、人材募集、コラム、国際協力活動報告	Facebook(3,241人)
アフリカ情報・イベント・ビジネス		Facebook(1,099人)
協力隊市場調査団データベース		Facebook(1,943人)

COVID-19 の影響による渡航制限により、アフリカが更に遠い国になった見向きもあるかもしれないが、実際はオンラインツールの急速な普及により、コミュニケーションは容易になり、その距離はむしろ「縮まった」とも言える。これを好機ととらえ、フォーマル・インフォーマルを問わず広範な連携を図り、「アフリカで戦える力」を備えていくことが、「ポスト COVID-19」を見据えた今必要なことではないか。

【参考文献】

- ・ 独立行政法人国際協力機構（2018）「mundi 2018 年 8 月号」
- ・ 一般財団法人アフリカ協会 「AFRICA Vol.60（2020 年冬号）」
- ・ 原島梓（アジア経済研究所）（2005）「グローバリゼーションと農村社会・経済構造の変容」『第 5 章 アフリカ農業の低生産性に関する考察』
- ・ 小池純司、平本督太郎（2013）「知的資産想像 2013 年 10 月号」最後の巨大市場アフリカにおける農業ビジネスを核とした新規ビジネス」
- ・ FAO（2017）“The State of food and Agriculture”

【注釈】

(注 1) FAO(2020) <http://www.fao.org/documents/card/en/c/cb2334en>

(注 2) FAO(2015): <http://www.fao.org/family-farming/detail/en/c/385074/>

(注 3) FAO(2017): <http://www.fao.org/3/a-I7658e.pdf>

(注 4) 注意 4 と付した各項は、SAA の田才諒哉氏が「AFRICA 第 60 号」に寄稿した記事（「アフリカ初の小規模農家向け『e-エクステンション・プラットフォーム』構築の取り組み」）を本人の了承を得た上で、抜粋の上、筆者が改訂を行ったものである。

(注 5) WFP(2020): <https://cdn.wfp.org/2020/plate-of-food/>

(注 6) CTA(2019): <https://www.cta.int/en/digitalisation-agriculture-africa>

報 告 補 遺

1. 第1回～第5回 対アフリカ協働ビジネス研究委員会議事メモ

●第1回研究会：2020年（令和2年）7月29日（水）12:00～14:10

開催場所：ITIをホストとしたオンライン（Zoom）形式による開催

参加者：【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）、赤池学（ユニバーサルデザイン総合研究所 代表取締役所長）、及川美穂（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教授）、長坂寿久（元拓殖大学教授、ITI 客員研究員）、羽田裕（豊田通商 渉外部部長補）、本間徹（国際協力機構 国際協力専門員）、水上武彦（PwC サステナビリティ合同会社執行役員）、【オブザーバー】吉村忠幸（貿易・産業協力振興財団専務理事）、池下譲治（福井県立大学教授）、佐藤丈治（ジェトロ企画部海外地域戦略主幹兼海外調査部中東アフリカ課長）、白戸圭一（立命館大学教授）、蓮沼佳和（経済産業省 通商政策局アフリカ室長）、【事務局】湯澤三郎（国際貿易投資研究所 理事長）、小野充人（国際貿易投資研究所 事務局長）

議事：及川、岡田、長坂、羽田、本間の各委員から事前に提供のあった資料を参加者に事前にメール配布したうえで、当日もオンライン資料共有により参加者に供した。
主な議論は要旨以下のとおり。

「何が何でもアフリカではなく日本の得意分野を特定してアプローチすべき」

「アフリカの露出が極めて少なく情報が乏しいことから、“攻め”の取り組みが必要」

「日本の地域に注目し、産官学の連携を強化し、グローバル人材の育成のうえ小さな試行を試みたうえでの迅速成果を目指したかどうか」

「アフリカで“カイゼン”運動が広がっている基盤のうえに日本のアプローチを検討したかどうか」

「アフリカの現状認識に関する情報提供が欲しい。大陸内の多様性を前提に考えなければならぬ」

「コロナ禍の経営でデジタル化が促進されたと同時にムダも明らかになった。途上国におけるビジネス促進の必須を考えてみよう。組織、資金、バリューチェーン、製品サービス、ビジネス環境等」

「コロナによる世代交代に注目すべき。グローバル化で利益を得た当事者が打撃を受けている。次世代は我々ではなかろう」

「今の技術を活用できるのは3～5年程度だろう。アフリカ各国ではコロナ禍の被害を正確に把握できていない。最終的にモノを言うのは「現地力」だろう。日本から見たアフリカは当面の投資対象国だろうが、どう投資すべきか見えてこない」

「現地視察もままならないが、アフリカ内でのスタートアップは続き、世界はアフリカを巡って動いている。ついてゆけない企業は脱落する。Relocalization への動きも見落とせない」

上記の主な意見を巡って委員間の討論があり、終わりに平野主査から次回の運営について「現下の状況に対応してアフリカビジネス或いはアフリカ関連情報の発信・交流を、ITを通じて行っている site、機関、企業のリストアップをして、世界がどうアフリカと関わっているかを基に討論を進めたい」との提案があり委員の賛同があった。

●第2回研究会：2020年（令和2年）9月25日（金）12：00～14：25

開催場所：ITI をホストとしたオンライン（Zoom）形式による開催

参加者：【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）、赤池学（ユニバーサルデザイン総合研究所 代表取締役所長）、及川美穂（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教授）、長坂寿久（元拓殖大学教授、ITI 客員研究員）、羽田裕（豊田通商 渉外部部長補）、本間徹（国際協力機構 国際協力専門員）、水上武彦（PwC サステナビリティ合同会社 執行役員）、【オブザーバー】吉村忠幸（貿易・産業協力振興財団 専務理事）、佐藤丈治（ジェトロ企画部海外地域戦略主幹兼海外調査部中東アフリカ課長）、【事務局】湯澤三郎（国際貿易投資研究所 理事長）、小野充人（国際貿易投資研究所 事務局長）

議事：及川、岡田、羽田、本間各委員並びに事務局から事前に提供された資料を共有し、報告と討論が以下の諸点を中心に進められた。

「アフリカはもはや開発の対象ではなくビジネス対象の地域という理解が必要である」

「アフリカへの企業進出を助けるコンサル企業は少なくないが、マッチングアプリは未だない」

「物理的に参加する見本市から、現状はバーチャル展示会が主流になっている。(ジェトロもいくつか準備中) Webinar も活発である」

「独、豪の対アフリカ取り組みも注目すべきものがある」

「NGO、NPOの活躍・活用に留意すべきである」

「アフリカビジネスには若者の起業家が多く、彼らと経団連等との接点が欲しい」

「アフリカ情報は豊富だが経済界・社会への露出が少なく、メディア登場が少ない」

「アフリカは遠いという先入観を排除する必要がある」

「アフリカの成長の半分はスタートアップ企業が寄与したものである」

「日本の壁はリスクをとらない本社方針がアフリカへの関わりを妨げている」

次回(第3回)は「アフリカビジネス協議会」への提言を持ち寄り討論することになった。

●第3回研究会：2020年（令和2年）10月22日（木）10：30～12：40

開催場所：ITIをホストとしたオンライン（Zoom）形式による開催

参加者：【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）、赤池学（ユニバーサルデザイン総合研究所 代表取締役所長）、及川美穂（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教授）、長坂寿久（元拓殖大学教授、ITI 客員研究員）、羽田裕（豊田通商 渉外部部長補）、本間徹（国際協力機構 国際協力専門員）、【オブザーバー】吉村忠幸（貿易・産業協力振興財団 専務理事）、池下譲治（福井県立大学教授）、佐藤丈治（ジェトロ企画部海外地域戦略兼海外調査部中東アフリカ課長）、白戸圭一（立命館大学教授）、【事務局】湯澤三郎（国際貿易投資研究所 理事長）、小野充人（国際貿易投資研究所 事務局長）

議事：羽田委員提供の資料「アフリカ進出30社との面接結果」、「アフリカビジネス協議会WG活動の基本概念」を共有し、報告と討論が以下の諸点を中心に進められた。

「面接結果の要点①アフリカは苦労あるものの早期進出の価値がある②進出は長い目で見ろべき③日本の強みは十分通用する④幅広いパートナーシップを模索せよ⑤企業トップの思いと支援がなければ永続しない⑥ローカル人材による企業統治が重要」

「官が先行して環境を整えて民がその後進出する形ではなく、官民一緒にという発想が必要。進出企業数を増やすことが大命題。どうすればいいか。仏の事例が参考になる。現地からは農村開発支援の要望が高い」

「必要から見れば①インフラ②農業③生活環境（健康・医療等）④SME起業などの分野だろう」

「『アフリカ市場進出意欲・意向調査』といった企業向けアンケート調査を実施したらどうか（A.ビジネス協議会等然るべき機関で）」

「企業内事情を念頭に入れるべきだ。下はやりたいがトップは否定的というケースも。SMEでトップが意欲的だと意思決定が速い。誰が回答するかによって回答趣旨が変わる」

「日本が気づいたTICADブランドは貴重。進出企業の声をプロセスに組み込むことが必要だ。民間を公式なパートナーにして官民連携を強化すべき」

「アフリカのDXが注目されている。現在は対アフリカビジネス関連イベントは集客努力が不要なほど関心が高まっている」

「アフリカビジネスの問題は対面で掘り起こさないと本音が出てこない」

「政策、行政のトップにアフリカビジネス事情と壁について適宜インプットすることを心掛ける」

「中国による対アフリカ・インフラ支援融資案件は動いていない。中国にとって不良債権化しており、中国の対応が焦点になっている」

「AU代表部との連携がいずれの場合にも緊要だ。AUを動かし、各国の経済団体にアクセスする方法を探るべきだ。アフリカ全体のDXを俯瞰すると殊に医療面のアクセスが望まれる。日本の対外投資の1%のアフリカ向けを目標にしたらどうか」

「その旗振りはどこか、誰かが問題。銀行は既にアフリカに出遅れた」

「TICADから言えば外務省が旗振り役。ビジネス協と外務省の橋渡しが必要。AUのハードルは固い」

「日本で最もAUに食い込んでいるのは森本公使だろう。外務省もAUに打ち込む弾がなくて困っているようだ」

「駐ウガンダ大使は三菱商事出身。MOFAの民間重視の表れか。農村道路などプロジェクトは全て失敗」

「農業、農村開発支援は買い上げ、流通まで整備できないと成功しない。農産品加工産業の進出が期待される」

「アンケートはジェトロが実施しているものと重複を避ける必要がある。企業には「聞かれない」側面がある。企業向けに色々と情報提供やらマッチングなど、言わば馬を川にお連れすることをやっているが水を飲むまでにはなかなか行かない。『なぜ』の解明は少人数の席でないと難しいだろう。日本の成功企業はトップの決断によるものが多い」

「ジェトロ、慶大の経済学者を絡め（アンケートの体裁を整え）、企業トップへのアンケートにできないか」

「一方ではトップの意向は分かっても社内の空気が分からないマイナスもある。トップより一段下に聞くというのはどうか。対面でないと聞き出せない壁はやはり有か？」

「商社が一枚岩でない事情も妨げだろう。リーダー格企業に微妙な感情があるからかもしれない」

上記議論のうち、アフリカ・ビジネス協議会への提言とされる事項について、羽田委員が同協議会に提起のうえ、議論の結果を次回研究会でご報告頂くことになった。

●第4回研究会：2020年（令和2年）11月26日（木）10：30～12：25

開催場所：ITIをホストとしたオンライン（Zoom）形式による開催

参加者：【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）、赤池学（ユニバーサルデザイン総合研究所 代表取締役所長）、及川美穂（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教授）、羽田裕（豊田通商 渉外部部長補）、本間徹（国際協力機構 国際協力専門員）、【オブザーバー】吉村忠幸（貿易・産業協力振興財団 専務理事）、佐藤丈治（ジェトロ企画部海外地域戦略主幹兼海外調査部中東アフリカ課長）、白戸圭一（立命館大学教授）、蓮沼佳和（経済産業省 通商政策局アフリカ室長）、【事務局】湯澤三郎（国際貿易投資研究所 理事長）、小野充人（国際貿易投資研究所 事務局長）

議事：羽田委員提供の資料「アフリカビジネス協議会の活動状況について」を基に、同協議会議論の報告と討論が以下の諸点を中心に進められた。

「政府省庁間で色々な考えがある。アフリカビジネス協議会（以降ア・ビ協と略）は何ができるか、この構想は経団連から出たものだ。ア・ビ協としては、『ここまでしかできない』、『これ以上は予算をつけてくれ』と言ってもいいのではないか。ア・ビ協は政府間のMOUをフォローできるのか。官民でそれぞれできることをデマケするべきではないか」

「ア・ビ協の第1線で働く人はボランティアでやっている。ア・ビ協の名刺をもって活動しているわけではない。正式にア・ビ協から依頼されて仕事をやってくれという話にはなっていない」

「政府首脳にアフリカへのコミットメント実行ぶりを常に喚起するために、ア・ビ協のトップが政府首脳に年に一度は表敬して状況のインプットと協議会の存在証明をしておくことが必要だ」

「分野ではヘルスケアが最右翼だろう。日本国内のODAに頼らず、国際的な支援（ODA）の枠組みのなかで実現を考えるべきだ。その意味で戦場はUSAIDだしローマになっている。アフリカのインフラは中国の介入で債務問題化しているので当分動かない。やはりヘルスケアだ」

「農業分野は日本の力が及ばない、ボランティア・ベースを別として。日本は農業補助で育った農機具会社なので割高で売れない。今アフリカへ出ているのはサカタノタネぐらいか。第3セクターで商社がいくつか手掛けているようだ」

「政府系の投資会社はない。投資環境はその意味でASEANとは異なる」

「もはやODA頼みでアフリカにアクセスする考えを捨てなければならない。アフリカへのアプローチでは政府調達が手近であり、医療、食料などが多い。米国の民間財団の影響力が強く、日系企業はそれに絡んでいない。コロナ後はヘルスケアが主になろう」

「農業はJICAも手掛けており現場では一生懸命にやっているものの、保守的過ぎる傾向がある。生産技術支援をするとともに「如何に売るか、売れるものを作るか」という市場性重視の取り組みが必要になっている。端的には作物を誰につなぐかという流通の問題」

「JICAの海外青年協力隊OB/OGが2000人おり、意欲もあり前向きに協力してくれるだろう。彼らを巻き込む体制を築く必要がある」

「アフリカなど海外との Wrbinar はジェトロがやっているのでバッティングする。バッティングしないよう国内をまとめるのが第一。アフリカ関心SMEの発掘はMETI、JETRO、JICAなどがやっている。パクッと一緒にやる必要はない」

「ア・ビ協は『なんでもやろう』ではない。JICA、JETROそれぞれがアフリカ関連事業を進めていて連携が成り立っていない」

「『日本はこれだけいいモノを持っており、いいことをしようとしている。アフリカはどうしてわかってくれないのか』、というものの言いをしてはいけない」

「実業界はコロナでどうするかで手一杯だ。総理官邸も人が代わった。これまでアフリカを強力に支援してくれた長谷川氏が官邸を去った。官邸の対アフリカ関心は低下したとみていいだろう。官邸はもっぱら中国で手一杯で省庁もアフリカへは模様眺めの感じだ。METIの山中審議官(MOFA出身)に省庁の審議官レベルでの調整をしていただくという案は如何か。MOFAはTICADの半年前からでないとエンジンがかからないようだ」

「課長級でアフリカ戦略会議をやろうという話が出ている」

「企業向けアンケート実施案は独立した自己活動として実現を考える」

「農業では再生可能農業に注目している。関連は土壌改良で市場オリエンテドである。実現には単独ではなく、企業、団体等のネットワークが必要であり、ア・ビ協に期待している」

「来年度は現地の動向を入力して頂けるとよい」

「アフリカへの進出関心企業は出尽くしたのではないか。それら企業がア・ビ協に参集しているのだから、同協議会へのアプローチを深めてよい。来年度は新コミュニケーション・パターンのなかで現地の動向を集約して行き、ア・ビ協にインプットして行きたい。企業同士は壁をつくって越えられず、警戒し合っている。唯一政府が音頭をとる時だけ一緒になる。民間だけで話し合うことが大事なのだ。情報の国内共有が極めて重要だ」

●第5回研究会：2021年（令和3年）1月21日（木）14：00～16：00

開催場所：ITIをホストとしたオンライン（Zoom）形式による開催

参加者：【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）、赤池学（ユニバーサルデザイン総合研究所 代表取締役所長）、及川美穂（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

教授)、長坂寿久(元拓殖大学教授、ITI 客員研究員)、羽田裕(豊田通商 渉外部部長補)、本間徹(国際協力機構 国際協力専門員)、【オブザーバー】吉村忠幸(貿易・産業協力振興財団 専務理事)、佐藤丈治(ジェトロ企画部海外地域戦略主幹兼海外調査部中東アフリカ課長)、白戸圭一(立命館大学教授)、蓮沼佳和(経済産業省 通商政策局アフリカ室長)、【事務局】湯澤三郎(国際貿易投資研究所 理事長)、小野充人(国際貿易投資研究所 事務局長)

議事:第4回までの討論に基づき、アフリカビジネス協議会への提言の実施上の課題並びに研究会の総括討論を以下のとおり行った。

「アフリカビジネス協議会(以降A B協と略)の印象では、アフリカについての外部問い合わせが増え、アフリカについての勉強が進んでいるようだ。目下企業の中堅幹部を入れた企画に関わる事務局機能を強化し、政府、経済界トップへ提言する機能を充実する方向で案をまとめたところだ」

「いつまでもアフリカは遠い、行かない、会えないと言うところを越えなければいけない。人と人を繋ぐことをしなければ」

「岡田委員提案のアンケート実施の可能性は如何。A B協のインタビュー、アンケート結果の活用は如何」

「経団連、同友会経由で可能と思われる。アンケートで大事なのは『なぜアフリカに興味がないか』を浮き彫りにすることと理解する。目下ケニアについて国際開発センターに調査依頼中」

「アンケートと並んでアフリカの Web 洗い出しが必要ではないか。ビジネスの交流には不可欠だ。大方の情報はビジネス関連の内容が浅い」

「目下出張できないのでネットサーフィンでヘルスケア関連の国別 Web を調べている」

「アフリカとのビジネス・ミッションで語られていないとりこぼし領域がある。大学の中かではイノベーティブな連携をとると効果的と思う」

「アフリカではスタートアップが多い。如何にビジネス機会を見つけるかが一苦労だ。中にはカネ、人を投入している企業もある。それらを如何に日本企業に伝えるか。大方は『すごいですね』で終わり、響かない」

「アフリカ情報は少ないといわれるが、事実は逆で充満している。例えばアフリカ・ビジネス・ネットワーク(通称A Bネットワーク)にアクセスするとその豊富さに驚くだろう」

「アフリカ情報がないのではない。問題は企業が持つ『アフリカ人は信用できない』という予断だ。『期待するアフリカ企業はここに 500 社あります』といってもダメ。間に仏人が入るとか、外国企業が入ると信用する。『アフリカは怖い』から近づかないのが実情ではないか」

「かつてかなりの額を投じてアフリカの調査をして報告書を出した。『情報はいくらでもあるのに勉強しない』のが問題だ。アフリカ・ビジネスの話になると外国企業（トルコ、仏・・・）などとの連携ばかりになってしまう。いわば日本にあるメンタルバリアを超えないといけない」

「C S V の視点からもっとダイナミックに対応しなければ」

「情報が充満していて勉強が足りないという点は同意する。問題は企業情報については玉石混交でどれをピックアップすればいいか。いわば Web 情報の裏付けを取らないといけない。J I C A の最近のイベントでも審査には欧米人を入れており、最終 10 社を選定する」

「ビジネス支援をどこまでやるかが問題だ。アフリカ・スタートアップは多いが、彼ら自身が動くようにしないとモノにならない。どこまで支援してどこから彼らがやるべきかを意識しておかないといけない」

「いわゆる千三つというスタートアップの状況のなかで成功企業を育てるのは O D A でも難しいところだ」

「コロナでビジネス、ミッションが多様化しているので、大学との連携などで足りない部分を協業でおぎなえると思う」

「なぜ欧米がアフリカに肩入れしているのかを知るのも意味がある。『アフリカは面白いよ』 イベントで 10 社に絞るのは勿体ない」

「アフリカへのアプローチで V C の在り方が欧米と日本とで違うのだろう。日本でアフリカにアプローチしている企業で V C はいないだろう。V C は捨てる覚悟が必要だが、まだ日本はそこまで行っていない」

「インスパイア社などはアフリカをどう見ているだろうか」

「安倍政権時の継承はあると思う。年初に茂木外相はアフリカ 6 か国を歴訪した」

「政府には役所の幹部ではなく企業トップがアフリカ情報の継続注入に赴くべきだ」

「北欧、欧州モデルがアフリカにも妥当しないか」

「世界的には90年代後半から企業はNGO/NPOを使って課題を突破して行く傾向が主流になった。日本ではNGO/NPOの基盤が小さく迫力や意義が感じられていない。21世紀にはBOPビジネスはNGO/NPOとの協働が不可欠だと創始者のプラハラドは言及している。味の素にも彼は言及しており、インドの栄養改善にはNPOと組んだ日本企業との協働に触れている。住友化学の虫よけ蚊帳もNPOからサポートを受けて成功した。マラリヤ情報をロンドンのNPOから入手していた。ミレニアム開発目標もNPOの提言を積み重ねて提言したもの。アフリカ・イノベーションに取り組むためにはNGO/NPOの課題に取り組むことで可能になった。オランダはODA予算の20%、米国は40~50%をNGO/NPOに配分している。企業がNGO/NPOと組む時代になっている。殊にアフリカではその視点が必要だ。AB協のWGのなかにNGO/NPOの活用を計画する部会があってもいいのではないか。留意すべきは日本のNGO/NPOを招聘してもどれだけ働けるか疑問があることだ。存在がまだ小さい。だがCSR報告書には大企業はNGOとどう関わっているかがリストアップされている。日本の報告書にはNGO/NPOの包摂に触れていない。日本企業にはまだNGO/NPOを使う能力が熟していないのか」

「味の素の成功はナイジェリアだが、他の国へ行く気はなかったようだ。スペシャル・マインドの欠如の問題があったが、意識の高さは相当なものだった。マダガスカルでの事例を見ると、明日をどう拓いてゆくかという次元に留まり、苦戦中。アフリカ・ビジネスではうまく行かないと『アフリカのここが悪い』という指摘に終始し勝ちだ。日本に問題がある。とことん人を張り付けていない。AB協が活性化しないと展望がない。企業のやる気が大事で、『政府にこれをやってくれ』では駄目。第2の関べ、トヨタに出てもらいたい。国際NGO・日本NGOとの連携も出よう。モザンビークでは官民の争いになり、結局JICAが引くことになった。NGOと話し合いができればよかった」

「AB協という入り口を通ったら広い活動の場が広がっていたという存在になると期待する」

「残念ながらまだAB協は育っておらず、確立した組織になっていない。NGOの方が育っており、組織的にもしっかりしている。企業がNGOを対立的に捉えているのも問題だ」

「これから大企業に charging mission を与えたらNGOに依って来るのではないか」

「NGOとの連携を念頭に企業へのアンケート調査を某調査会社と相談したことがある。経営者が（アフリカ関連で）やりたいことを数万社からどういうキーワードで抽出するかが問題になった」

「コロナのため実業界が国内指向になってしまっている。デジタル化で地方大学と海外事業について良い対話ができた。大学を巻き込むことを敢えて提案する」

「一般的な風潮は日本はコロナで大変だから、アフリカは益々遠のいたという感じ。『アフリカは儲からない』という言葉がついてくる」

「コロナで遠のいた今こそチャンスだと言うような企業に出てもらいたい。『今こそアフリカだ』と言いたい」

「日本の経済界は苦戦している。今ある企業ではなく、これからの企業を育てる方向で考えないといけない。GAFAMも20年数前はなかった。アフリカを支えるのはエコシステムだが、これに日本は弱い。財政支援が要る。日本でNGOが弱いのは、人材がNGOからフェアトレードに流れたからではないか」

「ジェットロで実施したSME宛インタビューの印象では、対アフリカではSMEは大丈夫という印象を持った。課題は大手企業だと思っている」

「コロナの影響もあり対アフリカ関心が落ちている。情報はあるが不勉強という状況を踏まえて、では彼らにどういう発信をして行けばいいのか。成功事例を経営者相手にどんどん打ち込んで行くことが必要だ」

2. アフリカ 15 か国の投資誘致・輸出振興機関

国名	投資誘致機関	輸出振興機関
Kenya	Kenya Investment Authority(KenInvest)<www.invest.go.ke/>	Kenya Export Promotion & Branding Agency<ps@industrialization.go.ke>
Egypt	Egyptian General Authority for Investment and Free Zones (GAFI)<www.gafi.gov.eg><investorservices@gafinet.org>	EECA(Egyptian Export Council)<eeca@eeca.gov.eg>,Egyptian Exporters Assn.
Uganda	Uganda Investment Authority<info@ugandainvest.go.ug>	Uganda Export Promotion Board
Rwanda	Rwanda Development Board<ipd@rdb.rw>	Rwanda Inv. & Exp. Promotion Agency(RIEPA)
Ethiopia	Ethiopian Investment Commission (EIC)<info@ethio-investment.com>	Ethiopian Chamber of Commerce & Sectoral Assn.<www.ethiopianchamber.com><ethchamber@ethionet.eg>
South Africa	Invest SA, Southern African Venture Capital & Private Equity Assn.(SAVCA)	S.Africa Chamber of Commerce in Japan<info@saccj.com>,S.African Trade & Investment Promotion Agency
Tanzania	Tanzania Investment Center	Board of External Trade of Tanzania<www.bet.co.tz>
Zambia	Zambia Investment Center<www.zic.org.zm>	Zambian Int'l Trade & Investment Center(ZITIC)
Morocco	Invest in Morocco, Casa blanca-Settat Regional Investment Center(日本語可)	Moroccan Center for Export Promotion<www.marocexport.gov.ma><exportateurs2017@marocexport.gov.ma>
Tunisia	Foreign Investment Promotion Agency(FIDA)<www.investintunisia.tn><fipa.tunisia@fipa.tn>	Tunisian Export Promotion Center(CEPEX)<www.cepex.nat.tn>
Mauritania	Invest in Mauritania, Mauritania;Inward & Outward FDI	在京大使館<www.amba-mauritania.jp/><ambarim2@gmail.com>
Ghana	Ghana Inv. Promotion Center<www.gipcghana.com>	Ghana Export Promotion Authority<www.gepaghana.org>,Ghana Export promotion
Nigeria	Nigerian Inv. Promotion Commission<infodesk@nipc.gov.ng>	Nigerian Export Promotion Council<enquiries@nepc.gov.ng><ceo@nepc.gov.ng>
Cote d'Ivoire	Investment Promotion Center in Cote d'Ivoire(CEPICI)	Cote d'Ivoire Export promotion Agency(CEPICI)<www.apex-ci.net>

(参考) Michigan State University の Global Edge →Investment promotion agency

クリックで世界 130 か国余の投資誘致機関にアクセスが可能。

東アフリカ諸国は輸出振興共同組織 East African Community を設けている<www.eaexport.com>。

(出所) 国別サイトから ITI 作成

3. アフリカ関連情報サイト

(1) 日本のアフリカ情報提供主要サイト

- ① https://www.jetro.go.jp/services/africa_sudesk.html

J E T R O 提供によるアフリカ・スタートアップ一覧並びにスタートアップ関連情報を提供している。

- ② <https://www.ab-network.jp>

TICAD V を機に官民連携により設立された情報ポータルサイトで日本とアフリカの間のビジネス振興に関する諸情報を提供している。

- ③ <https://abp.co.jp>

アフリカビジネスパートナーズ提供サイトで日本企業のアフリカビジネスについて最も詳細に網羅した「アフリカビジネスに関わる日本企業リスト」を定期刊行し、コロナ状況下のアフリカの最新動向を提供している。

- ④ <https://www.facebook.com/ADNJ2020>

在日本アフリカ人協会：ディスカバリー・アフリカを開催(2020年は第6回コートジボワール編を遠隔で)

https://discoverafrica6.peatix.com/?fbclid=IwAR3qTe7_eGeSdQV0o2wP1633wR-enHNFHufW0Qa0TTUzKcjSuNz0kPM2YQ

(2) アフリカが提供する情報サイト

- ① <https://www.loc.gov/rr/business/african/associations.html> (アフリカの業界団体)

- ② <https://www.loc.gov/rr/business/african/databases.html> (アフリカビジネス・データベース)

- ③ www.africanbib.com (The African Business Information Bank 提供サイト)

(3) 国際機関・外国が提供するアフリカ関連情報サイト

1) 米国議会図書館が紹介するサイト

- ① サハラ砂漠南部のアフリカ --- 選択されたインターネットリソース

<https://library.stanford.edu/africa-south-sahara>

- ② グローバルエッジ:国際的なビジネスリソース <http://globaledge.msu.edu/resourceDesk>
- ③ 国際協会連合 <http://www.uia.org>
- ④ 国際経済・ビジネスのためのウェブリソース <https://www.loc.gov/rr/business/african>

2) 下記国際機関は広範なアフリカ関連情報を提供している

ITC, UNIDO, OECD, WTO, MIGA, IMF, AFDB(アフリカ開銀: www.afdb.org)

3) 米国を初め各国はアフリカ関連情報サイトを公開している (一部に使用制約も)

- ① <https://www.usaid.gov/powerafrica/usgovernmentagencies>
- ② <https://www.ifla.org/past-wlic/2012/201-jiyane-en.pdf>
- ③ <https://donortracker.org/German-BMZ-development-investment-fund-Africa>

ドイツの開発投資ファンド情報

- ④ <https://www.dfat.gov.au/people-to-people/foundations-councils-institutes/agaar/Pages/members-of-the-advisory-group-on-australia-africa-relations>

オーストラリアの Advisory Group on Australia-Africa Relations (AGAAR)。2015 年豪外務省が設立。主要メンバーは在豪アフリカ人中心に各界から。AGAAR は国家としてのアフリカ戦略記述書を発表:

<https://www.dfat.gov.au/sites/default/files/a-strategy-for-australias-engagement-with-africa.pdf>

- ⑤ <https://www.africadownunderconference.com>

Australia Africa Week (AAW) (TICAD のオーストラリア版?)。AGAAR 外務貿易が設置する諮問組織が主催。2019 年開催。2020 はコロナで延期され一部 (Africa Down Under Conference) は11月開催。

4. 日本貿易振興機構（JETRO）2020 年度アフリカ事業の資料について（資料）



JETRO 2020年度アフリカ事業について

独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）

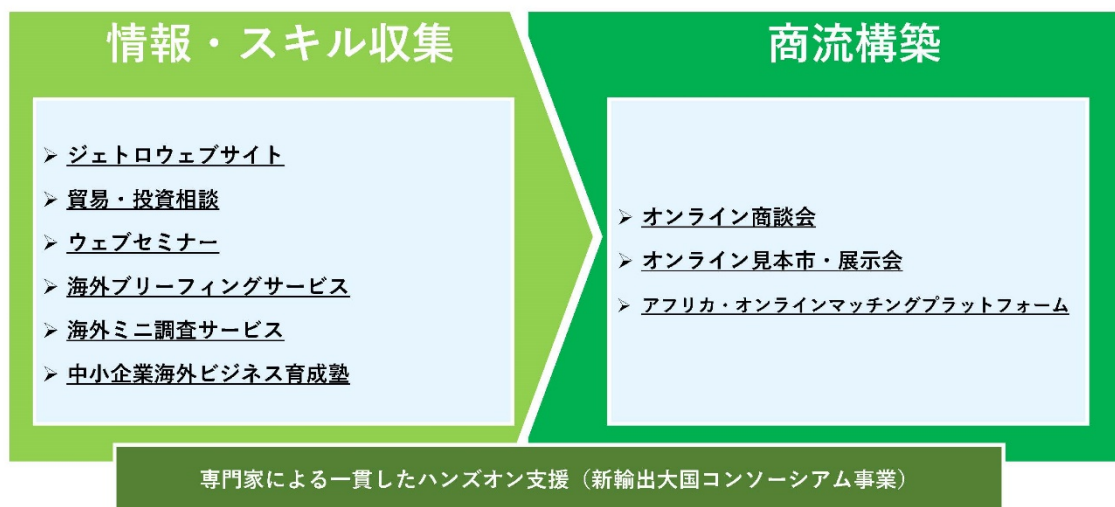
Copyright © 2021 JETRO. All rights reserved.

1

JETROのアフリカ向けサービスについて

A dark green header banner with the JETRO logo and "Japan External Trade Organization" text on the right, and "2020年度" in the top right corner.

ジェトロは、アフリカ・ビジネスの成功を目指す企業の皆さまのご要望に合わせた各種メニューを取り揃えて、お問合せをお待ちしております。



Copyright © 2021 JETRO. All rights reserved.

2

情報・スキル収集：ウェブセミナー

JETRO Japan External Trade Organization

2020年度

ジェトロでは、アフリカ現地駐在員や専門家から生の情報を発信するウェブセミナーを積極的に実施しています。「アフリカ先行者」向けと「新たにアフリカに取り組む企業」向けとの両面からコンテンツを組んでいますので、ご関心のあるセミナーにぜひご参加ください。

ジェトロのアフリカ関連のウェブセミナーはこちらから：
https://www.jetro.go.jp/eventstop/events/africa/event_seminar

ジェトロ中東アフリカNews

中東アフリカ地域のビジネス関連情報をお届けする、メールマガジン（無料）にご登録ください！アフリカ関連のウェブセミナーについても、開催情報をいち早く入手いただけます。

ご登録はこちら：https://www.jetro.go.jp/mail/list/middle_east.html

Copyright © 2021 JETRO. All rights reserved.

3

情報・スキル収集：海外ブリーフィングサービス

JETRO Japan External Trade Organization

2020年度

海外出張の際に、ジェトロ事務所にお立ち寄りいただき、現地の「一般経済事情」「現地商習慣」「現地法人設立」「現地駐在員の生活環境」などについて情報収集いただけるサービスです。ジェトロ・メンバーズ等限定で、オンラインブリーフィングサービスを開始しました！

オンラインブリーフィング（対象者限定）お申込はこちらから：
https://www.jetro.go.jp/services/online_briefing/



ジェトロのアフリカ事務所

- ・ラバト（モロッコ）・カイロ（エジプト）
- ・アディスアベバ（エチオピア）・ナイロビ（ケニア）
- ・アビジャン（コートジボワール）
- ・アクラ（ガーナ）・ラゴス（ナイジェリア）
- ・ヨハネスブルグ（南アフリカ共和国）
- ・マプト（モザンビーク）

ジェトロ・メンバーズ

ジェトロの会員制度「ジェトロ・メンバーズ」。信頼できるサービスとタイムリーな情報で、貴社の海外ビジネスをジェトロがバックアップします（年会費77,000円）。会員限定のサービス（オンラインブリーフィング・配信限定ウェブセミナー等）や、有料サービスの割引などジェトロを有効に使う、アフリカ・ビジネスを成功させましょう！

ジェトロ・メンバーズ詳細はこちら：<https://www.jetro.go.jp/members/>

Copyright © 2021 JETRO. All rights reserved.

4

海外取引の足がかりとなる情報を、お客様に代わってジェトロ海外事務所がお調べします。現地の基本的な情報を把握したい方、海外取引のより具体化を目指す方のご利用をお勧めいたします。（有料／ジェトロ・メンバーズ会員割引料金あり）。

海外ミニ調査サービスのお申込はこちらから：
https://www.jetro.go.jp/services/quick_info/



企業リストアップ

輸出入や代理店、製造委託等のパートナー候補となりうる現地企業を10社程度リストアップいたします。



現地法令等検索

ご指定の法律や政令等の原文を検索いたします。（現地語の翻訳はいたしません）



統計資料検索

公的機関等が公表している輸出入や生産統計などを検索いたします。（現地語の翻訳はいたしません）



店頭小売価格調査

ご指定の商品について、現地のスーパーマーケット等の量販店や有力なネットストア、ネットショップでの販売価格を調べます。

今年度、ジェトロはアフリカビジネスの基礎的なスキルなどを5日間にかけて学ぶアフリカコースを中小企業海外ビジネス育成塾（※）に設置しました。参加者はジェトロ・アフリカ事務所とWEB面談を行いながら、アフリカ市場参入の戦略を策定しました。

※中小企業海外ビジネス人材育成塾：中小企業において、海外ビジネスを中核的に推進できる人材を育成するプログラム。

今年度実施プログラム

事前課題		貿易実務オンライン講座 英文ビジネスeメール編のeラーニング受講
基礎研修 (1日6時間)	8月7日	海外展開戦略策定、商談ツール作成のための海外ビジネス基礎知識の習得
	8月21日	海外展開戦略策定
	8月28日	商談ツールの作成
	9月4日	商談スキルの習得
	9月11日	アフリカ現地情報講座
個別添削指導	9月5日～27日	海外展開戦略や商談ツールのブラッシュアップ
WEB面談	9月28日～10月2日	ジェトロ在アフリカ事務所駐在員等によるアドバイス
仕上げ研修	10月16日	気付き・学びの共有（参加者プレゼンテーションと講評）



商流構築：アフリカ・オンライン商談会シリーズ

JETRO Japan External Trade Organization

2020年度

2020年9月～2021年1月にかけて、アフリカを対象としたオンライン商談会を4回実施予定（①医療機器、②環境・機械、③農業資機材、④総合）。新型コロナウイルス感染症の影響で、展示会への出展や現地渡航が制限される中、現地の有力バイヤーとの商談の機会を提供しています。



9月 | 医療機器

画像診断システム、画像診断用X線関連措置及び用具、医用検体検査機器、施設用機器、処置用機器、歯科用機器 等



11月 | 環境機械

水処理、バイオマス関連技術、廃棄物処理技術、省エネ関連技術、再生可能エネルギー関連技術、大気汚染対策技術 等



12月 | 農業資機材

農業機械（トラクター、耕耘機、掘削機、収穫機、発電機、スプレヤー、精米機器、選別機/色選別機 等） 等



1月 | 総合

分野を問わず、参加日本企業の要望に応じてアフリカ企業とのマッチングを実施。

商流構築：オンライン見本市・展示会

ジェトロでは、従来の見本市・展示会で設置していたジャパンパビリオンを、オンライン見本市・展示会にも設置しています。ジャパンパビリオン出展は、出展コストの低減や出展の手間の軽減などのメリットがあります。

Copyright © 2021 JETRO. All rights reserved.

7

商流構築：アフリカ・オンラインマッチングプラットフォーム

JETRO Japan External Trade Organization

2020年度

ジェトロは、アフリカ市場を目指す日本企業とアフリカ各国企業の計300社が恒常的に商談等を行うことのできるプラットフォームを開発しました。ジェトロのアフリカ事務所が選定した有力企業とのビジネスマッチングが可能です。

アフリカを目指す日本企業

×

JETRO選定のアフリカ企業

検索からチャット、商談スケジュールリング、オンライン商談まで、300社を一つのプラットフォームでマッチング



シンプルな登録ステップで簡単にマイページを開発。関心事項、自社PRを掲載。



キーワードやタグによる検索で、パートナー候補企業を絞り込み。



詳細なやり取りはチャット機能で対応。連絡先は非開示のままでOK。



1クリックで面談をリクエスト。システム上で商談スケジュールを管理。



商談スケジュール調整後は、自動生成されるリンクからオンライン商談を実施。

実施期間 | 2020年10月12日（月曜）～2021年3月12日（金曜）（予定）

対 象 | 以下の属性に該当する約300社

- ①アフリカ市場開拓・パートナー希望発掘に関心のある日本企業
- ②日本企業からの製品調達、日本企業との連携に関心のあるアフリカ企業



Copyright © 2021 JETRO. All rights reserved.

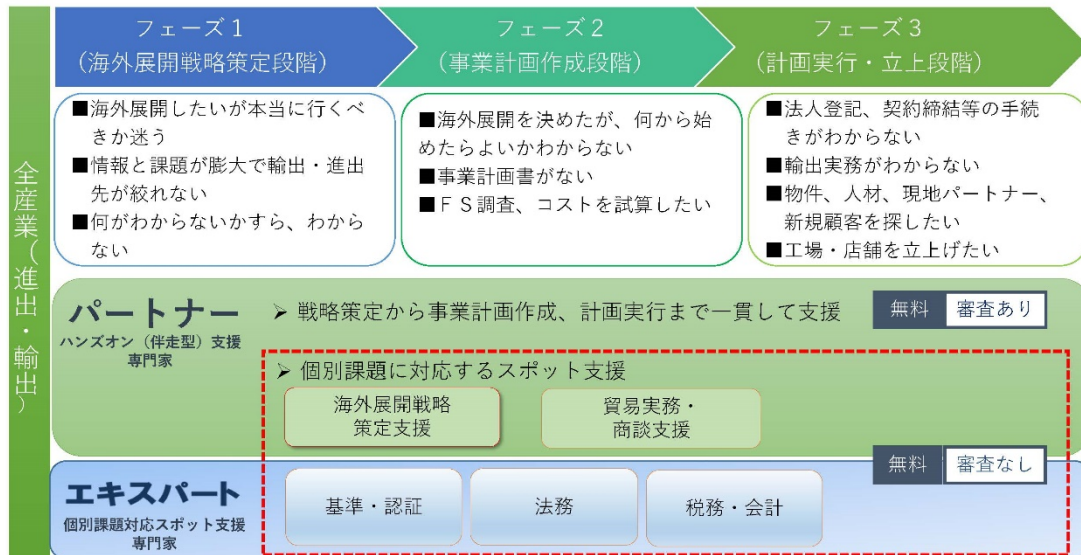
8

専門家ハンズオン支援（新輸出大国コンソーシアム事業）

JETRO Japan External Trade Organization

2020年度

国際ビジネス、海外駐在などの経験をもつ専門家が、戦略策定から事業計画作成、計画実行まで一貫支援（ハンズオン支援）を行います。海外市場の調査方法、商談候補の情報収集方法など海外事業に不可欠のノウハウの提供に加え、商談のための海外出張に同行、商談などにも専門家が同席します。



Copyright © 2021 JETRO. All rights reserved.

9

国際ビジネス情報番組「世界は今 JETRO Global Eye」

JETRO Japan External Trade Organization

2020年度

国際ビジネス情報番組「世界は今 JETRO Global Eye」

「それでもアフリカビジネスは止まらない」

コロナ禍でビジネス環境が厳しくなっているなか、アフリカでビジネスチャンスを見いだす日本企業3社の取組を映像でお届けします。

視聴はこちら：<https://www.youtube.com/watch?v=ohPtWfg5CjU>



Copyright © 2021 JETRO. All rights reserved.

10

ジェトロのスタートアップ関連レポート

<書籍>

- ◆飛躍するアフリカ！ーイノベーションとスタートアップの最新動向（2020年4月1日）
<https://www.jetro.go.jp/publications/jetro/27762a7bfcd3eabb.html>

<調査レポート>

- ◆アフリカ・スタートアップ100社（2019年2月）
<https://www.jetro.go.jp/world/reports/2019/01/dc0d01678915e238.html>
- ◆南アフリカ共和国のスタートアップ事例－新興国におけるイノベーションの実態（2018年8月）
<https://www.jetro.go.jp/world/reports/2018/01/dc6281dfc43c889b.html>
- ◆エジプトにおけるスタートアップの現状 分野別の状況と主要プレイヤー（2019年6月）
<https://www.jetro.go.jp/world/reports/2019/01/c58123432e4c99fc.html>
- ◆チュニジアのスタートアップ最前線－革命から8年、チュニジアの若者は起業を目指す（2019年3月）
<https://www.jetro.go.jp/world/reports/2019/01/c36fee9e2383ce10.html>

<地域・分析レポート>

- ◆特集「アフリカビジネス5つの注目トレンド」（2019年7月）
<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/special/2019/0702/>
- ◆連載特集「アフリカ・スタートアップ」
 - ①エコシステムのキーパーソンに聞く 現地最新事情（2019年7月）
<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/special/2019/0701/>
 - ②有望アグリテックに聞く（2019年9月）
<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/special/2019/0901/>
 - ③物流・運輸の変革者に聞く（2019年11月）
<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/special/2019/1101/>
 - ④成長スタートアップに聞く（2020年1月）
<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/special/2020/0101/>

アフリカのスタートアップ情報サイト

- ◆Partech Partners
<https://partechpartners.com/>
- ◆Wee Tracker
<https://weetracker.com/>
- ◆Crunchbase
<https://www.crunchbase.com/>
- ◆Briter Bridges
<https://briterbridges.com/>
- ◆Disrupt Africa
<https://disrupt-africa.com/>
- ◆Quartz Africa
<https://qz.com/africa/>
- ◆Ventureburn
<https://ventureburn.com/>
- ◆IT News Africa
<https://www.itnewsafrica.com/>
- ◆Apps Africa
<https://www.appsafrica.com/>
- ◆Techgist Africa
<https://www.techgistafrica.com/>
- ◆BizTech Africa
<https://www.biztechafrika.com/>

アフリカの主要なスタートアップ関連イベント

- ◆Transform Africa Summit
<https://transformafricasummit.org/en/>
- ◆Techpoint Build
<https://build.techpoint.africa/>
- ◆Africa Tech Week
<https://africatechweek.co.za/>
- ◆Finbank Innovation Conference
<https://finbankinnovation.com/>
- ◆Africa Com
<https://tmt.knect365.com/africacom/>
- ◆Super Return Africa
<https://informaconnect.com/superreturn-africa/>
- ◆Rise Up Summit
<https://www.riseupsummit.com/home/>

〔禁無断転載〕

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
令和 2 年度（一財）貿易・産業協力振興財団 助成事業
発行日 2021 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>

