

Kyoto - Africa Startup Ecosystem Meetup

アフリカスタートアップ エコシステムの最前線

7月4日にアフリカ最大のテック集積地ナイジェリアを中心にアフリカの最新事情について、直近のマクロ経済、政治動向及びスタートアップ市場の観点を踏まえ、専門家による講演や議論を京都市・京都知恵産業創造の森で行いました。

冒頭、ナイジェリア国立デジタル・イノベーション機関のヤクブムサヤクブ長官が、ナイジェリアからオンラインでメッセージを寄せました。「ナイジェリアには、多くのイノベティブなスタートアップがあります。スタートアップエコシステムを促進するために、ナイジェリア政府はさまざまな施策を講じており、また独立行政法人国際協力機構（JICA）が信頼できるパートナーとして、積極的に協力してくださっています」として、ナイジェリアのスタートアップエコシステムの醸成の現状とともに日本の投資拡大に期待を述べました。

また日本・京都からアフリカに進出したスタートアップとして、株式会社Sunda Technology Globalの坪井 彩氏がウガンダ

から報告しました。同社は、モバイルマネーを使った自動井戸水料金回収システムの提供を通じて、アフリカの水問題の解決に力を尽くしています。坪井氏は、ビジネスを通じてアフリカの社会課題を解決することへの使命感と、事業拡大の展望を熱く語りました。



講演

アフリカのスタートアップエコシステムの現状について

アーメッド バツレ氏

ナイジェリア国立デジタル・イノベーション機関(The Office for Nigerian Digital Innovation)
Innovation Ecosystem Engagement Officer

アフリカ大陸は今、目覚ましい経済成長を遂げており、日本企業にとっても魅力的な未開拓市場となっています。スタートアップの数も資金調達額も近年、急激に伸びています。中でもナイジェリアのスタートアップエコシステムには、技術革新、市場の可能性、労働力、政策、インフラ開発という点に特長・魅力があります。まず「技術革新」に関しては、3,000社以上のスタートアップがあり、そのうちの60%が資金調達に成功しています。ベンチャーキャピタルやエンジェル投資家が有望なベンチャー企業の成長を後押ししている他、民間投資を補完するかたちで、政府もスタートアップを活性化するための資金提供プログラムを提供しています。例えば、ナイジェリアの政府機関であるデジタル・イノベーション機関がJICAと協業で設置した起業家育成プログラム「iHatch: アイハッチ」もその一つです。



加えて、我々がナイジェリアへの投資を魅力的だとするもう一つの根拠は、「労働力」の豊富さにあります。ナイジェリアの人口は2億人

を超えますが、大半を若年層が占めており、モバイル経済だけでも約160万人もの雇用を創出しています。その他、国の情報技術開発庁（NITDA*）が、100万人を目標にデジタル人材のトレーニングを行うなど、「労働力の開発」も進んでいます。

またナイジェリア政府は、スタートアップの促進を後押しするさまざまな「政策」を打ち出しています。「国家デジタル経済政策と戦略」や「国家ブロードバンド政策」、「ナイジェリアデータ保護規則」も多くのイノベティブな起業家の輩出に寄与しています。また、2022年10月に制定された「ナイジェリア・スタートアップ法2」も実施段階に移行しており、今後スタートアップエコシステムの強化に寄与していく予定です。

2023年5月に新政府が発足し、燃料補助金の廃止や通貨ナイラの切り下げといった政策（二重為替の撤廃）が次々と打ち出されていますが、長期的には深刻な問題にはならないと考えています。政府は税金の免除や助成金、投資促進スキームといった投資優遇措置も講じています。今後、海外の投資家が、ナイジェリアのスタートアップエコシステムの成長に大いに貢献できると期待しています。

*National Information Technology Development Agency (NITDA)

トーク セッション

世界が注目するアフリカのポテンシャル！

司 会

不破 直伸氏 独立行政法人 国際協力機構 (JICA) スタートアップエコシステム専門家

パネリスト

山内 理希氏 Riviera Partners, Founder

中野 晃太氏 三菱商事株式会社 電力ソリューショングループ ユーティリティ・リテイル本部 戦略・企画室 次長

アーメッド バツール氏 ナイジェリア国立デジタル・イノベーション機関 Innovation Ecosystem Engagement Officer



山内 ケニアをベースに日本の企業や政府のアフリカへの投資・進出のアドバイザーを行っています。今年だけですでに100件を超える日本企業とアフリカとのミーティングをアレンジするほど、アフリカへの関心が高まっており、成功事例も増えています。アフリカにおける投資リスクは、企業の95%が未上場で、開示情報がほとんどないことです。その分、現地のインナーサークルに入る価値が世界一高いといえます。現地に行き、ベンチャーキャピタルやプライベートエクイティのキー



パーソン、財閥、政府関係者とながり、信頼関係を築くことが極めて重要です。アフリカはファンダメンタルな伸びは大きい反面、インフラや戦略的パートナーが少ないのが課題。その点でも日本企業と良い互換関係を作れるのではないかと思います。

中野 当社は、アフリカで事業を展開するBboxxというスタートアップに出資しています。同社は未電化地域に分散型電源を設置、太陽光パネル、電池、そしてライトやテレビなどの家電をパッケージにして提供しています。モバイルメントによって1日単位で電気料金を支払う仕組みで、より多くの人に「電気のある生活」を届けるところが特長です。持続的に収益が見込めることはもちろんですが、社会的・環境的にも価値の高い有意義な事業だと考えています。アフリカでのビジネスで難しさを感じるの、日本とは異なる文化・環境が多いこと、そしてその実態が日本でうまく理解されないことです。とは言え各国政府のサポートもありますし、現地の日本政府も歓迎してくれています。現地の企業・従業員と信頼関係を作ってビジネスを大きくしていくことが重要です。大変ですが、やる価値はあると考えています。



アーメッド 今年5月に新政権が発足後、矢継ぎ早に政策が変わっています。通貨ナイラを切り下げ、それまでまかり通ってきた二重為替を解消したこともその一つ。これにより外貨を稼ぐことが政府の狙いです。二つ目に、燃料補助金を撤廃し、新政府の下で、国内の石油精製工場を再稼働



する計画が進んでいます。これが実現すれば、石油価格が下がることが予想されます。いずれも困難はありますが、長期的にはナイジェリアに利益をもたらすものと考えています。政府も、海外企業と国内スタートアップの連携を力強く後押ししています。例えば、三菱商事とナイジェリア国内のスタートアップの事業連携についてナイジェリア政府・JICAが後押しするかたちで、これまでになかった協業が実現しました。信頼できるパートナーとの連携で新規ビジネスの創出に成功した事例です。

不破 お三方にお話を伺って、アフリカのビジネスエコシステムへの進出・投資を成功させるためのキーワードが見えてきたように思います。まず「情報格差」があること、それを埋めるため



に「戦略的パートナー」になる必要があり、そのための「信頼関係」をいかに築くかが、日本企業の課題になりそうです。企業間の戦略的パートナーシップに加え、それを結んだ後、従業員同士で信頼関係を築くことも重要だと感じました。

終わりに

アフリカ市場は今後も大きく成長していくだろう。この拡大する市場に日本企業が進出するには現地に精通した信頼できるパートナーが必須である。現在Riviera Partnerの山内氏は様々な日本企業に信頼できるアフリカ企業を繋げる仕事を専門としており、日本企業のアフリカ進出が拡大していくことを今後期待したい。