

令和5年度補正 グローバルサウス未来志向型共創等事業
(アフリカ)

アフリカスタートアップと
日系企業の提携推進に向けた
マスタープラン策定等調査事業

株式会社 Yoren

1章. 本事業の概要

1. 背景

1.1 アフリカスタートアップ投資の減速と構造的課題

アフリカのスタートアップ投資は2022年を境に減速・低迷傾向にある。その大きな要因は、スタートアップが既存産業と融合しておらず、単独では増収・黒字化の難易度が高いため、エグジット（Exit）の機会が乏しいことにある。

1.2 部分最適の限界

ボトルネックが多岐にわたるアフリカ市場において、スタートアップ単体では「部分最適のデジタル化」に留まっており、ソリューションが「点」でしか存在していないのが現状である。そのため、日本企業にとっても連携のインパクトが小さく、参入の足掛かりを掴みにくい状況が続いている。

2. 目的

2.1 本事業における「束ね」の定義

本事業で用いる「束ね」とは、単独では「点」としてしか存在し得ないソリューションを、産業として機能するよう構造化する以下のプロセスを指す。

- スタートアップのパッケージ化（横の束ね）：ボトルネックにより「部分最適」に留まっている現地の複数のスタートアップソリューションを統合し、「スタートアップパッケージ（以下、SUパッケージ）」として一塊にする。
- 既存産業との融合（縦の束ね）：上記の「SUパッケージ」を、物流網や顧客基盤などの基礎インフラを持つ現地の「伝統的な既存企業」と組み合わせ、サプライチェーン全体を包括的にアップデートできる状態にする。

2.2 目指したいこと

2.2.1 本事業の目的

アフリカ市場において、単独（「点」）での参入や収益化が困難な日本企業と、既存産業との融合が進まずExit機会や成長が限定的な現地スタートアップ、双方の課題を同時に解決することを目的とする。現地のスタートアップや既存企業、そして日本企業を束ねてバリューチェーン全体をアップデートすることで、スタートアップには成長とExitの機会を、日本企業にはリスクを抑えた市場参入と事業拡大の機会を創出することを目指す。

2.2.2 実現に向けた3つのステップ

上記の「束ね」を基盤として、本事業では以下の3点を段階的に実現することを目指す。

1. 「束ね」の組成（現地側の受け皿作り）：日本企業のニーズを鑑みつつ、産業セクター別に「SUパッケージ」と「伝統的な既存企業」を統合し、現地側における強力なパートナーシップ（束）を組成する。
2. コンソーシアムの設立（日本企業との接続と事業化）：組成した現地の「束」と、技術や資金を持つ「日本企業」をマッチングする。単なる提携に留まらず、事業支援や主体的な操業までを

担う「日本アフリカ産業共創イニシアティブ（以下、JACCI）」というコンソーシアムを設立し、日本企業が参入しやすい枠組みを構築する。

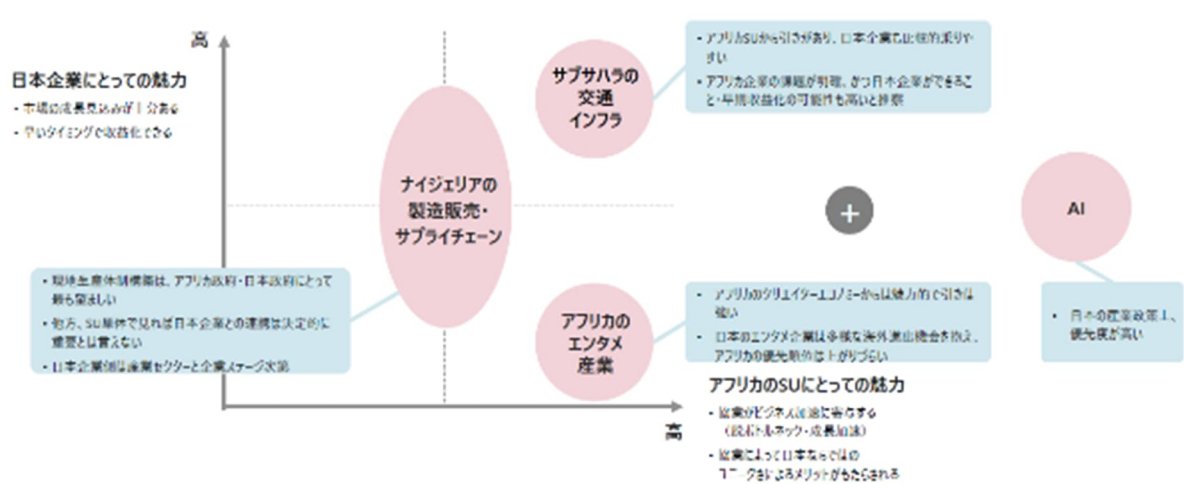
【図1 JACCIで目指すこと】



[出典：Yoren 作成]

3. 実ケース事業の具体的な展開（仮説の実証）：机上の空論に終わらせず、以下の4つの具体的な事業領域（実ケース）において事業を展開・検証し、ビジネスのスケールアップと日本企業の進出を実現する。なお、アフリカスタートアップ(SU)からみた魅力度と日本企業からの魅力度の双方の観点から、協業可能性があり、状況が異なる3つの事業領域と、日本の産業政策上、高優先度のAIを4つの事業領域として扱う。

【図2 JACCIの重点領域】



[出典：Yoren 作成]

3. 実施内容

主要テーマにおいて、事業モデルの仮説検証およびパートナーシップ構築を実施した（実施内容の詳細は次章以降に記載）。

3.1 モビリティ（四輪）

EVシフトで出遅れる日本車メーカーがリスクを分散しながらファイナンスギャップを埋め、アフリカでの市場シェアを維持・拡大するために、現地スタートアップと提携し、車両販売だけでなくモビリティファイナンス機能の提供や、バリューチェーンを「束ねる」ことで収益最大化する事業モデルを検証した。

3.2 モビリティ（二輪）

日系製造業が価格競争に巻き込まれず、市場に参入するために、ライドヘイリングのエコシステムと連携した市場参入モデルの構築を検討した。

3.3 エンタメ

海賊版の正規化などを背景に、日本のIPホルダーと現地の通信・配信事業者を束ねて正規ルートでのアニメ配信を行うと共に、クリエイター育成・受託事業を組み合わせることで収益化を図る事業モデルを構想し、実現に向けた交渉・協議を実施した。

3.4 AI

アフリカの産業競争力を高めると同時に、日本企業にとっての将来的なテック人材確保や協業基盤を作るために、株式会社松尾研究所と連携し、アフリカ各国の学生約3,500名に対し、AI・データサイエンス講座（GCI講座）を無償提供した。育成した人材を現地の起業支援や、日本企業の現地雇用などへ接続するためのニーズ調査およびエコシステムの設計を国際連合開発計画（UNDP）や株式会社Wecrinと行った。

3.5 ナイジェリアでの現地製造

ナイジェリア市場への参入障壁を下げるため、リスクを最小化した段階的な進出支援スキームの可能性を調査した。現地パートナーとの協議を通じ、日本企業の参入意向と現地側の受入条件の整合性を検証した。

3.6 JACCI 事務局運営

日本企業と現地スタートアップの連携を促すハブとしての機能を果たすために、アフリカへ投資を行う日本のVC（ベンチャーキャピタル）が相互に協力し、案件の融通やプロジェクトの創出・推進を「All Japan体制」で実行することを目指した。

4. 成果

事業化の可能性を見極め、リソース配分に濃淡をつけて戦略的に各テーマの検証を進めた。結果、一部テーマでは事業化に向けた具体的な検討まで進めることができた（成果の詳細は次章以降に記載）。

4.1 モビリティ（四輪）

車両供給・技術輸出を前提に、OEM・商社・銀行・公的金融を束ねた戦略的ファイナンスが不可欠であることが判明した。今後は、すでにアフリカで実績を有する日本企業との連携を軸に、「束」で取り組むモデルの実装可能性を検証する。

4.2 モビリティ（二輪）

日系製造業が有するモビリティ関連技術による課題解決の有効性を確認した一方、価格競争力と現地適合性の両立が課題として明確になった。今後は、現地パートナーとの意見交換等を通じて、事業化判断を実施する。

4.3 エンタメ

支払能力の低さに伴う収益性の問題に直面し、アニメ配信事業単体での事業化は困難であることが判明したので、並行して、クリエイターの育成、育ったクリエイターの派遣や制作受託事業を構想し、収益エンジンの構築を図る。

4.4 AI

講座への高い関心と受講生の起業意欲を確認した一方、インフラ起因などで修了率が他エリアに比べ低いという課題が判明した。人材育成プログラムの拡充及び、受講生のスキルレベルを踏まえた、受け入れ先の開拓を進める。

4.5 ナイジェリアでの現地製造

「輸出からの段階的参入」を望む日本企業と「即時の現地製造」を必須とする現地側の条件乖離が大きく、新規参入企業の募集は困難と判断した。そのため、既に進出済み企業への支援など、方針を転換していく。

4.6 JACCI 事務局運営

エンタメ領域を中心としたプレイヤーやVCなど計12社に参画を頂いた。マンスリーウェビナー（4回）やTICAD関連行事を含む計10回の情報発信、ネットワーク構築を実施した。他方、VC主導で推進することの難しさを認識したため、今後はエージェント機能の強化や現地の大企業も含めた連携を推進するような体制へ再構築を行う。

2章. モビリティ事業①：四輪市場

営業情報や機密情報等を含むため、非公開

3章. モビリティ事業②：二輪市場

営業情報や機密情報等を含むため、非公開

4章. エンタメ事業

営業情報や機密情報等を含むため、非公開

5章. AI 事業

1. 事業アイデア

アフリカの今後の経済成長・発展に大きな可能性を秘めている AI/データサイエンス分野において、アフリカの若者の人材育成を支援し、起業や、現地企業及び日本企業との連携を支援することで、アフリカの産業創出及び競争力強化を支援する。

上記を実現するために、3つの取り組みが必要となる。

- ①株式会社松尾研究所（以下、松尾研）による AI・データサイエンスの人材育成
 - 具体的には、グローバル消費インテリジェンス講座（以下、GCI 講座）を、主に学生向けに無償で提供する。
 - なお、GCI 講座はデータサイエンスを通じて AI の基礎となる考え方を学び、マーケティングを中心としたビジネス課題解決の力を身につける、AI 入門講座である。
- ② AI・データサイエンス人材のアフリカ産業（起業・現地企業雇用）への連携
- ③ アフリカビジネスの拡大と DX による競争力強化（投資促進による雇用規模・経済成長の拡大）

上述①～③のうち、立ち上げ期である今年度は①に主に取り組み、また並行して、次年度以降に②～③を推進していくために、関係各所との連携を開始する。

2. 日本側の束、およびその価値

若者の人材育成を支援し、その起業・現地企業及び日本企業との連携を支援することで、アフリカの産業創出及び競争力強化を支援するためには、Supply 側の人材育成、戦力化と並行して、Demand 側のニーズ探索、人材要件の具体化が必要となる。

そのためには、Supply 側と Demand 側での検討を並行して進め、マッチングさせる必要があるため、各領域の事業者が「束になり」、検討を推進していける体制を作っていく必要がある。

3. アフリカ側の束、およびその価値

松尾研が GCI 講座をアフリカの学生向けに主に提供するにあたり、アフリカの各大学とのつながりが必要となるものの、松尾研自体は今年度からアフリカ向けの市場に参画したため、コネクションは限定的である。

そこで、現地の大学とつながりを持っている、以下の政府機関を「束ねて」、巻き込むことで、短期間でアフリカの主要な大学にアプローチすることができる。

- JICA、JETRO、METI、現地大使館

4. 事業進捗サマリー

4.1 Supply サイド

松尾研は GCI 講座をアフリカの約 3,500 名に 2025 年 10 月から 12 月まで提供した。

受講生の出身国の内訳をみると、ナイジェリアが約 75% を占めていた。

【図 18 アフリカにおける国別の GCI 講座受講生数及び、割合】

	(単位：人, %)	
	受講生	国別の割合
Benin	1	0.0%
Egypt	1	0.0%
Ethiopia	1	0.0%
Ghana	76	2.2%
Kenya	110	3.1%
Nigeria	2,601	74.4%
Rwanda	198	5.7%
Senegal	16	0.5%
South Africa	224	6.4%
South Sudan	2	0.1%
Tanzania	1	0.0%
Togo	1	0.0%
Uganda	3	0.1%
Zimbabwe	263	7.5%
	3,498	100.0%

[出典：松尾研にて収集したデータをもとに、Yoren にて集計]

アフリカの受講生約 3,500 名に対し、その修了生は 104 名で、受講生に占める修了生の割合（以下、修了率）は約 3%となっている。なお、修了生のうち、特に優秀な成績を修めた優秀生は 5 名いて、その内訳はケニアの Rongo University から 1 名、ジンバブエの Harare Institute of Technology から 4 名であった。

他エリアとの比較で見ると、修了率は低いものの、修了生に占める優秀生の割合は遜色がない。

【図 19 ステータス別の受講者数や各種割合】

(単位：人, %)	
アフリカ	
ステータス別の人数	
受講生	3,498
修了生数	104
優秀生数	5
各種割合	
受講生に占める修了生の割合	3.0%
受講生に占める優秀生の割合	0.1%
修了生数に占める優秀生の割合	4.8%

[出典：松尾研にて収集したデータをもとに、Yoren にて集計]

次に、受講生のプロフィールを把握するため、25 年 12 月時点の受講生を対象にしたアンケートを実施し、10 件の回答を受領した。

- 受講生 10 名のうち、学部生が 7 名、修士学生が 2 名、卒業生が 1 名となっている。
- 8 名は起業に興味を持っていて、2 名は既に起業済み、2 名は GCI 講座修了後に起業したいと考えている。
- 6 名はまずは現地で就職することを考えており、将来的に起業することも検討している。

並行して、取組②に係る活動として、国連開発計画（以下、UNDP）は起業を希望する GCI 修了生を支援するため、来年度以降実施する UniPod を活用した AI イノベーションパイプライン強化のため

のオンライントレーニングコースやメンタリングを含む起業家支援パッケージの設計を開始した。また、対面でのブートキャンプや企業や政府から課題をクラウドソースして行う課題解決型イノベーションチャレンジなども GCI 修了生が参加できるプログラムとして設計段階である。

4.2 Demand サイド

他方、アフリカの AI 人材を受け入れる側のニーズについては、JBCA の会員企業向けにアンケートを実施した。アフリカ現地に進出する日系企業 8 社を対象とした本調査の結果、回答企業の構成は「駐在員のみの小規模事務所」が 5 社と過半数を占め、業種はヘルスケア、IT、製造、エネルギー、総合商社など多岐にわたっている。

AI 人材の現在の雇用状況については、現時点で雇用している企業が 3 社に留まる一方、雇用していない、あるいは計画・検討段階にある企業が 5 社と、全体の過半数が導入に向けた具体的な検討フェーズにあることが判明した。

既に雇用している 3 社においては、全社が正社員を採用しているが、同時に契約社員や現地大学との共同研究、インターンシップを積極的に併用している実態が窺える。一方で、雇用に至っていない最大の理由は「具体的な業務ニーズが明確でない」点にあり（3 社）、次いで予算やコストの問題、必要なスキルレベルを持つ人材供給の不透明さが採用へのハードルとなっている。

AI 人材に期待する具体的な業務については、ほぼ全社にあたる 7 社が「データ基盤・管理（収集・蓄積システムの構築・管理）」を挙げており、アナログな情報のデジタル化や分析可能なデータの前処理、品質管理が不可欠であるとの認識が示された。これに関連し、蓄積されたデータと実数値の乖離を早期に発見することで、現地の不正防止を図りたいという具体的なニーズも確認されている。

今後 1~3 年でニーズが高まると予想される職種としては、MLOps を担う AI エンジニア、データエンジニア、および技術を事業成長に結びつける AI プロダクトマネージャーが上位を占めている。ただし、「AI 人材に担当させたい具体的な業務」に対する解像度が低い状態での回答となっている懸念もある。

採用条件に関しては、求めるスキルレベルに応じて重視するポイントが分かれており、ジュニア層にはポテンシャルと学習意欲、シニア層には実務経験とコミュニケーション能力に加え、ガバナンスの届きにくい現地環境を踏まえた「コンプライアンス意識」が重視される傾向にある。

さらに、外部機関との連携については、8 社中 7 社が現地スタートアップや起業家との協業に関心を示しており、教育・研修プログラムを受講した人材の活用についても過半数が前向きな意欲を示している。

5. 学び：実験で判明した新しい気づき・機会・ボトルネック

5.1 Supply サイド

1. アフリカにおける AI 教育への高い関心

アフリカ地域において、AI 教育に対する強い興味と関心が確認された。本プログラムは、インドにおけるインド大使館および IITH(ハイデラバード)との連携、東南アジアにおける大使館や松尾研究室によるマレーシア・インドネシア向け GCI 提供実績、ベトナムにおける JICA との協働といった既存の枠組みを参考に展開した。ナイジェリアにおいては、JETRO ナイジェリア事務所が現地関係機関との橋渡しを担った。

定性的な側面では、ジンバブエの教育大臣から国内全大学への本プログラム提供を希望する声が寄せられたほか、ガーナからは翌年に2万人規模の受講者を派遣する意向が示されるなど、各国政府レベルでの強い期待が確認できた。

アフリカにおける AI 教育への高い関心が示された一方、約 3,500 名のアフリカからの GCI 参加者に対し、ナイジェリアからの参加者が 70%を超えるなど偏りも見られ、アフリカ全土におけるアウトリーチには拡大の余地があることも明らかになった。

2. プログラムの優位性

本プログラムが Coursera などの既存プラットフォームと比較して支持を得た要因として、無料で受講可能である点、基礎から応用まで一気通貫で学習できるカリキュラム設計、優秀な受講生に対する日本視察機会の提供という三点が挙げられる。

3. インフラ上の課題

一方で、基礎的なインフラ整備の不足が大きな課題として浮き彫りになった。多くの受講者がライブ授業やオフィスアワーへの参加が困難な状況にあり、応募段階ではスマートフォンからのアクセスが可能であるものの、パソコン自体を保有していない受講者が少なくない。パソコンを保有している場合でも、ネットワーク環境が極めて不安定であり、1 拠点で 10 名程度が同時接続するとネットワークが切断される事例が報告された。加えて、停電の頻発や家庭での Wi-Fi 環境の欠如といったインフラ面での制約が確認された。来年度以降、UNDP を通じて起業を目指す GCI 修了生がオンライントレーニングなどを受ける際にも同様の課題に直面する可能性も注視していく必要がある。

4. 受講継続状況

第1回講義開始までに応募者の約 70%が脱落するという状況が見られた。毎回の出席アンケート提出率で測定される継続率については日本国内の受講者と同水準である一方、修了者数を応募者数で除した修了率は低い水準にとどまっている。

5. 受講動機と起業志向

受講者が GCI プログラムを選択する主な理由として、日本企業での就労機会の獲得および高水準の給与獲得という二点が挙げられた。また、現地における産業基盤の不足により、起業以外に収入を得る手段が限られているという構造的要因から、起業志向の高さが確認された。

5.2 Demand サイド

まず、アフリカにおける AI 活用は、高度なアルゴリズム開発以前の「データ整備」が最大のボトルネックとなっている点が挙げられる。現地では分析に耐えうるクリーンなデータが圧倒的に不足しているため、現在はデータサイエンティストよりも、泥臭くデータを整理しパイプラインを構築できるデータエンジニアの需要が先行している状況にある。なお、AI 導入の目的が一般的な DX（デジタルトランスフォーメーション）ではなく、不正検知やスワヒリ語等のローカル言語対応といった、アフリカでの事業運営におけるペインポイントの解決となっている点も特徴である。他方、そもそも AI 人材に担当させたい具体的な業務を十分にイメージできていない中での回答となっていることも想定され、AI や AI 人材に対する解像度を上げることの方が優先度は高い可能性がある。

第二に、グローバルな人材獲得競争に伴う給与相場の高騰と、現地拠点の予算との乖離が課題となっている。欧米テック企業によるリモート雇用の普及が現地人材の給与をグローバル基準まで引き上げていると思われ、日系企業の小規模な現地拠点が単独でシニア層を直接雇用・維持することは難易度が高い。そのため、「ジュニア層をインターンから採用して育成する」あるいは「外部のスタートアップと協業する」という戦略的シフトが現実的な解として求められている。

第三に、自社雇用の困難さを背景に、現地スタートアップとのオープンイノベーションへの関心が極めて高い。これは、人材を自社で「所有」するモデルから、既に現地課題を解決しているスタートアップを「活用」するモデルへの移行を示唆している。

最後に、松尾研への具体的な言及に見られるように、日本の高度なアカデミアと連携した教育・認証プログラムに対する期待は高い。日本基準の「お墨付き」を得た人材供給パイプラインを構築することは、スキル評価の難しさを解消し、日系企業が安心して現地人材を登用するための有力な「信頼の評価指標」となり得ると考えられる。

6. 来年の検証内容、事業計画

来年度のアフリカにおける AI・データサイエンス事業は、「① AI・データサイエンスの人材育成」「② AI・データサイエンス人材のアフリカ産業（起業・現地企業雇用）への連携」「③ アフリカビジネスの拡大と DX による競争力強化（投資促進による雇用規模・経済成長の拡大）」の3つの柱を軸に、現地のポテンシャルと日本およびグローバルのニーズを繋ぐエコシステムの構築を加速させる。

6.1 AI・データサイエンスの人材育成

松尾研が来年度に提供する「GCI World Program（3ヶ月間のオンライン講義）」を主軸とし、これを年2回定期開催することでアフリカ全土の学生へ学習機会を安定的に提供する。現地大学や機関との連携を深化させ、受講者数のさらなる拡大を目指すとともに、UNDP との強力なパートナーシップにより教育の質と到達範囲を補完する。具体的には、エチオピアに設置された「AI UniPod」を拠点として、起業を志向する GCI 修了生を対象としたオンライントレーニングコースや専門家による個別のメンタリングパッケージを構築する。松尾研のアフリカにおけるアウトリーチ活動に際しても、

UNDP のフラッグシップイニシアティブである「timbuktoo」や UniPod のネットワークを広報チャネルとして活用し、プログラムの周知と受講者数の最大化を相互に支援する体制を構築する。

6.2 AI・データサイエンス人材のアフリカ産業（起業・現地企業雇用）への連携

育成した人材を現地産業へ還流させるため、実務経験の提供と起業エコシステムの構築を並行して実施する。松尾研は、アフリカ現地企業から AI モデル開発プロジェクトを受託する共同研究を推進し、GCI 講義の成績優秀者をプロジェクトメンバーに起用する。これにより、現地企業への技術導入と学生への OJT（実地訓練）を同時に実現し、技術の社会実装を加速させる。起業支援においては、講義修了生を対象とした専門の起業コミュニティを形成し、アイデア構想段階での支援を行う。これに UNDP の支援策を組み合わせ、対面での集中型ブートキャンプや、政府・企業から課題をクラウドソースして解決を図る課題解決型イノベーションチャレンジを実施する。さらに、現地インキュベーション機関と協働することで、修了生が立ち上げるスタートアップの「Co-incubation（共同育成）」を目指し、汎アフリカ規模でのイノベーションエコシステムの基盤づくりに取り組む。

6.3 アフリカビジネスの拡大と DX による競争力強化（投資促進による雇用規模・経済成長の拡大）

アフリカのテック人材活用を日本企業の競争力強化に繋げるため、先行する欧州市場での検証と日本市場向けの段階的モデル構築を推進する。欧州とアフリカ間では既に人材移動が常態化しており、リモート前提の企業等でアフリカ人材の活用が進んでいる。欧州企業は人材への理解度は高いものの、継続的・再現性のある採用体制や運用面に課題を抱えている。このため、欧州をアフリカ AI 人材需要の「検証市場」と位置づけ、現地へのリーチアウトを通じてニーズと課題を抽出し、事業モデルの妥当性を検証する。一方、直接雇用のハードルが高い日系企業に対しては、制度、言語、マネジメント面の課題を考慮し、まずは業務委託型の BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）形態から人材活用ニーズを検証する。欧州での検証結果をフィードバックしつつ、BPO を起点とした段階的な人材活用モデルを提示することで、日系企業がリスクを抑えながらアフリカの AI 人材を戦略的に取り込める環境を整備し、投資促進を通じた雇用規模の拡大と現地経済の成長に寄与する。

6章. 現地製造@ナイジェリア

1. 事業アイデア

本事業の核となるアイデアは、日系製造業がナイジェリア市場へ参入する際の高い障壁を打破するため、リスクを最小化した段階的な進出支援スキームを構築することであった。初期仮説として、いきなりの現地製造は困難であるとの認識に基づき、「1. マーケティング PoC（市場検証）」「2. スモールプロダクション（小規模生産）」「3. マスプロダクション（大規模生産）」という3ステップによる段階的ロードマップを構想した。

アフリカ側では、日本の IP（知的財産）を活用したマーケティングを担う IP カンパニー、現地製造から流通網までを掌握する大手プレイヤー、および決済システムを支えるフィンテック企業を「束ね」、包括的な支援体制を構築することを想定した。日本側からは、このエコシステムに乗る形で参入する製品メーカーを誘致し、現地ニーズに即した製品開発から販売までを一貫してサポートする包括的支援モデルの構築を目指した。

2. 事業進捗サマリー

次年度の事業継続は見送り。本年度、ナイジェリアにおける現地製造の実現に向け、現地パートナーとの討議を複数回にわたり重ねてきた。しかしながら、日本企業側の関心を具体的に惹起し、進出に向けた意思決定を促す難易度は極めて高く、具体的な進捗を得るには至らなかった。

検討の過程で、新規参入を目指す日本企業と、現地側が求める協業条件との間に大きな乖離があることが判明した。多くの日本企業が想定する「スモールステップとしての PoC」は、商品の小ロット輸出販売に留まっており、現地ニーズを捉え直すための本格的な投資や人的資源の投入には至っていない。一方で、現地の強力な流通網を持つパートナーとの協業には「初期段階からの現地製造」が前提条件として課される。この日本側の慎重姿勢とアフリカ側の厳しい前提条件の不一致が、事業を進める上での大きな枷（かせ）となった。これらの状況を総合的に判断し、新たにナイジェリア進出を試みる日本企業を募り、現地製造を推進する本スキームについては、次年度の継続を断念するという結論に至った。

3. 学び：実験で判明した新しい気づき・機会・ボトルネック

【日本側のボトルネック：マーケティング投資への高い壁】 複数の日本企業との討議を通じ、アフリカ未進出企業が検討する PoC は、あくまで「小ロットの輸出販売」という限定的な検証に終始しがちであることが明確になった。現地ニーズを捉えた抜本的な適応には、現地への人員派遣や多額のマーケティングコストが不可欠だが、現時点でアフリカを主戦場と捉えていない企業にとって、その意思決定は非常に困難である。

【アフリカ側のボトルネック：協業前提の厳しさ】 ナイジェリア市場で成功の鍵を握る有力な流通パートナーとの提携には、小ロットであっても「現地製造」を行うことが必須条件となる。この条件が、まずは輸出販売から試したいという日本側の進出構想と相容れず、具体的な進展を阻む要因となった。

【戦略的示唆：既進出企業支援への方針転換】 今回の試行錯誤から得られた最大の教訓は、未進出の日本企業を見つけ、ナイジェリアでの現地製造という「重い意思決定」を促すことの限界である。今後は、新たに参入する企業を探すのではなく、既にアフリカ進出を果たしている企業に対し、現地での活動をさらに拡大するための支援を行う方が現実的であるとのインサイトを得た。

7章. JACCI 事務局運営

1. 当初の構想と期待役割

【JACCI 立ち上がり時の構想と「水先案内人」としての役割】

2024年の第3回日アフリカ官民経済フォーラムにおいて発表された本枠組み（JACCI）は、日本企業の海外進出支援や各国制度調査に強みを持つJETROと深く連携し、日本企業の「水先案内人」としてアフリカ進出を支援する体制を目指した。

【関係機関からの期待】

経済産業省からは、アフリカへ投資を行う日本のVC（ベンチャーキャピタル）が相互に協力し、案件の融通やプロジェクトの創出・推進を「All Japan 体制」で実行することが期待されていた。官民一体となり、日本企業と現地スタートアップの連携を促すハブとしての機能を果たすことが事務局の主な目的であった。

2. 事業進捗サマリー

【進捗の全体像とプロジェクト・キャパシティの現状】

本年度、事務局にはエンタメ領域を中心としたプレイヤーやVCなど計12社に参画を頂いた。マンスリーウェビナー（4回）やTICAD関連行事を含む計10回の情報共有、AI分野におけるニーズ調査などを着実に実施した。取り組みの進捗については、注力領域においてこれまでアフリカ進出を検討していなかった日本企業の検討を促すことができ、当初の目的に対して一定程度満足のいく成果を得られたと言える。

一方で、プロジェクトの推進負荷については課題も顕在化した。当初計画になかった「AI」領域をフォローとして追加実施したことで、2025年度のプロジェクト・キャパシティは上限を超過（Over）する結果となった。現行の予算範囲内では、JACCI主導のプロジェクト2件、およびフォロー案件1件が限界であり、次期においては予算の追加がない限り、既存の範囲内で着実に取り組むべきとの判断に至った。

また、当初期待されていたVC主導の「All Japan 体制」については、主に以下の課題に直面した。

- **VC にとっての「JACCI」看板の意味付け:** 自社事業との競合回避や、JACCIの名前を冠する明確なインセンティブを提示しきれなかった。
- **スタートアップ連携の限界:** VC側からは「スタートアップだけでは日本企業の進出サポートには不十分であり、伝統的な現地大企業も含めた『アフリカ側の束』を主体的に構築すべき」との強い指摘があった。
- **JETRO との連携実態:** JETRO側のリソース制約もあり、J-Bridgeへの参加など限定的な連携に留まった。

3. 学び：実験で判明した新しい気づき・機会・ボトルネック

【ボトルネック：日本・アフリカ双方での「束」作りの高難易度】

本年度の最大の学びは、想像以上に日本・アフリカ双方においてステークホルダーを「束ねる」ことの難易度が高いという点である。特にVCのインセンティブは「投資先の価値最大化」に直結してお

り、本取り組みそのものを主語として能動的に動いてもらうことには構造的な限界があることが判明した。

【事務局による広報プラットフォームとしての提供価値】

1年間の発信を通じ、アフリカビジネスに関心を持つ約200名の「良質な受け手」のプールを構築できたことは大きな成果である。これにより、事務局メンバーである Double Feather Partners 社や アンカバードファンド社のイベント広報を支援するなど、具体的な価値還元が可能となった。

4. 次期に向けた方向性

2025年度の振り返りを踏まえ、次期は以下の方向性で体制を強化する。

- **エージェント機能への転換と強化:** VC に主体的な推進を期待するモデルから、発起人である Kepple を除き、JACCI 事務局が「VC の投資先（現地スタートアップ）」と「日本企業のニーズ」を繋ぐ「エージェント（仲介者）」機能を担う形へとシフトする。
- **「アフリカ側の束」の拡張:** VC 側の知見に基づき、支援対象をスタートアップに限定せず、現地の伝統的な大企業も含めた連携（アフリカ側の束）を構築することに主体的に取り組む。
- **補完的連携の深化:** 現地大企業との接点を持つ総合商社等の「既進出企業」と、JACCI が持つスタートアップ網を掛け合わせ、互いの強みを補完し合う実効性の高い All Japan 体制を再構築する。

以上

