

## アフリカ起業支援コンソーシアム 設立趣意

### 事業の理念

アフリカ現地の起業を通じて社会的課題の解決に挑む若手日本人の志と匠の支援するコミュニティづくりにより、アフリカと日本の相互関係の向上と持続的成長を促進する。

### 事業のミッション

- アフリカに進出する若手起業家の支援を通じて日本人のグローバル社会におけるキャパシティ・ビルディング。
- アフリカで事業の機会を検討する日本企業に、日本人の若手による現地の調査報告、定例のセミナー・報告会、等を通じて情報を提供。
- SNS等を通じてアフリカ現地の生活感の情報化により、アフリカと日本の距離感の改善およびアフリカ有志のコミュニティづくり。

### 事業の内容

本コンソーシアムは、会員の年会費を主な財源とし、アフリカに起業する若手の活動を金銭的に支援する。

本コンソーシアムは、ウェブサイトやフェイスブック等、インターネット・テクノロジーを駆使したコミュニティを設け、アフリカの日常と日本の意識の距離感を縮める。

本コンソーシアムは、下記条件の実績成果に応じて、一人当たりの支援先の起業家（以降「支援先」）を最高三年まで支援する。

- 運営委員会の選考プロセスにより決定される。
- 年次に事業報告書を本コンソーシアムに提出する。
- 本コンソーシアムが設けるインターネットのコミュニティに、現地における活動レポートや日常の生活感を週三回に報告する。
- 一時帰国の際には本コンソーシアムが主催する勉強会・セミナーのスピーカーとして協力する。
- 本コンソーシアムが依頼する現地調査を請け負う。

本コンソーシアムは、会員向けの定例報告会および年次総会・公開フォーラムを実施する。

本コンソーシアムは、支援先の事業化の可能性に応じて、別途にファンド等を形成して事業投資の機会を設ける場合もある。

## 事業の設立背景

21世紀において最も人口が増えて高成長の可能性のあるアフリカと少子高齢化で低成長に悩まされる日本の相互関係の向上は急務である。西洋諸国のようにアフリカにおいて負の歴史がない日本は、豊かな生活に恵まれ、中産階級が年次を増えているアフリカにとっては魅力的な国であり、日本企業のブランド力や信頼性もある。

ただ、もっと日本人に現地に来てほしいと思っているアフリカ人が少なくない中、アフリカ社会における日本人の存在感は薄い。アフリカとの地理的・意識的な距離感だけではなく、日本企業の保守的な体制が主な原因と思われる。

しかしながら、国際協力機構の青年海外協力隊で現地活動に経験がある若者たち、あるいは、アフリカの未来性に魅了されている若者が、現地での起業に挑んでいる実態もある。また、アフリカに関心がある予備軍も日本全国に散らばっていると推測できる。

このような若者たちの志と行動を応援し、アフリカ有志のコミュニティ化を促進することに日本企業が助力することに大きな意義があるのではないかと経済同友会のアフリカ委員会のメンバーを含む有識者会合で意気投合。ワーキング・グループである「チーム・アフリカ」を発足し、アフリカ起業支援コンソーシアムを設立する。

2016年3月25日

設立発起人「チーム・アフリカ」一同

|        |                               |
|--------|-------------------------------|
| 池亀 美枝子 | NEPAD アフリカ開発新パートナーシップ機構総裁特別顧問 |
| 大久保 和孝 | 新日本有限責任監査法人経営専務理事             |
| 小野 傑   | 西村あさひ法律事務所代表パートナー             |
| 佐藤 芳之  | ケニア・ナッツ・カンパニー創業者              |
| 洪澤 健   | シブサワ・アンド・カンパニー代表取締役           |
| 永山 妙子  | 元カリヨン証券日本法人副会長                |

(※50音順)