

モノ申すアフリカの企業家

—モ・イブラヒムの挑戦—

福西隆弘

モハメッド・イブラヒム (Mohamed Ibrahim, 通称モ・イブラヒム) は、サブサハラ・アフリカのなかで最も著名な企業家の一人である。二〇〇八年にはタイム誌の「世界で最も影響力のある一〇〇人」に選ばれたスーダン出身の起業家は、一九九〇年代後半に携帯電話サービスを提供するセルテル社 (Celltel) を設立し、同社を東アフリカを中心とした二四か国にサービスを提供する有力な携帯電話企業として成長させた。

アフリカでは、国営またはそれに準ずる電話会社とヨーロッパ企業との合弁企業や、南アフリカ企業の子会社が携帯電話普及期に中心的な役割を果たしたなかで、それらと資本関係を持たない独立系のセルテル社の存在は異色であった。モ・イブラヒムは、二〇〇五年にセルテル社をクウェートのM

TC社 (ブランド名はZain) に売却し、巨額の利益を得る。アフリカ人起業家のサクセス・ストーリーともいえるが、資源価格の高騰を背景に、現在では彼よりも多くの資産を持つアフリカ人起業家は何人かおり、富の蓄積という意味では彼はとびぬけた存在ではない。彼が注目される理由は、セルテル社を売却した後の活動にある。

モ・イブラヒムは、セルテル社を売却した資金で財団を設立する。彼の名を冠したこの財団は、アフリカのガバナンスを向上させることを目的として、二つの事業を実施している。ひとつは、ガバナンスの向上に貢献した国家指導者に対して、引退後に表彰するイブラヒム賞である。一〇年間で合計五〇〇万ドルの賞金と、その後毎年二〇万ドルを終生にわたつ

ており、ガバナンスの改善と公正な評価を通じてアフリカの経済活動を活性化させることが、セルテル社を売却した後の彼の目標となっている。

事業に成功した後、貧困削減のための社会活動を始めるアフリカ人起業家は少なくない。モ・イブラヒムの活動もその一例といえるが、政府を変革しようという意図がこれまでの起業家による社会活動とは違いがあると感じる。南アフリカやモーリシャスなどの産業発展がみられる国はともかく、サブサハラ・アフリカ諸国では民間の産業部門と政府との間に距離があり、相互理解や意見の交換が乏しい。その一端は、行政が産業部門の理解に熱心でないことがある。アフリカ諸国では一九八〇、九〇年代に経済の自由化を柱とする構造調整政策が導入され、その過程で産業育成のための政策は放棄された。このような政策を続けてきた結果、官僚はドナー機関の意向に沿った産業振興プランを作文することに長けていても、産業の実態すら理解できなくなっていると感じる。それに加えて、多くの国においてアフリカ外に民族出自を持つ少数民族グループが経済

活動を担っていることも、産官のコミュニケーションの悪さの原因だと私は考えている。東アフリカでは南アジア系や中東系の経営者が多くを占め、西アフリカでは中近東に民族出自を持つ経営者が多い。アフリカは多民族国家であるが、そのなかでもアフリカ系と非アフリカ系の住民の間には、社会的・経済的な差異が認識されている。行政と産業部門は民族的にも異なるグループであり、それが産官の連携を困難にさせている一面があると思われる。また、経済的に豊かな非アフリカ系の起業家たちは、国全体の経済成長には関心が低い。

モ・イブラヒムの活動は、産業側から行政への強力な働きかけだとみることができると言える。産官のコミュニケーションはロビー活動だけでなく、国全体の経済成長のための政策の議論も含まれる。経営者や起業家がどのような分野に成長の可能性をみいだしているのか、また何を成長の課題として認識しているかという具体的な情報は、実効性のある経済政策の実施に不可欠な過程であるが、アフリカ諸国ではそのような情報交換が決定的に不足している。彼の活動がすぐに政府の行動を変えることにはないだろう。たとえば、イブラヒム賞の賞金は国家指導者の地位を利用して蓄財できる額に比べて非常に小さく、汚職を防ぐ効果は期待できない。しかし、彼の活動の意義は、産業界が政策に注目を付け、産官で連携して成長政策を考えるという方法をアフリカで提示したことではないかと思う。また、自社や産業界の利益だけではなく、より広く国や地域全体の利益を追求する点も、それまでの起業家の姿勢とは一線を画している。彼は、アフリカ人としてのアイデンティティがこうした活動の

動機付けになっていると話している。アフリカ系起業家の成功は近年増えつつあり、モ・イブラヒムの活動はアフリカにおける起業家と政府の新しい関係を示している可能性がある。

他方で、モ・イブラヒムは必ずしもアフリカ系起業家の典型だとはいえないことに注意する必要がある。彼は、セルテル社の経営に際して一切賄賂を支払わなかったと話している。その真偽は分からないが、同社を設立した当時、まだ携帯電話産業はレントの対象としてはみられていなかったであろうから、資源産業や公共事業で成功してきた起業家たちに比較すると、政府との癒着は少なかったと推測される。また、アフリカで事業を始める前にヨーロッパで一定の成功を収めており、十分な資金力があつたことも、政府と癒着することなく事業を拡大できた要因であつたと思われる。他方、アフリカ系の起業家たちは、政府との個人的なネットワークが成功の要因であることが多い。私が話を聞いたアフリカ系の起業家たちの多くは公務員からの転身であつた。市場における資本調達が容易でなく、専門知識の蓄積も難しい現状

では、人的ネットワークが強みになるのだと思われる。しかし、最近の経済成長によって、アフリカのビジネス環境は変化している。産業部門への外国直接投資が増え、海外の技術やマーケティング情報は以前よりも手に入りやすくなり、金融サービスはアフリカ系起業家にも利用しやすくなっている。その背景には、もちろん携帯電話の効果も大きい。新しい産官関係の始まりに期待したいと思う。

(ふくにし たかひろ／アジア経済研究所 アフリカ研究グループ)

《参考文献》

- ①モ・イブラヒム財団ウェブサイト
<http://www.moibrahinfooundation.org/en>
 ©William Easterly “Mo Ibrahim”
 タイム誌ウェブサイト http://www.time.com/time/specials/2007/article/0,28804,1733748_1733758_1735112,00.html