

加速度的に成長する アフリカビジネスの最前線



株式会社 AAIC Japan

代表取締役 パートナー **難波 昇平**
 マネージャー **一宮 暢彦**
 マネージャー **星野 千秋**

世界的な新型コロナのパンデミックも一定の落ち着きを見せ、世界的な人の動きが徐々に戻ってきている。パンデミックの抑え込みのため、各国程度は違えど、一定の経済的にネガティブな影響があったものの、昨年は一昨年からの反動もあり（今年は安全保障、エネルギー・食料、円安・株安、脱炭素対応など新たな課題は山積みではあるが）、各国成長軌道を取り戻しつつある。本稿では、第8回アフリカ開発会議（TICAD 8）の開催を控え、国内の機運の高まりを感じるアフリカについて、改めて「ビジネスの場」としての魅力を伝えるとともに、近年の具体的なビジネスの取り組み事例やその成功のヒントについて紹介することで、ポストコロナ時代の日本企業の成長に向けた示唆を提供したい。

1. マクロ経済指標から見たアフリカビジネスのポテンシャル

最初にマクロ経済指標から見たアフリカの魅力を簡単に確認したい。2021年時点のアフリカ54カ国合計の人口は約13.4億人、GDPは約2700十億ドルで、これは28州からなるインド（人口：約13.9億人、GDP：約3000十億ドル）に近い規模となる^{注1、2}。また、国別で他国と比較すると、アフリカの東西南北の主要国（南アフリカ、ナイジェリア、ケニア、エジプト）に近い東南アジアの国々がそれぞれ存在する（順に、タイ、インドネシア、ミャンマー、フィリピン）。日本企業の中で東南アジア諸国やインドに対する期待は大きいですが、マクロ経済指標を見るとアフリカ諸国も同様に魅力がある。さらに、アフリカの上位7カ国がアフリカ全体のGDPの7割以上を占めていることから、最初にアフリカ進出を検討すべき国は限られてくる^{注3}。

2. 各国のアフリカ進出状況

実はおよそ40年前のアフリカには多くの日本企業が進出していた。たとえばケニアでは、1970年代～1980年代初頭には約3000人を超える日本人がおり、今の約3倍にあたる^{注3}。アフリカ各国の独立と日本の高度成長が重なり、繊維の東レ、電機の日立、東芝、パナソニック、大手総合商社など多数の日本企業が現地に駐在員をおいており、市場開拓や資源獲得に乗り出していた。日本航空（JAL）は成田－ケニア間の直行便を就航し、多くの日本人がアフリカと行き来をしていた。当時、現在の中国と同様に、自動車もテレビも冷蔵庫も通信用交換機も、よい品質のものを世界で最も安く提供できたのが日本だった。しかし、1980年代～1990年代の20年間はオイルショック後の資源価格の低迷と、一次産品（コーヒーやカカオなど）の価格低下、そしてその間に起きた政治の腐敗、権力闘争、内戦などが原因で、「アフリカの死」と呼ばれる20年間の経済停滞が発生し、さらに同時期に日本のバブル崩壊も重なり、多くの日本企業が次々にアフリカから撤退した。

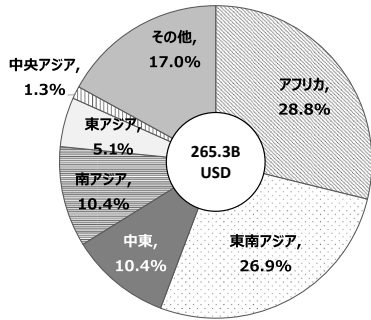
それから20年。アフリカに進出している日本の企業数は約500社、拠点数は約800、日本人の数は外務省統計では約7500人（2019年）。ケニアの在留邦人は約900人なので40年前の3分の1以下である。一方で中国をみても、約2500社、100万人近くも的人がアフリカに在住しているといわれており、日本に対して企業数は約5倍、在留人数は100倍ほどいることになる（表1）。中国のアフリカへの力の入れようは「一帯

表1 アフリカでの主要国のプレゼンス（2019年）

		日本	米国	中国	韓国	ドイツ	イギリス	フランス	インド
進出企業数	企業数(社)	493	2000	2504	461	625	887	110	795
	拠点数	795	4365	4000 ～6000	900 ～1000	3030	3491	3974	2000 ～3000
在留人数(人)		0.7万	11万	80～ 100万	1.8万	13.2万	16.8万	24.8万	N/A

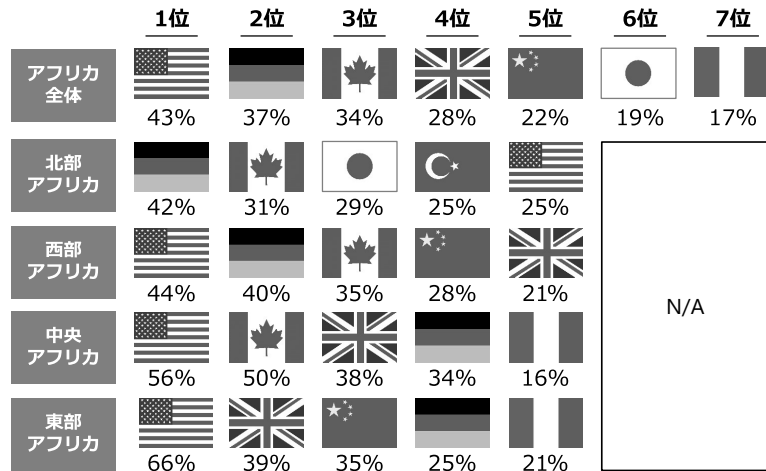
出所：各国外務省、The American Business Council、各国大使館、各国商工会、Eurostat、UN、JETRO、ICT Trade Mapなどの情報をもとにAAIC作成。

図1 中国の「一帯一路」関連の海外投資内訳



出所：中国商務部データなどの情報をもとにAAIC作成

図2 アフリカからみた印象の良い国ランキング^{注6}



出所：IMMAR “Baromètre CIAN des leaders d’opinion en Afrique, réalisé par IMMAR”

一路」関連の投資先の比率をみるとよくわかり、意外にもアフリカ地域がいちばんで、全体の約29%もの投資をしている（図1）。さらに、その内訳を国別でみると、最大の投資先はナイジェリアで1.2兆円（4.3%）、次いでケニア、アンゴラ、エチオピア、アルジェリアが続く（2021年は南アフリカ、コンゴ民主共和国（DRC）への投資が上位を占める^{注4}）。たとえば、総工費約3500億円のうち約8割を中国政府が負担した「SGR（Standard Gauge Railway）」が2017年に開通した。これはモンバサー-ナイロビ間の約470kmを4.5時間ほどで結ぶ高速鉄道で、開業後も5年間、中国の企業が運営し、600人の中国人が常駐する。今後もDRC、ウガンダ、エチオピアなどの東アフリカが広く結ばれる予定で、中国の「一帯一路」構想の一部として取り組まれている一大プロジェクトになる^{注5}。

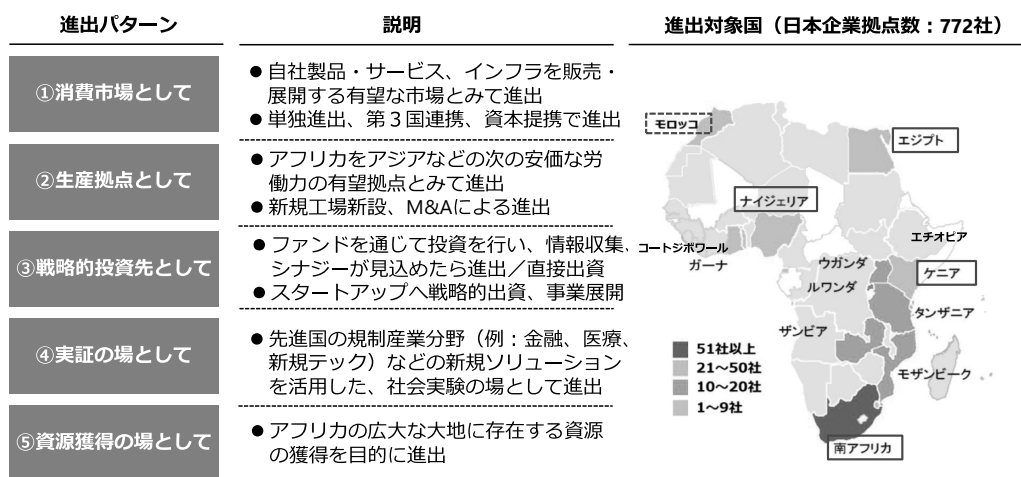
これらの投資はビジネスや国際世論への影響だけでなく、アフリカ各国の人々への印象としてもしっかりと残っており、「アフリカからみた印象のよい国ランキング」では、総合で中国が5位、日本が6位となる（図2）。さらに、一帯一路の投資先として上位を占めたナイジェリアの属する西部アフリカでは4位、

SGRの建設が行われたケニアの属する東部アフリカでは3位となっており、圏外の日本をよそに、欧米諸国に次ぐ順位となっている。

3. 日本企業による新たなアフリカ進出アプローチ

それでは、日本企業のアフリカ進出の再進出、躍進の兆しはないのか。それが最近手ごたえを感じている。しばらくの間、新型コロナの影響で新規進出が停滞していたが、その間に着々と準備を進めてきた日本の企業、たとえば電機、消費財、ヘルスケア、化学、副資材などの各種メーカーを始め、金融、通信、総合商社、水産、エンタメなど幅広い業界のお客様から、ここ半年ほど多くの問い合わせをいただいている。真剣にアフリカの事業を検討しようとしている企業が増えている。弊社としては、アフリカの進出パターンを5つに

図3 アフリカ進出パターンと進出対象国^{注7}



出所：経済同友会「アフリカ進出のすすめ」、アフリカビジネスパートナーズ調べ、AAICナレッジ

分けて説明することが多いが、近年はアフリカのスタートアップ企業を戦略的な提携パートナーととらえた具体的な連携事例が生まれ始めている（図3、③のパターン）。

なぜスタートアップなのか。アフリカでは「リープフロッグ（蛙飛び）イノベーション」と呼ばれる新興国発のデジタル技術とローカル理解に根差した革新的サービスが生まれており、消費者生活や企業の中で活用が進んでいる。それらのサービスを企画し、ビジネスモデルを設計し、製品／サービスを運営しているのがスタートアップであるためだ。2021年のアフリカスタートアップは合計で52億ドルの資金調達を行い^{注8}、日本の調達額7801億円（＝約71億ドル）に迫る勢いだ^{注9}。国別では、Big 4（ナイジェリア、ケニア、南アフリカ、エジプト）が全体の7割を占める。成功した／期待の集まるスタートアップの代名詞である「ユニコーン企業（評価額が10億ドル以上の企業）」だが、2021年時点でアフリカのユニコーンは9社ある（上場した企業を除くと7社）。これは日本のユニコーン数に近く、インドの4～6年前の水準となる（図4、表2）。およそ6割のユニコーン企業はフィンテック（Fintech）

分野に偏るものの（資金調達額ベース）、今やどの業界でもスタートアップの存在がアフリカの経済成長になくてはならないものになっている。

4. 日系民間企業で最大となるアフリカ特化型ファンドの取り組み

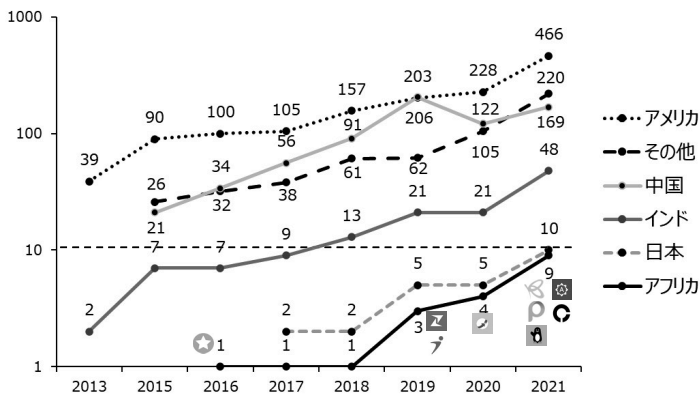
AAICは、アフリカにおける最大の課題であり、かつ成長領域といわれるヘルスケア領域に特化したAfrica Healthcare Fund (AHF 1号)を2017年に組成した。ファンド規模は47百万ドルで、日系ベンチャーキャピタル（VC）としては最大規模となり、これまで30社に投資をしてきた。また、2022年3月にはAfrica Innovation & Healthcare Fund (AHF 2号)を組成し、AHF 1号のおよそ3倍となる150百万ドルを目標に自己募集活動をしながらい投資活動を行っている（ファースト・クローズ時点で、朝日インテッ、エーザイ、大原薬品工業の他、大手総合商社などにも参画いただいている）。AHF 2号では、新型コロナウイルスの発生以降、遠隔診断、人工知能（AI）診断などDX化が急速に進んでいるヘルスケア関連企業、そしてアフリカスタートアップの成長を牽引している

Fintechなどのテクノロジー企業を中心に投資・成長支援を行っていく予定である。ここからは弊社の投資先を中心に、スタートアップとの戦略的提携を通じてアフリカへ進出している日本企業の事例をいくつか紹介したい（表3）。

1) エムスリー×リライアンス・ヘルス（Reliance Health）

医療従事者を対象とした医療ポータルサイト「m3.com」のサービスのほか、医療従事者向けに幅広いサービス提供を行っているエムスリーは、アフリカの病院、薬局、ラボの医療課題解決支援を行うAfrica Health Holdingsや、ナイジェリアでオンラインベースの医療保険をアフォーダブルな価格で提供するReliance Healthへ出資をしている。Reliance Healthは加入プロセスをすべてオンライン化することで、5分で加入、即日利用が可能といった優れたUXを提供し、ユーザーから高い評価を集めている。また、加入したユーザーの保険診療には、自社が提供する遠隔診断アプリを初期診療として利用してもらうサービス設計としている。その結果、70%の患者が実際には病院に行く必

図4 世界のユニコーン企業数の推移



出所：CBINSIGHTS、STARTUP DB、AAIC 調査などをもとに、AAIC 作成

表2 アフリカユニコーン企業のリスト（2021年12月末時点）^{注10}

#	企業名	セクター	本社	ユニコーンになった年	設立年	評価額 (B USD)	上場
1	JUMIA	E-Commerce	アメリカ	2016年	2012年	1.2	2019年
2	Zipline	Logistics	アメリカ	2019年	2014年	2.8	
3	Interswitch	Fintech	ナイジェリア	2019年	2002年	1.0	
4	Fawry	Fintech	エジプト	2020年	2008年	1.3	2019年
5	Flutterwave	Fintech	アメリカ	2021年	2016年	1.0	
6	Opay	Fintech	ナイジェリア	2021年	2018年	2.0	
7	Wave	Fintech	セネガル	2021年	2018年	1.7	
8	Andela	Education/HR	アメリカ	2021年	2014年	1.5	
9	Chipper Cash	Fintech	アメリカ	2021年	2018年	2.0	

出所：各種記事、Crunchbase、Yahoo Finance など

表3 日系企業の現地企業連携事例

	セクター	日本企業	アフリカスタートアップ	具体的連携例	日系アフリカVC関与
戦略的 出資	インフラ	日系総合 商社	分散電源スタート アップ (SHS, ミニグリッド)	総合商社の電力事業での知見や現地ネットワークを生かしつつ、他商材のアフリカ で流通を目指す (三井物産、住友商事→M-kopa、丸紅→Wassha, Azuri, 伊藤忠商事→Winch Energy、三菱商事→BBOXX、豊田通商→powerhive他)	
	モビリティ ロジスティック	豊田通商	Zipline, Oneportなど	CVCであるMobility 54を設立し既存のモビリティ分野の事業とシナジーのあるス タートアップに積極的に出資を行う。	Samurai Incubate (Oneport)
	モビリティ ロジスティック	ヤマハ 発動機	Max, WASSHA 他	ナイジェリアの二輪のドライバープラットフォームであるMaxなどに出資し、既存事 業でのノウハウを生かしつつ新たなアプローチでアフリカのモビリティ・ロジス ティック事業での展開を進める。	
	ヘルスケア	エム スリー	Africa Health Holdings Reliance HMO	ナイジェリア他アフリカのデジタルヘルスを牽引するスタートアップに出資 - Africa Health Holdings アフリカの病院・薬局・ラボの医療課題解決を支援 - Reliance HMO ナイジェリアでオンラインベースの医療保険事業を展開	Kepple (AHH) AAIC Investment (Reliance)
	ヘルスケア	大原薬品 工業	Helium Health	ナイジェリアで電子カルテシステムを提供し、医療ビッグデータビジネスの展開を目 指すHelium Healthに戦略的提携も視野にいれ出資	AAIC Investment
	エンター テイメント	アカツキ	Carry 1st	アフリカでのモバイルゲームプラットフォーム事業を行うCarry 1stに出資	Kepple
JV 設立	インフラ	ダイキン	WASSHA	WASSHAのタンザニアにおける事業ノウハウと人材・販売店網を活用して、ダイキ ンの高効率エアコンをタンザニアの小規模店舗や一般家庭にPAYGで販売	
業務提携	ヘルスケア	松風	Dentacarts	エジプトでの歯科向けECを展開するDentacartsと共同で現地でのデジタルマー ケティングを実施	AAIC Investment

出所：各社プレスリリースなどをもとに、AAIC作成。

要がなく遠隔診断で終わることから、保険料のクレーム額を抑えることが可能で、50%のコストダウンを実現している。エムスリーは、同社の持つ現地医療ネットワークやレセプトデータを活用することで、アフリカでのノウハウ獲得や新しい商品の開発の知見を得ることができる。

2) 大原薬品工業×Fidson Healthcare / Helium Health / Revital Healthcare

原薬から製剤までの一貫生産を行う大原薬品工業は、2019年にナイジェリア内資最大の製薬会社Fidson Healthcareに資本参加することでアフリカへ最新の医薬品や医療機器を供給し、ナイジェリアの2億人市場へのリーチを獲得した。さらに、2020年にはナイジェリアで電子カルテシステムを提供し、医療ビッグデータ・ビジネスを展開するHelium Healthへ出資することで同国の診療から処方箋発行に至るデータにアクセスし、創業に生きる情報／ニーズ理解が可能となった。さらに、2022年にはケニアの医療機器メーカーであるRevital Healthcareへの出資も行った。Revitalは自社のもつ技術と設備により、サブサハラ・アフリカ地域でWHOが唯一認定したシングルユース注射器を製造することが可能で、そのほかにも、各種感染症の検査キットや検査機器の提供も行っている。同社にはビル&メリンダ・ゲイツ財団も出資している。大原薬品工業は、このような現地企業への戦略的投資を通じて、積極的な事業拡大に挑戦している。

3) 松風×DentaCarts

歯科材料、歯科用機器の製造販売を行う松風は、エジプトで歯科向けECを提供するDentaCartsを活用し、2億ドル市場のエジプト歯科関連市場におけるB2B販売を効率化する取り組みを行っている。DentaCartsはこれまで複数代理店への発注や、在庫切れ／期限切れ、フェイク品など多くの課題が存在したエジプト市場において、これらの業務をデジタル化することで、ワンストップ発注、スマート在庫管理、正規代理店経由によるフェイク品排除、といった価値を提供している。松風が同社ECを活用することで、デジタル・マーケティングをフルに活用した新規顧客獲得や既存顧客のロイヤルティ維持を実現するとともに、従来の泥臭い営業も併せて実施することで、ハイブリッド式B2B販売による販売効率の最大化を目指している。今後はデジタルデータを活用した営業アプローチを強化していく予定である。

4) その他の分野の提携事例

AAICの投資先以外にもさまざまな戦略的提携の形が生まれている。

まず総合商社各社は、近年現地スタートアップとの資本提携を通じた非資源事業への試験的な取り組みを強化している。たとえば、三井物産は2018年にM-Kopa社への出資を行っている。M-Kopa社は住宅や小規模商店の屋根上にソーラーパネルを設置し、太陽光発電により照明、携帯充電器、家電（ラジオ、TV）などを稼働させるソーラー・ホーム・システム

(SHS)を展開している。ケニア、ウガンダなどでの累計販売台数が60万台を超えるSHS事業のリーディングカンパニーであり、Pay-As-You-Goモデル（PAYG、使う分だけ都度料金をモバイルマネーで支払う）をビジネスへと適用、成功させた企業である。三井物産の既存事業とのシナジー、潜在成長力、マネジメント人材／ガバナンスの成熟度などを踏まえ出資に至ったが、M-Kopa社の既存投資家には機関投資家やソーシャル・インパクト系が多かったこともあり、戦略投資家として好意的に受け入れられた。総合商社の得意とする資源分野と比較すると、短期で成果が見込める点も魅力である。

また、丸紅は現地でオフグリッド・ビジネス強化のため、日本人起業家が立ち上げたWASSHAへ出資をした。WASSHAは、タンザニアにおいて太陽光パネル・充電関連機器・充電式LEDライト（ランタン）の無償貸出・充電権利の販売を行う。代金の回収を、携帯電話を用いたモバイル・ペイメントで行うことを特徴としている。丸紅がこれまで得意とした大規模インフラによる電力供給とは異なり、アフリカのように大規模投資が難しい地域・国への参入の足掛かりとして分散型電力事業へ着目し、提携に至った。さらに、インフォーマルセクターを理解し、さらなる事業創出を行うきっかけ作りや、グローバルアジェンダであるSDGsへの貢献の観点でも魅力的なパートナー候補であった。さらに、WASSHAに関しては、ダイキン工業とも業務提携を締結。同社のもつタンザニアのネットワークやPAYGの仕組みを活用することで、ダイキンの高効率エアコンをタンザニアの小規模店舗や一般家庭へ販売する取り組みを行っている。

5. AAICグループによる事業展開

AAICも自らアフリカで事業展開をしている。ケニアナッツカンパニーで成功された佐藤芳之氏らとともに創業メンバーとして参画し、経営をしているルワンダナッツカンパニーでは、200ha（東京ドーム約40個相当）のマカデミアナッツ農園を生産から加工・販売までを垂直統合モデルで運営している。ローカル約300名の直接雇用と契約農家2000世帯の生活水準の向上／女性のエンパワーメントに貢献しながら、しっかりと収益を上げ、持続可能なビジネスを実現している。今後は、隣国タンザニアにておよそ10倍の規模の新コンセプトの農園を展開し、オープンイノベーション型ソリューションで、現地住民の社会／生活課題の解決と日系企業の現地進出を支援していく予定である。

- 注1：IMF, “World Economic Outlook Database: October 2021”
 注2：United Nations, “2019 Revision of World Population Prospects”
 注3：東洋経済新報社『超加速経済アフリカ: LEAPFROGで変わる未来のビジネス地図』
 注4：日本貿易振興機構地域・分析レポート「アフリカで存在感増す中国、最近では互恵性も重視」
 注5：Nation Article (Nation Media Group), “Mombasa-Nairobi section of the SGR to be complete by June next year”
 注6：アフリカ12カ国（エジプト、チュニジア、アルジェリア、モロッコ、セネガル、コートジボワール、ブルキナファソ、ナイジェリア、カメルーン、コンゴ民主共和国、エチオピア、ケニア）から2426名のオピニオンリーダー（官民の意思決定者、専門家、メディア関係者、インフルエンサー、学者、宗教指導者など）に対して調査。アフリカ以外に印象の良い国を3カ国回答し、回答者に占める割合を集計。
 注7：現地法人化された日本企業の拠点数（2019年時点）、社数ベースだと259社。法人化されていない拠点、現地企業を除くと563社、さらに販売代理店や輸入元を含めると1993社
 注8：Partech, “2021 Africa Tech Venture Capital”
 注9：INITIAL, “Japan Startup Finance 2021”
 注10：Valuation（評価額）は公開されている直近の数字。上場企業の場合は直近の時価総額

（筆者略歴）

新興国・欧米諸国における海外進出支援（エレクトロニクス、通信事業、商業施設デベロッパー、ビューティー／ヘルスケア、一次産業／食品・加工、繊維／縫製、デジタルコンテンツなど）を担当。

各種調査・戦略策定、現地パートナーリング、マーケティング戦略・実行支援の他、M&Aや資本提携、新規事業創出などを通じて、クライアント企業のグロースに貢献。

アジア・アフリカを始めとした海外進出を、戦略構築から実行まで、成果にこだわったハンズオン支援の実施を得意とする。ローカル理解に根差した「新興国（アジア、アフリカ）×新分野（新産業、新技術）」での成長支援に強み。

現職までは、日本アイ・ビー・エム（株）では、アジア・欧米のグローバルプロジェクトを中心に、システム化戦略、サプライチェーン改革等に従事。

グリー（株）では、プロダクト・マネージャーとしてグローバル・プラットフォーム構築の他、米国法人の立ち上げや仮想通貨流通企画、各国金融規制対応などをリード。

慶應義塾大学大学院理工学研究科修士

<企業概要>

AAICグループは新興国（アジア、アフリカなど）と新分野（新規事業、先端テクノロジーなど）において、戦略コンサルティング・実行支援、投資・インキュベーション、人材・グローバルネットワークの3つの切り口から、クライアントを支援している。祖業であるアジアのコンサルティング事業に加えて、近年はアフリカ事業にも注力し、ケニア、ナイジェリア、南アフリカ、ルワンダ（ナッツ事業）、エジプト（今年度設立予定）を拠点に、日本・アジア企業と現地企業の成長実現にコミットしている。なお、アフリカビジネスの魅力については、昨年発売した「超加速経済アフリカ: LEAPFROGで変わる未来のビジネス地図」(東洋経済新報社／著者：椿進 (AAIC Hoildings代表パートナー))にて詳説。

