

**日中関係学会／中国ビジネス事情研究会**

**「アフリカでの日中ビジネスについて」**

**Asia Africa Investment & Consulting (AAIC) 代表パートナー  
椿 進**

**2022年 2月**



## ご紹介

樫 進 代表パートナー



(株)ボストンコンサルティンググループ(BCG)、パートナー・マネージングダイレクターとして、ハイテク、情報通信、インターネット、メディア・コンテンツ分野において、事業戦略、M&A戦略、新事業立ち上げ、グローバル化等プロジェクトを実施。95年-96年にはサンフランシスコオフィス勤務。大手通信会社、大手携帯電話会社、大手電機メーカー、大手ハイテク部材企業、大手ゲーム会社、大手テレビ局、IT・ネット企業、消費財企業などのコンサルティングを15年にわたって経験。

2006年より上場会社代表取締役社長に就任。(株)タカラトミー、(株)竜の子プロダクション、(株)アトラス 等 などの社外取締役を歴任。

2008年に現アジア・アフリカ・インベストメント&コンサルティング(AAIC)社を創業。代表取締役社長/代表パートナー就任

中国・東南アジア・インド・中東・アフリカなどの新興国において、新規事業育成、市場参入支援、M&Aおよびパートナー探索支援、事業転換支援など、コンサルティングと投資を通じて実施。2014年には日本初のアフリカ専用のファンドを組成。現在はアフリカ・ヘルスケア・ファンド(AHF)を運営中。

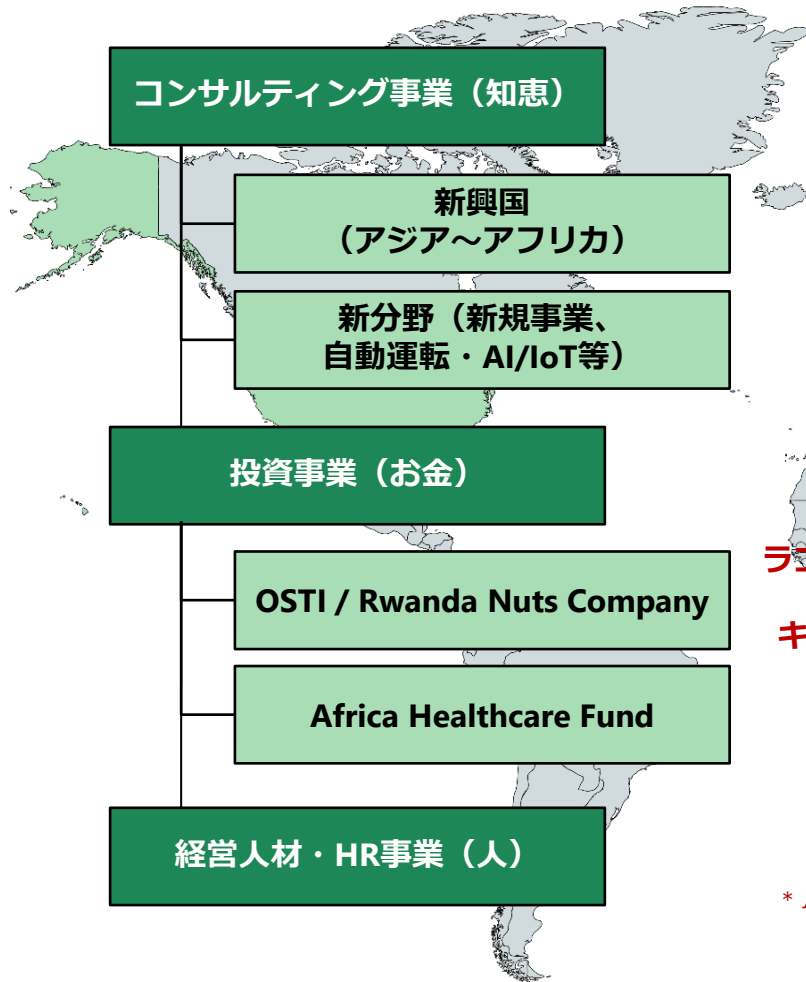
「超加速経済アフリカ: LEAPFROGで変わる未来のビジネス地図(東洋経済新報社)」 「日本企業のグローバル戦略入門(プレジデント社) 共著」 他執筆・講演多数

ビジネスブレークスルー大学、 ビジネスブレークスルー大学大学院  
経営学研究科経営管理専攻(MBA) 教授

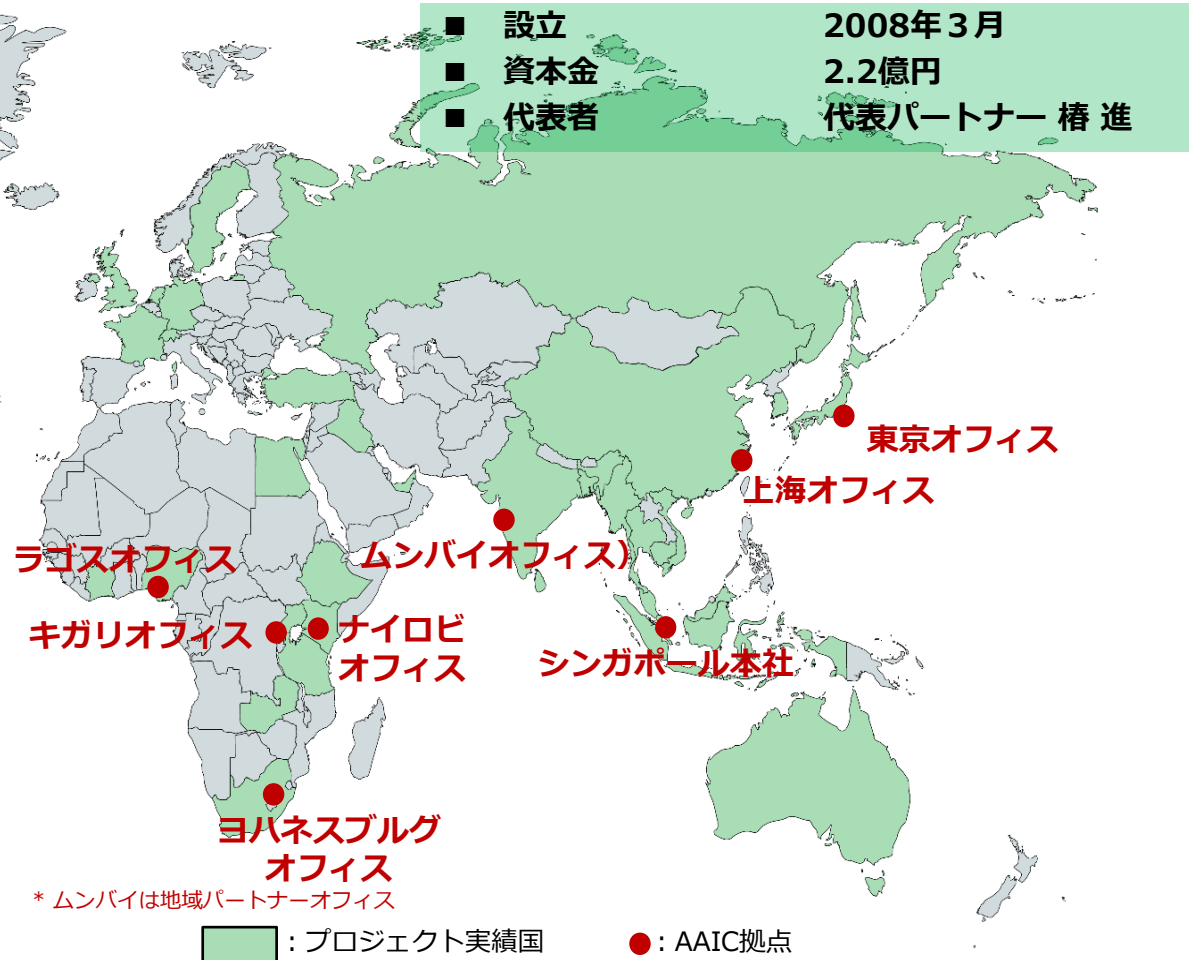
東京大学教養学部基礎科学第一学科卒

# AAICの概要

## 事業内容



## 事業拠点



**ミッション 「フルコミットでの成長支援を通じて、新興国・新分野で、新しいことに挑戦し、新しい価値を創造します」**

# LEAPFROG



## 超加速 経済 アフリカ

椿進  
Susumu Tsubaki

“人類発祥の地  
「アフリカ」が  
いよいよ来た!”

大前研一



現地情報×ファクトフルネスで  
知識をリカレントする  
新感覚ビジネスパーソンの教養書!

氏推薦! 東洋経済新報社

で変わる未来のビジネス地図

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  
2021/5/28 発売

アマゾンで「世界の経済事情」  
で第1位  
発売2か月で5刷



# AAICのアフリカでの経験および実績

## 日系戦略コンサル会社として初のアフリカオフィスを開設

- ナイロビ（日本人2名+現地）、キガリ（日本人3名+現地）、ラゴス（日本人2名+現地）、ヨハネスブルグ（日本人1名）



- ★ オフィスロケーション
- ★ コンサルティング実績
- ★ 投資実績 ☆投資予定

## 自社のアフリカ事業も実施

- ルワンダでのアグリビジネスへの投資と経営を実施「ルワンダ・ナッツ・カンパニー」

## 日本初のアフリカ専用ファンドを設立、アフリカへの豊富な投資実績

- TOYOTA TSUSHO CSV Africa
- **Africa Healthcare Fund(AHF)** 1号ファンド（運用中）  
- 2021年12月末 30社投資

## アフリカビジネス50年以上の強力なアドバイザーチーム

- 佐藤芳之氏（在アフリカビジネス50年、ケニア・ナッツ創業者）、Dr Amit(Africa Healthcare Federation 会長/ケニア医師会会長) 他

## アフリカでの豊富なコンサルティング経験

- 北アフリカ、東アフリカ・西アフリカ、南アフリカなどで多数のプロジェクトを実施（市場調査、進出支援、代理店探索、M&A支援、投資支援他）

## アフリカでの豊富なネットワーク

- 豊富な現地企業とのネットワーク
- 現地政府機関・国際機関との深いネットワーク
- 元BCGパートナーのネットワーク
- 現地での豊富なビジネス経験者
- JETRO、JICA、外務省等、進出日系企業 他

## はじめに

### 「超加速経済アフリカ」

- 最後の成長大陸の概要
- 中国とアフリカの関係
- 「リープフロッグイノベーション」の衝撃
- 「タイムマシン」と日本の可能性

## 今後への示唆

Q ここはどの都市でしょう？ 現在















# Q. どの国でしょうか？





# Q. どの国でしょうか？



# Q. どの国でしょうか？





# Q. どの国でしょうか？





# Q. どの国でしょうか？





# Q. どの国でしょうか？



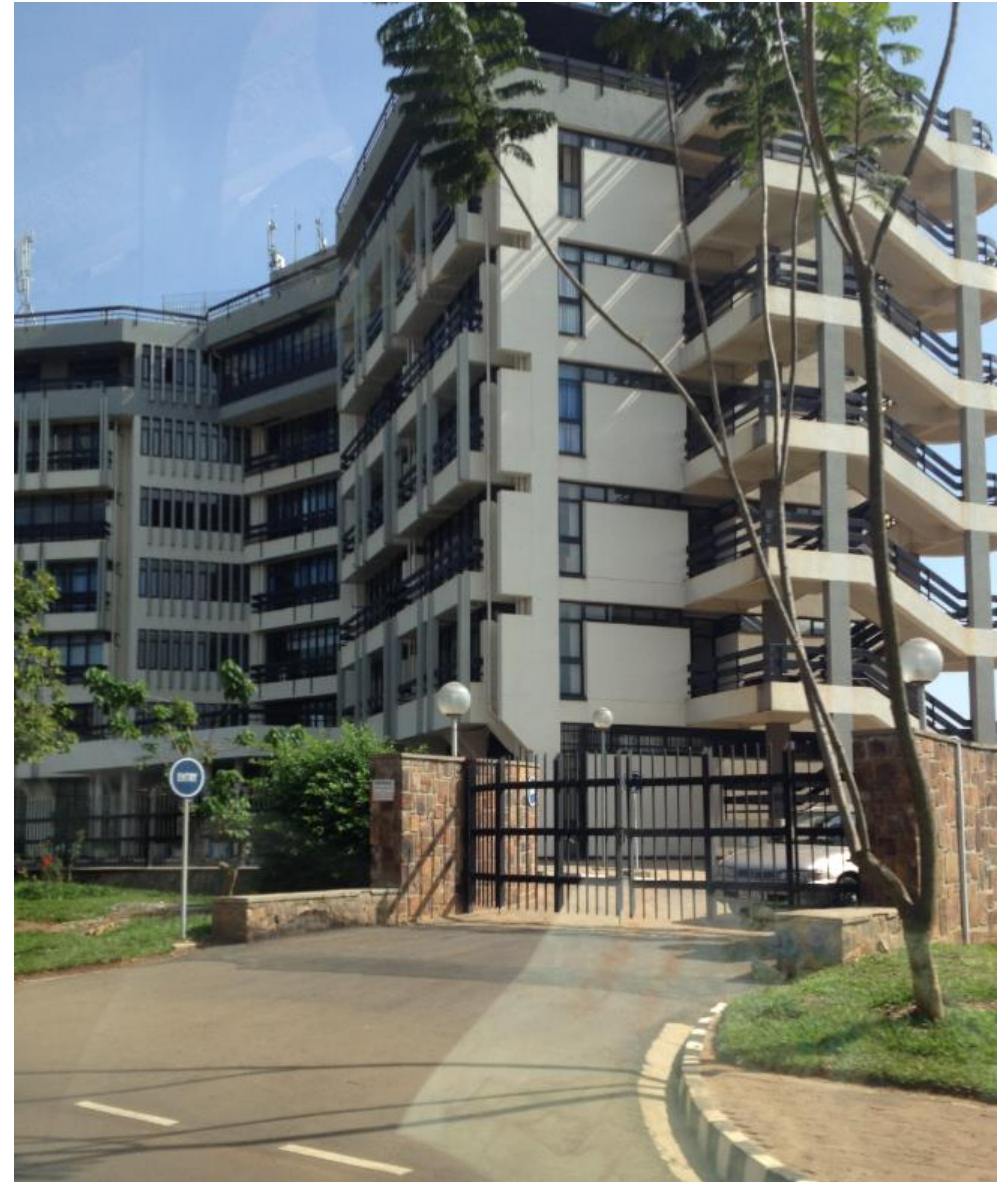


# Q. ここはどの都市でしょう？





# Q. ここはどの都市でしょう？





# Q. ここはどの都市でしょう？





# Q. ここはどの都市でしょう？





# Q どここの国でしょうか？





# Q どこの国でしょうか？





# Q どこの国でしょうか？



# Q どここの国でしょうか？





# Q どの企業（日系企業）のなんのイベントでしょうか？



1987年から実施。欧州・アフリカなど世界に輸出

# 内容

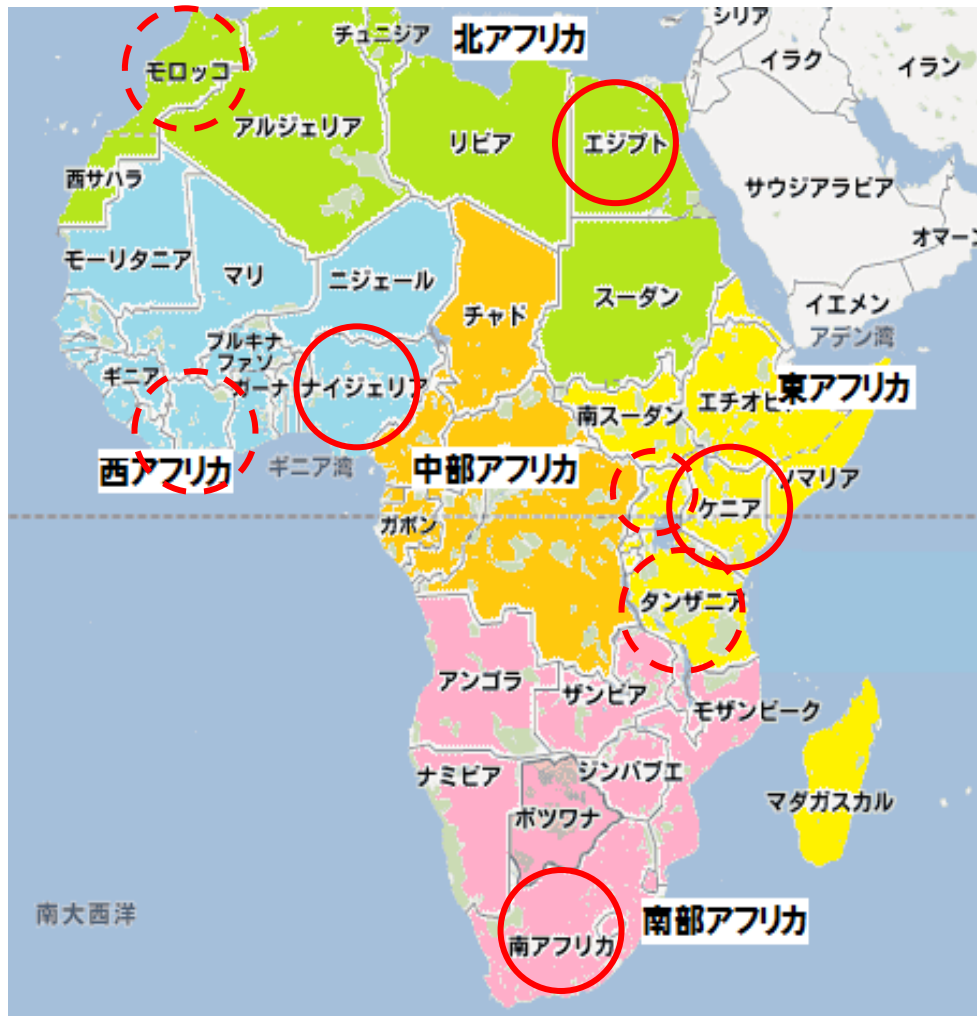
## はじめに

### 「超加速経済アフリカ」

- **最後の成長大陸の概要**
- 中国とアフリカの関係
- 「リープフロッグイノベーション」の衝撃
- 「タイムマシン」と日本の可能性

## 今後への示唆

# 資本主義最後の成長大陸 アフリカ



## 最後の成長地域

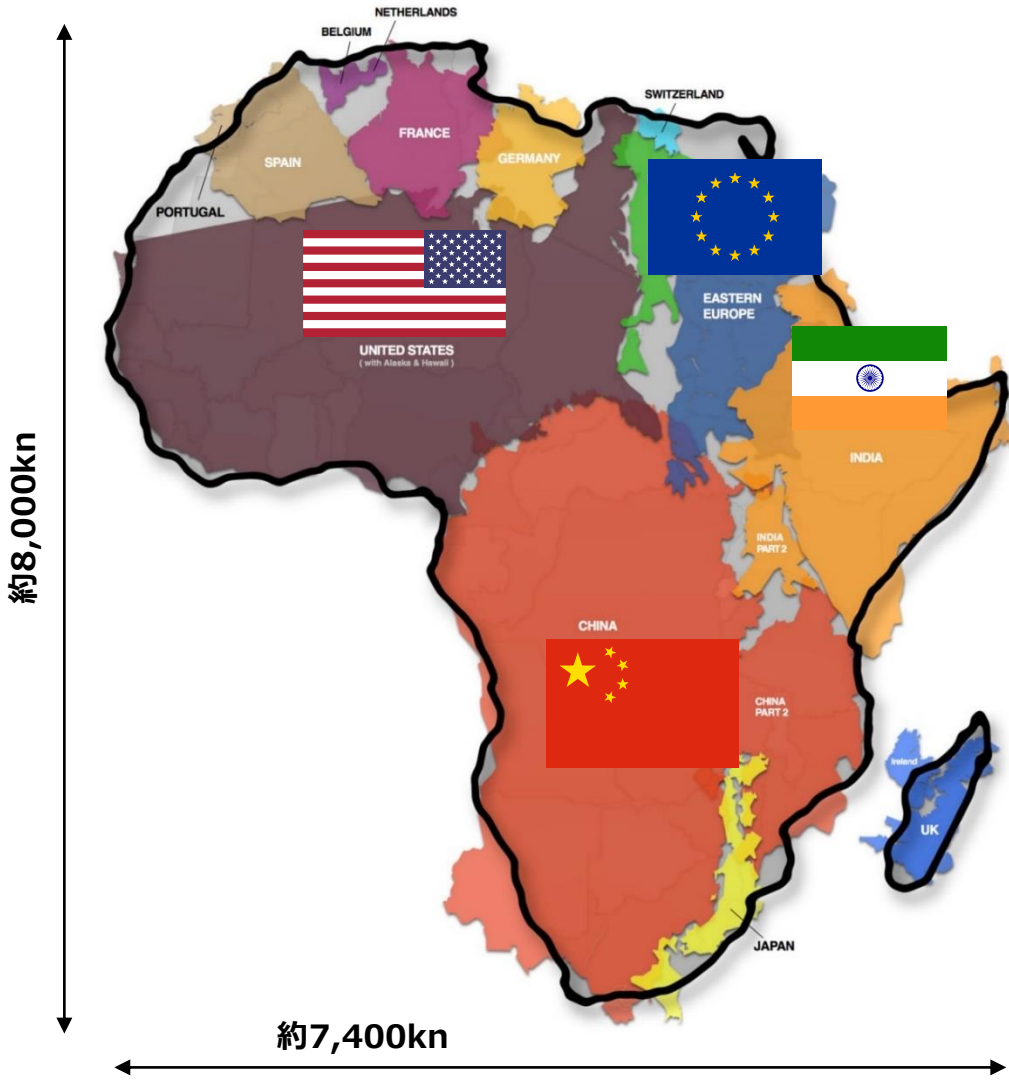
- ・ 54か国
- ・ 人口激増  
10億人 (2011年)  
→ 35億人 (2100年)
- ・ GDPが急拡大(サブサハラ)  
4000億ドル (2000年)  
→ 1.8兆ドル (2019年)
- ・ 政治の安定
- ・ 海外帰国組
- ・ 資源・エネルギー開発
- ・ 中国投資
- ・ 世界からの投資  
など

中国ラッシュ 2003年～

注： 為替レート 1US\$ = 100 JPYとして算出  
 出所： 人口 - IMF, World Economic Outlook Database April 2013  
 面積 - 外務省、各国・地域情勢  
 GDP - IMF, World Economic Outlook Database April 2013 The World Bank

# アフリカはでかい！

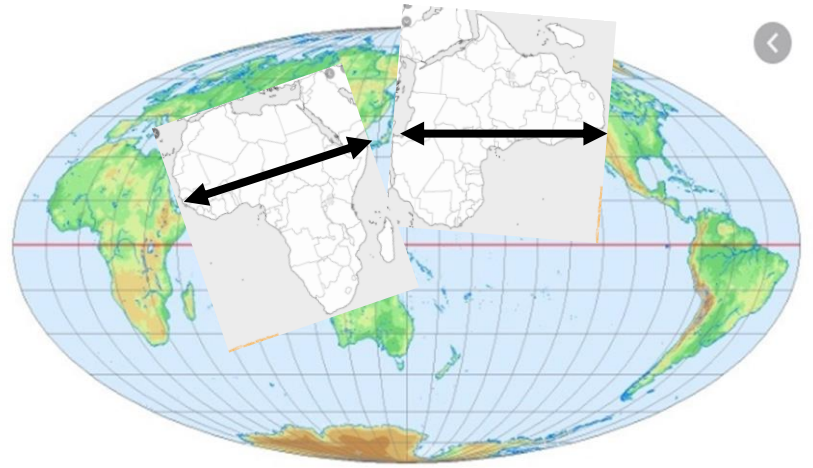
## アメリカ、中国、インド、EU主要国を足し合わせたよりも広い



### アフリカ大陸のスケール

- 54か国合計で3,022万km<sup>2</sup>
  - 日本の面積の**約80倍**
- 縦8,000km、横7,400km程度
  - 日本からアフリカまで**約10,000km**

縦8000km  
東京- シアトル 7687km  
東京-ドバイ 7935km

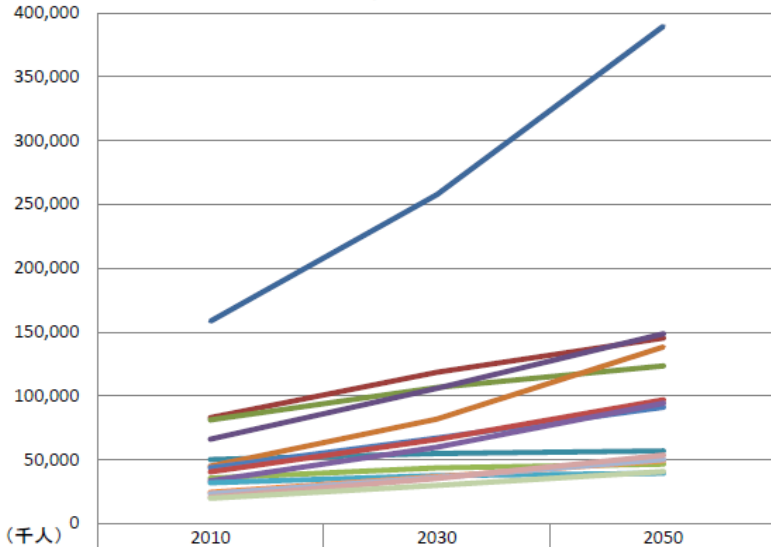


横7400km:  
東京-ムンバイ 6738km  
東京-モスクワ 7493km



# アフリカは若い！

【アフリカ TOP 15ヶ国の人口推移】



(千人) <sup>0</sup>	2010	2030	2050
ナイジェリア	158,423	257,815	389,615
エチオピア	82,950	118,515	145,187
エジプト	81,121	106,498	123,452
コンゴ民主共和国	65,966	105,956	148,523
南アフリカ	50,133	54,711	56,757
タンザニア	44,841	81,852	138,312
スーダン	43,552	66,856	90,962
ケニア	40,513	65,928	96,887
アルジェリア	35,468	43,475	46,522
ウガンダ	33,425	59,846	94,259
モロッコ	31,951	37,502	39,200
ガーナ	24,392	36,537	49,107
モザンビーク	23,391	35,907	50,192
マダガスカル	20,714	35,333	53,561
コートジボワール	19,738	29,823	40,674

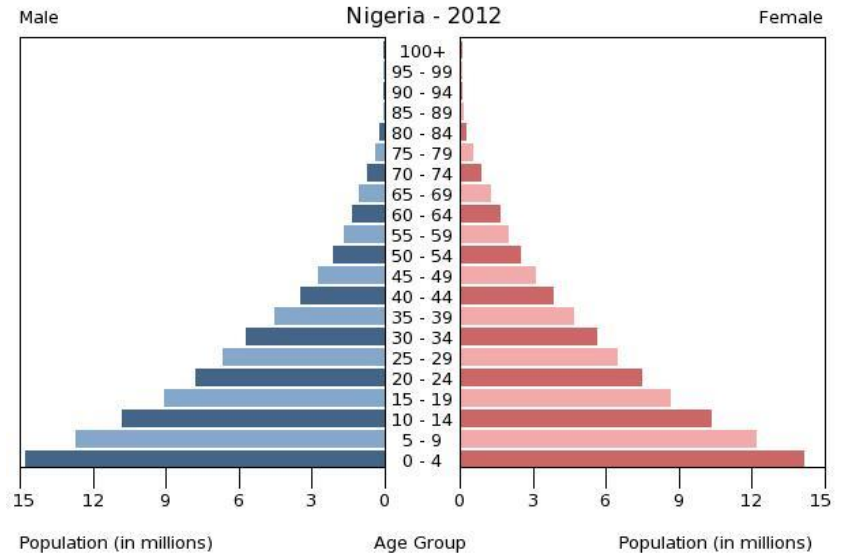
出所: UNPD World Population Prospects 2010 Revision

【アフリカ TOP 15ヶ国中位年齢の変化】

(歳)

国名	2010	2030	2050	国名	2010	2030	2050
ナイジェリア	18.5	19.8	23.1	アルジェリア	26.2	35.3	42.0
エチオピア	18.7	25.2	32.5	ウガンダ	15.7	18.1	22.0
エジプト	24.4	30.5	36.9	モロッコ	26.3	34.0	40.8
コンゴ民主共和国	16.7	20.1	25.2	ガーナ	20.5	24.1	28.7
南アフリカ	24.9	29.1	33.5	モザンビーク	17.8	20.5	24.3
タンザニア	17.5	18.2	20.9	マダガスカル	18.2	21.3	25.1
スーダン	19.7	23.5	28.2	コートジボワール	19.2	22.8	27.3
ケニア	18.5	20.8	24.6				

出所: UNPD World Population Prospects 2010 Revision



中位年齢も各国15歳～26歳 (日本は48歳、2011年)

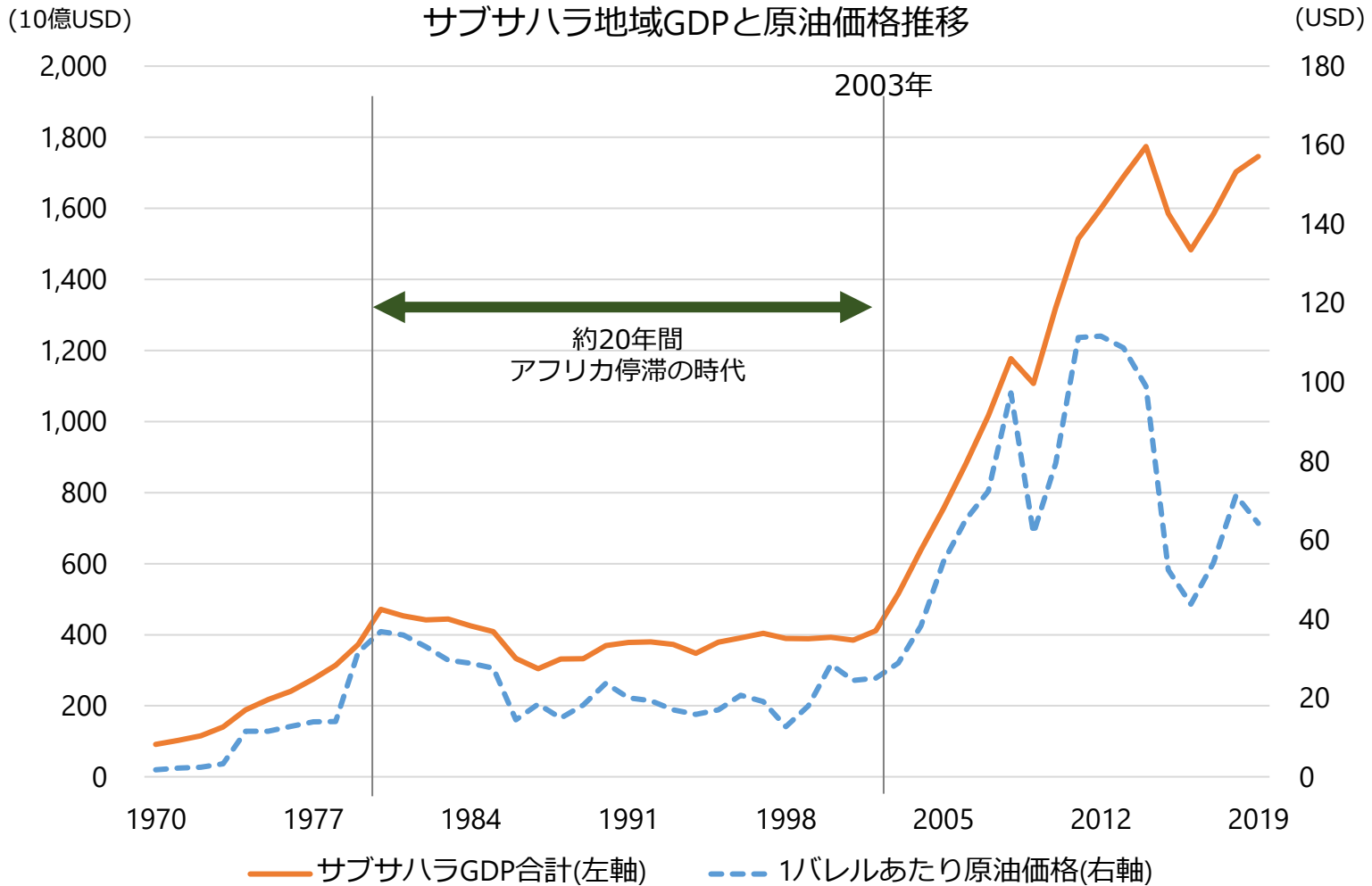
# アフリカの基礎データ

			アフリカ	中国	インド
	2017年	億人	12.6	14.2	13.4
	2050年	億人	25.3	13.7	16.6
人口	2100年	億人	44.7	10.3	15.2
	人口増減率 2050年/2017年	%	101	-3	24
	人口増減率 2100年/2017年	%	256	-27	13
経済	GDP成長率 (2017年)	%	3.7	6.9	6.7
	一人当たり名目GDP (2017年)	ドル	1,825	8,643	1,983
IT インフラ	インターネット利用者数 (2016年)	億人	1.9	7.6	3.9
	インターネット浸透率 (2016年)	%	15.5	53.4	29.6
	携帯ユーザー数 (契約数ベース) (2016年)	億人	9.8	13.8	11.3
	携帯ユーザー人口比率	%	80.0 <small>→98% (2020)</small>	97.9	85.2
	在留邦人数 (2017年)	千人	7.6	124.2	9.2
	在留中国人数 (2011年、推定)	千人	約1,100	-	N/A





# 2003年から急成長した サブサハラ地域GDPと原油価格推移



注：原油価格は-1983年はRas Tanura(サウジアラビアの最大の原油積出港)の価格、1984年以降はブレント(Brent)原油価格  
出所：United Nations、BP Statistical Review of World Energy

# 内容

## はじめに

### 「超加速経済アフリカ」

- 最後の成長大陸の概要
- 中国とアフリカの関係
- 「リープフロッグイノベーション」の衝撃
- 「タイムマシン」と日本の可能性

## 今後への示唆

# 中国は累積投資額で5位、貿易で最大相手国 在留人数で日本の100倍以上

## 進出企業数、在留人数、FDI（直接投資）、貿易、2019年

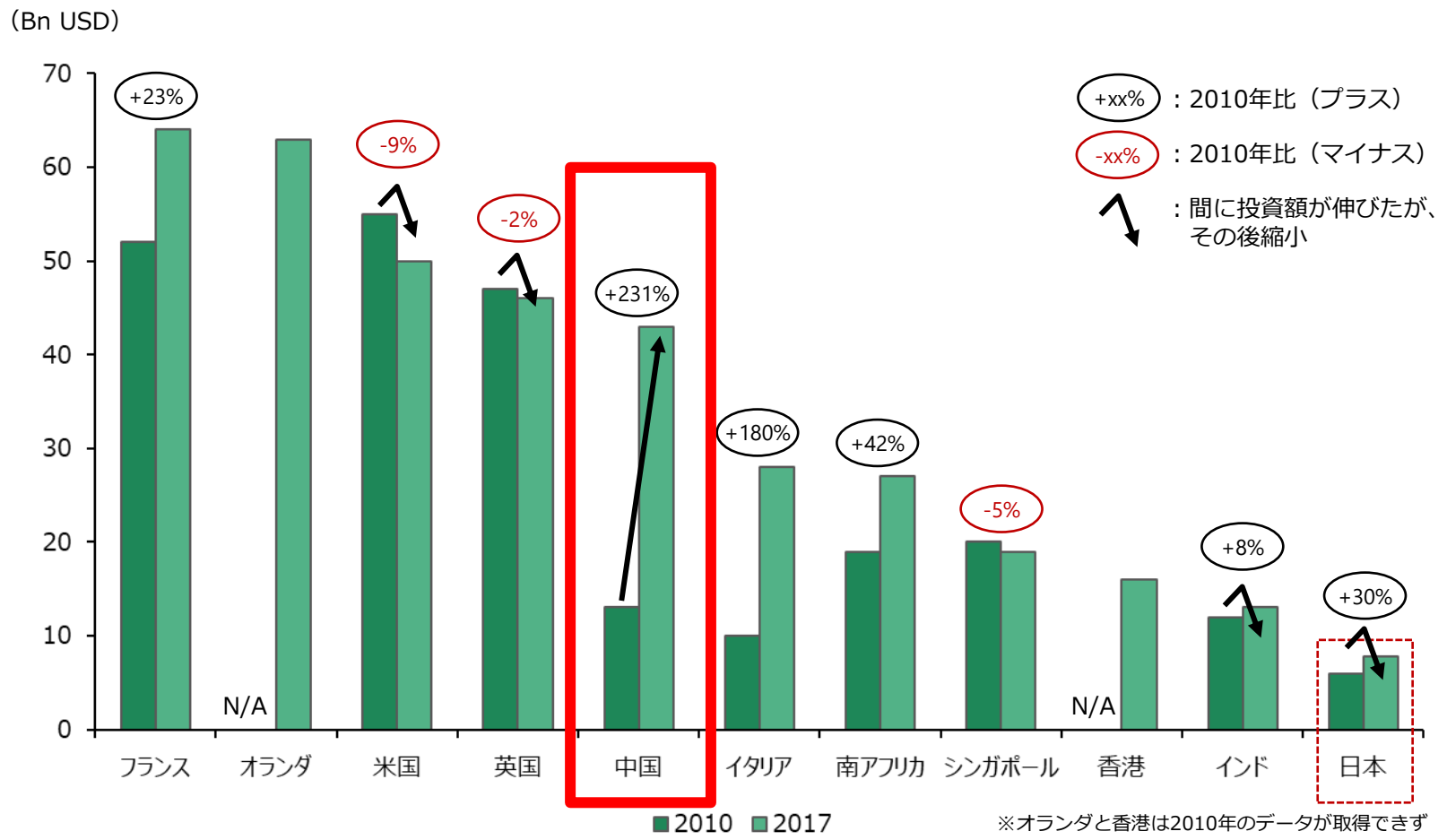
外資企業本籍地		日本	アメリカ	中国	韓国	ドイツ	イギリス	フランス	インド
進出企業数	企業数	493	約2千社	2,504	461	625	887	1,100	795
	拠点数	795	4,365	4000~6000	900~1000	3,030	3,491	3,974	2000~3000
在留邦人数 (人)		7,544	11万人~	80~100万人** (6.8万人)*	18,400	13.2万人	16.8万人	24.8万人	
直接投資（FDI）ス トックベース mUSD		6,000	48,000	46,000	200	14,000	49,000	53,000	13,000
貿易 mUSD	対アフリカ 輸出	8,976	26,620	113,061	9,744	26,578	11,033	28,983	29,525
	対アフリカ 輸入	8,420	31,250	95,020	7,500	27,147	16,956	29,181	38,996

出所：各国外務省、各国大使館、各国商工会議所、The American Business Council、Eurostar、国連、JETRO、ICT Trade Mapなどのデータ、ヒアリングよりAAIC作成



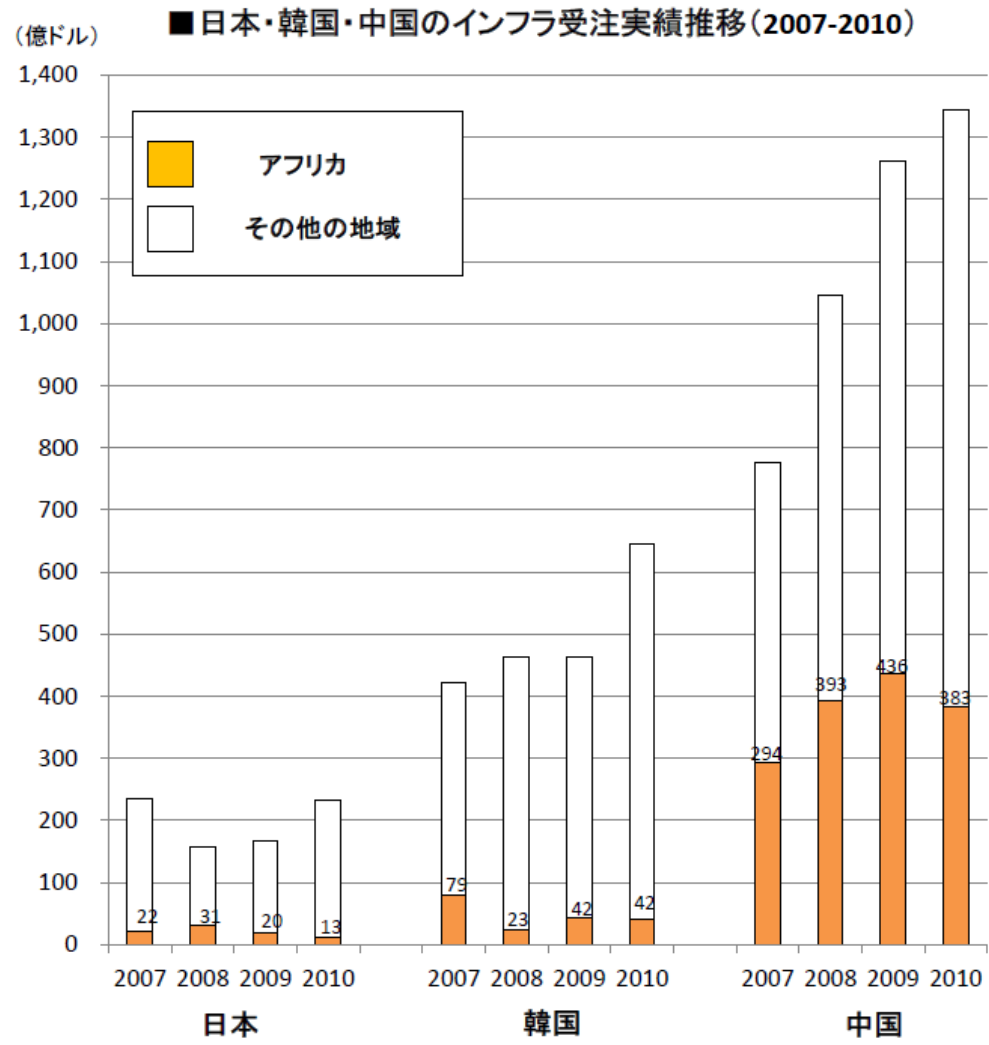
# ここ7年で中国は2倍以上投資額を伸ばし、日本の投資額の5.5倍（約430億ドル）

## 世界の対アフリカ直接投資残高の推移、2010年と2017年



**投資対象業種は、ビジネス・金融サービス、ソフトウェアITサービス、鉱業など  
(中国はファーウェイの通信事業18件が最多)**

# 中国が日本の約29倍のインフラ受注を獲得している 2007年～2010年



■アフリカにおける世界TOP225コントラクターの国別順位の推移

※海外売上高基準

順位	アフリカ		
	2002年	2006年	2010年
1	米国	中国	中国
2	フランス	フランス	イタリア
3	中国	米国	フランス
4	日本	イタリア	英国
5	イタリア	韓国	トルコ
6	ドイツ	ドイツ	韓国
7	韓国	トルコ	スペイン
8	英国	日本	英国
9	オランダ	スペイン	ドイツ
10	カナダ	英国	カナダ
(参考) 地域合計 億ドル	111.4	179.1	605.9

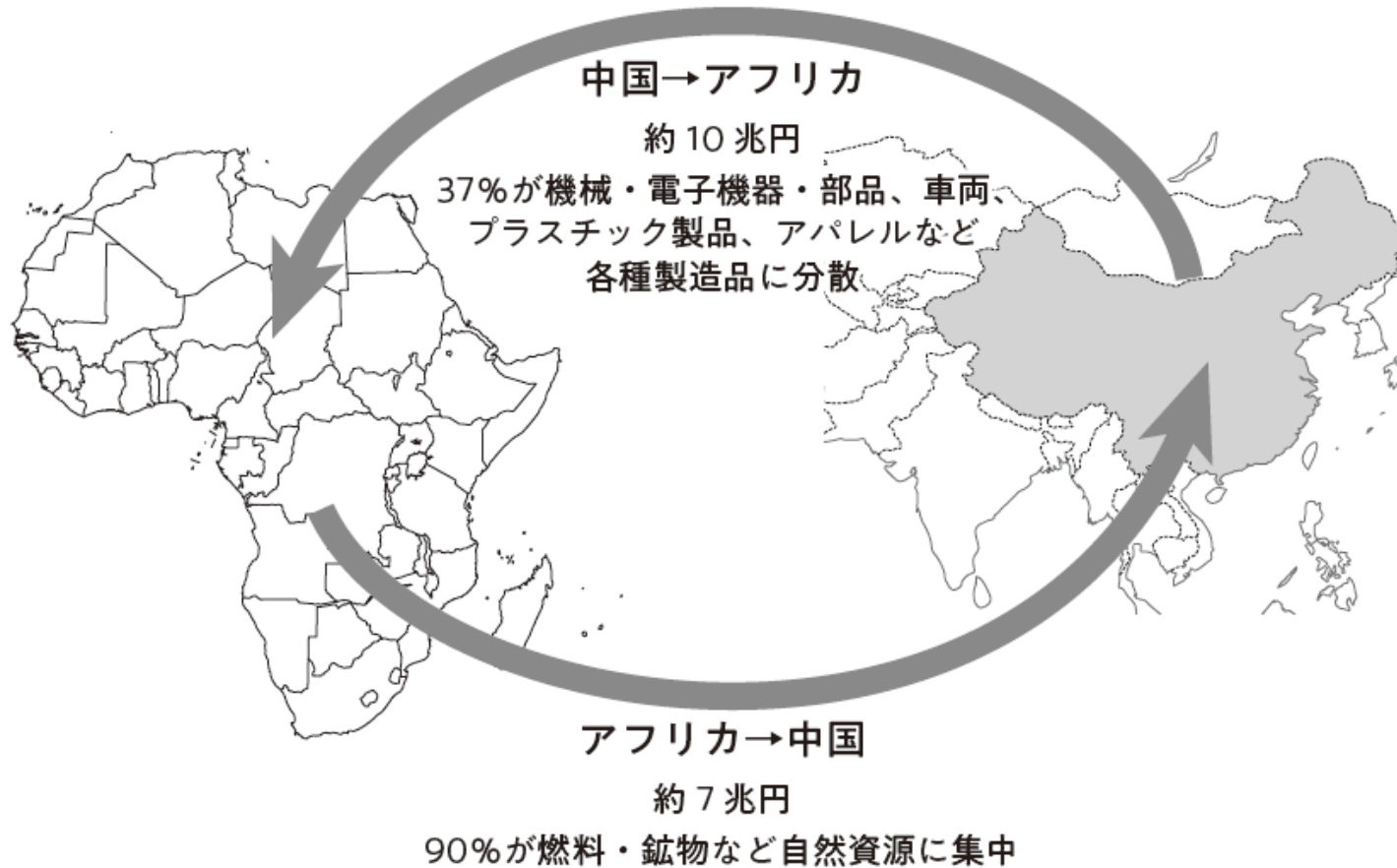
※ENR「The Global Source book」より作成。又、2010年の日本は11位

出所)日本機械輸出組合、知識経済部、商務部対外経済合作司



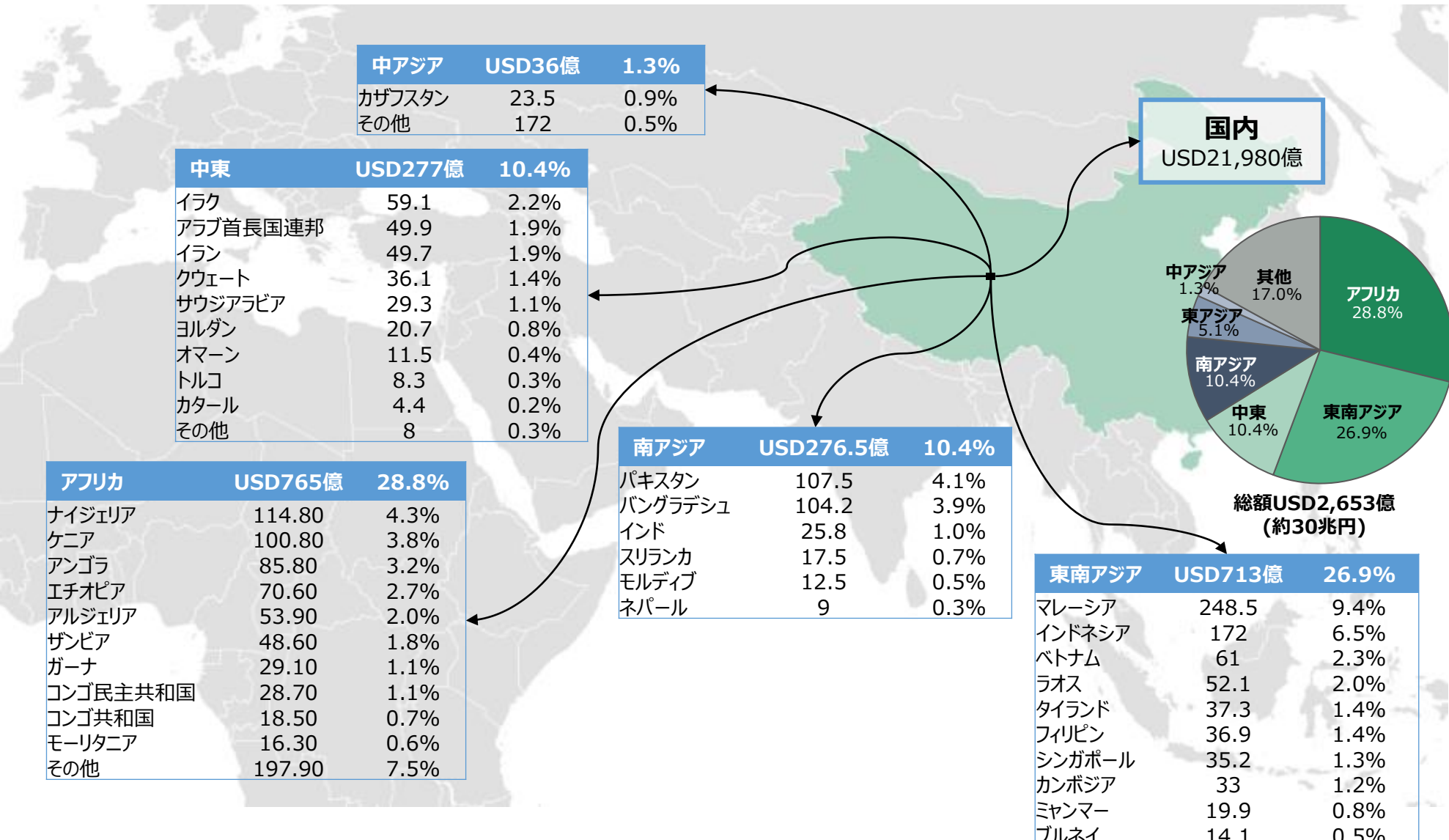
# 中国はアフリカの最大貿易相手国

## 中国とアフリカの貿易関係(2019年)



出所：中国海関統計、JETRO の情報などを基に AAIC 作成。

# 中国は2017年に一帯一路としてアフリカに29%（約8兆円） で最大の投資地域となっている



出所：Ministry of Commerce "Annual Report on China International Project Contracting 2017-2018", Google Maps

# ナイロビ新幹線 SGR (Standard Gauge Railway) 2018年5月開通





# 今後の路線計画

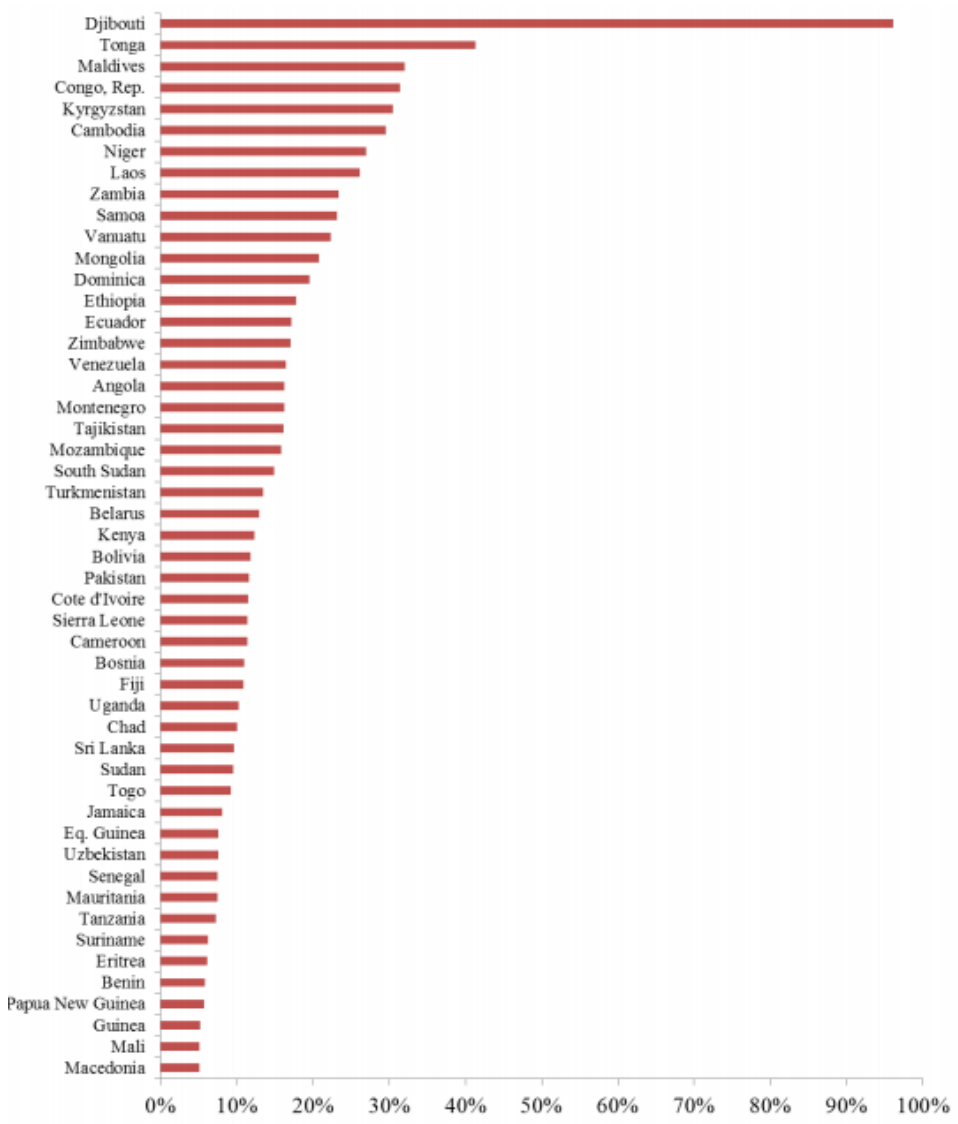
## New East African railway



Source: Kenyan Railways, Ethiopian Railway Commission, Transit Transport



# 中国による対外融資（債務対GDPベース） 上位50力国の半分はアフリカ諸国



Region	#	Examples of top countries
Africa	25	#1 – Djibouti #4 - Congo Rep. #7 – Niger #9 – Zambia #14 – Ethiopia
Oceania	5	#2 – Tonga #10 – Samoa
Central Asia	4	#5 – Kyrgyzstan #20 – Tajikistan
South America	4	#15 – Ecuador #17 - Venezuela
Europe	4	#19 – Montenegro #24 – Belarus
South Asia	3	#3 – Maldives #27 – Pakistan #35 – Sri Lanka
SEA	2	#6 – Cambodia #8 – Laos
Carribbean	2	#13 – Dominica
East Asia	1	#12 - Mongolia
<b>Total</b>	<b>50</b>	

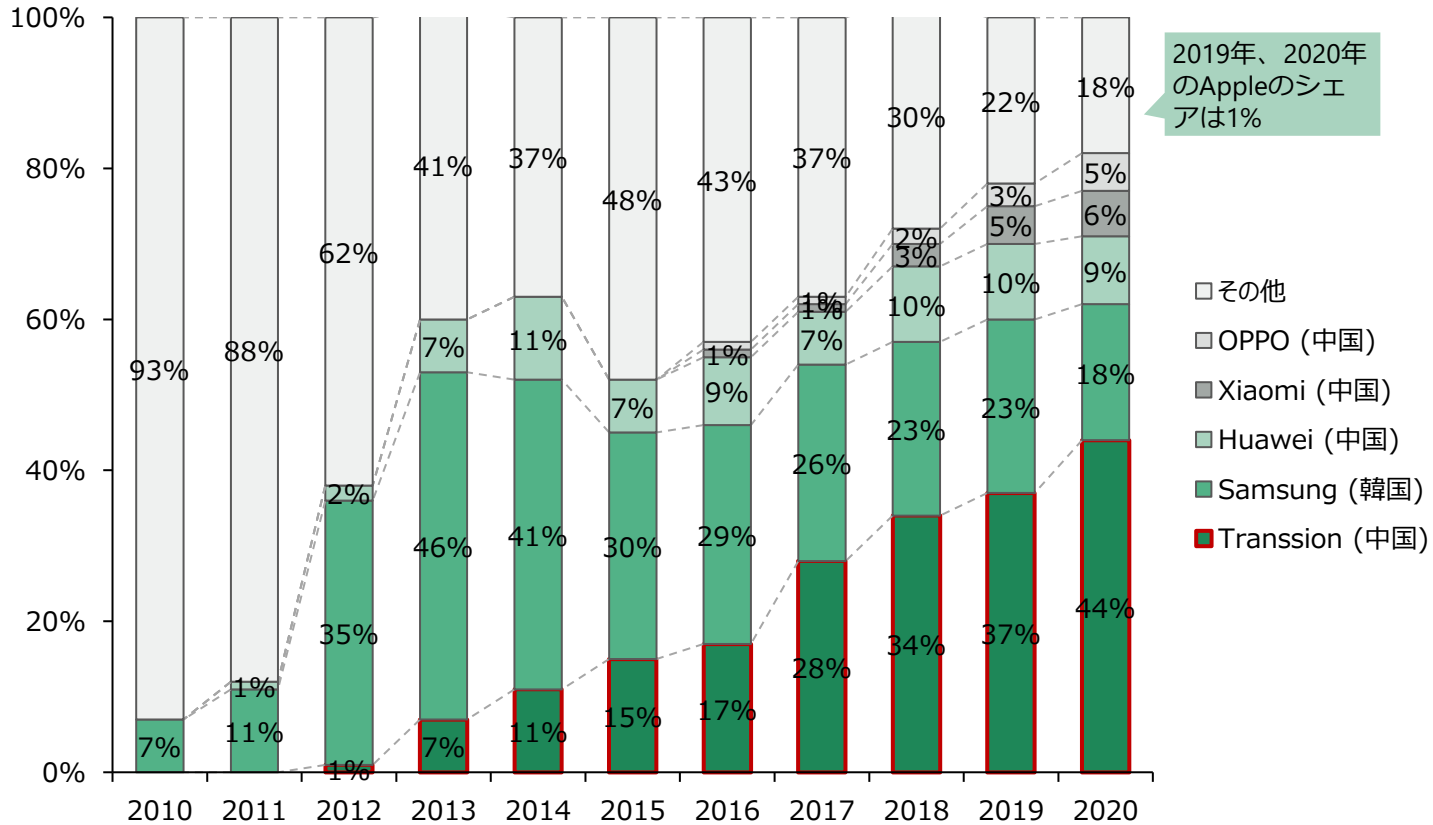
(External debt to China as a % of recipient's GDP as of 2017)

出所：Horn, Reinhart and Trebesch "China's Overseas Lending" 2019



# スマホもほとんどが中国製 中でもトランシオンが市場の約半分を獲得

## アフリカのスマートフォンのマーケットシェア推移（台数別）



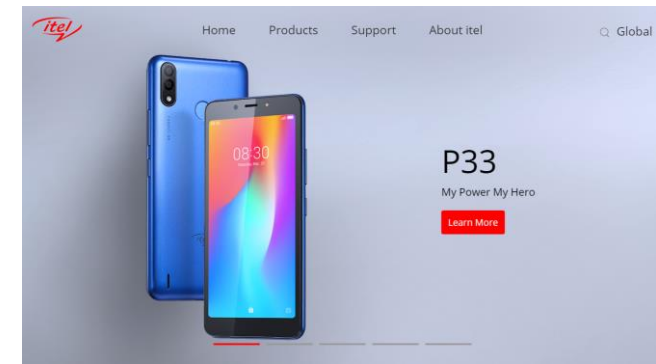
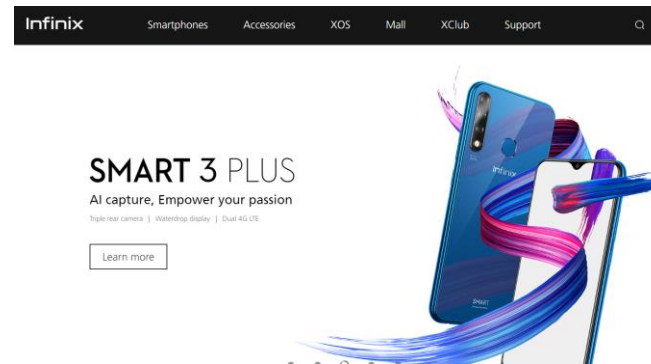
\*ハイエンド特化戦略のため、正しい帰結と思われる

注釈: Transsionのシェアは、同社の3ブランドであるTecno, itel及びInfinixを合計したもの

出所: Morgan Stanley report, IDC, Counterpointデータを基にAAIC作成

# 傳音控股 (Transsion Holdings : トランシオン)

欧米やアジアでは全く無名の中国携帯メーカー「傳音控股 (Transsion Holdings)」は、アフリカにフォーカスし、現地のニーズを徹底研究した上、独自の機能を搭載しつつも低価格の携帯電話を打ち出すことで、アフリカ市場でSamsungやHuaweiを抑えてトップシェアを獲得するに至った。Tecno、Infinix、Itelの3ブランドを展開。



## TECNO

中東、アフリカ諸国で展開していたが、近年アジアにも進出。  
生産拠点をエチオピアに構え、メイドインアフリカの携帯を送り出している。

## Infinix

Infinix Mobilityは香港に本社があるが、端末の設計、デザインはフランスで行っており、製造、組み立ては中国で行っている。フランスや欧州市場でフィーチャーフォンの時代から培われてきたノウハウが詰まっている。

## Itel

Infinix Mobilityは香港に本社があるが、端末の設計、デザインはフランスで行っており、製造、組み立ては中国で行っている。フランスや欧州市場でフィーチャーフォンの時代から培われてきたノウハウが詰まっている。

**2020年売上は6,900億円程度、2021年では8,500億円程度と推測**



# トランシオンの現地密着型アフリカ戦略

2007年11月、トランシオンはTecnoブランドで、アフリカ向けのデュアルSIM携帯（フィーチャーフォン）を引上げアフリカに進出。アフリカでは、別キャリア間での通信費用が非常に高額かつ、通信キャリアによって電波のカバー範囲に差があったことから、複数のSIMカードを持つ消費者が多く、そのためデュアルSIM携帯はアフリカ消費者にとって合理的だった。また、トランシオン品質にこだわり、価格も中低価格と現実的に設定したことから、自然とユーザーを獲得していった。

## TECNO



### 大容量バッテリーモデル

5000mAhのバッテリーを搭載し、4日間は充電することなく使えるという、大容量バッテリー搭載モデル。電力事情の悪いアフリカでは熱狂的に受け入れられている。



アフリカで売れる携帯電話のほぼ2台に1台がトランシオンの端末だと言われている

出所：The Wall Street Journal

**アフリカにフォーカスし、高品質・低価格かつ  
アフリカ仕様の製品を提供している「伝音」のブランドは消費者の支持を得た**

# 中国のテレビ市場で14年連続トップのHisense（海信） 世界市場では第3位・海外売上比率は約30%



## 会社概要

- テレビ市場で世界第3位。中国国内では14年連続売上首位。南ア・オーストラリアでTVでシェアトップ。欧州やアメリカでも急成長。
- アフリカ、中東を含む海外拠点は18社。南アフリカ、アルジェリア、エジプトなど世界19か所に生産工場をもち、海外売上比率は30%
- 年間生産台数は、テレビ1300万台、スマートホン等通信機器780万台、冷蔵庫1000万台、エアコン930万台、洗濯機200万台
- 2015年北米でシャープブランド獲得。（買収額2370万ドル）2018年、東芝のテレビ事業を買収。東芝のTVブランド・運營業務を40年間取得。（買収額約129億円）

企業名	Hisense Home Appliances Group Ltd (海信集団)
本店所在地	No. 6 Midea Avenue, Beijiao Town, Shunde District, Foshan City, 中国・広東省
設立年	1969年
上場/非上場	上場（上海/ 深セン/ 香港証券取引所）
従業員数	23,668人
事業分野と売上	( )内は全社売上に対するシェア 冷蔵庫・洗濯機 (44.62%) エアコン (41.34%) その他 (5.08%)
主なブランド	海信 (Hisense) 科龍 (Kelon) 容声 (Ronshen) 東芝テレビ (TOSHIBA)
展開国	130か国
売上	5472億円 (2018年) 対前年7.56%UP
当期純利益	209億円 (2018年) 対前年-31%
その他備考	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1970年 ブラウン管テレビ製造開始</li> <li>• 1978年 カラーテレビ製造開始</li> <li>• 1985年 中国No1テレビメーカーに</li> <li>• 1994年 TV以外の家電の製造開始</li> <li>• 1999年 Hisenseが中国馳名商標に</li> <li>• 2011年 日本市場へ参入</li> </ul>



# アフリカの約23か国で事業展開・生産拠点は3か所 中国政府との連携や既存工場の活用で現地生産体制を確立

※2018年時点の市場シェアは、冷蔵庫でアフリカ全体の24.6% TVは南アフリカで首位。

## ■ アフリカ進出経緯

1992年 南アフリカへのカラーテレビ輸出を開始  
1996年 南アに現地法人設立 1997年 南アに工場設立  
2001年 南アで元大宇（韓国）の工場買収

## アフリカ事業のポイント／成功要因

### ① 成長国からの積極展開

- ・北アフリカではエジプト・アルジェリア、南部では南アフリカ等、経済成長が進み人口の多い国で製造・販売・アフターサービスを揃えていく方針
- ・中心国を軸に周辺国へ商品展開（南アであれば周辺のSADC加盟国）
- ・大手流通小売に積極的に商品を流し、小売店が進出する他国での製品流通を拡大する

### ② 中国政府との連携

- ・中国政府の定める対外投資重点国に工場設立。政府からの支援を活用（2013年南アの新工場は政府との共同プロジェクト・現地に600人の雇用を創造）\*次ページ参照

### ③ 既存工場の活用

- ・現地での雇用はゼロからの採用・教育ではなく、現地工場を買収。その工場労働者への追加教育でコスト削減

### ④ GtoG戦略 great quality/great service/ great value

- ・高品質かつ安価な製品を提供する現地生産体制
- ・製品保障は3～4年。アフリカ市で一般的な期間の倍
- ・安かろう悪かろうの中国製品イメージの払拭に注力

## ■ アフリカの事業展開国

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  
エチオピア/ ケニア/ タンザニア/ アンゴラ/  
南アフリカ/ ナミビア/ ザンビア  
ボツワナ/ ジンバブエ/ レソト/ マラウイ/  
モザンビーク/ セイシェル/ ガーナ  
リベリア/ ナイジェリア/ カメルーン  
(製品販売が確認できる国のみ)

## ● 現地拠点

チュニジア・エジプト・南アフリカ

## ▲ 生産拠点（製造品目）

南アフリカ（テレビ/冷蔵庫/エアコン）  
※今後スマートフォンの製造を予定  
アルジェリア（テレビ/冷蔵庫/エアコン）  
エジプト（テレビ）

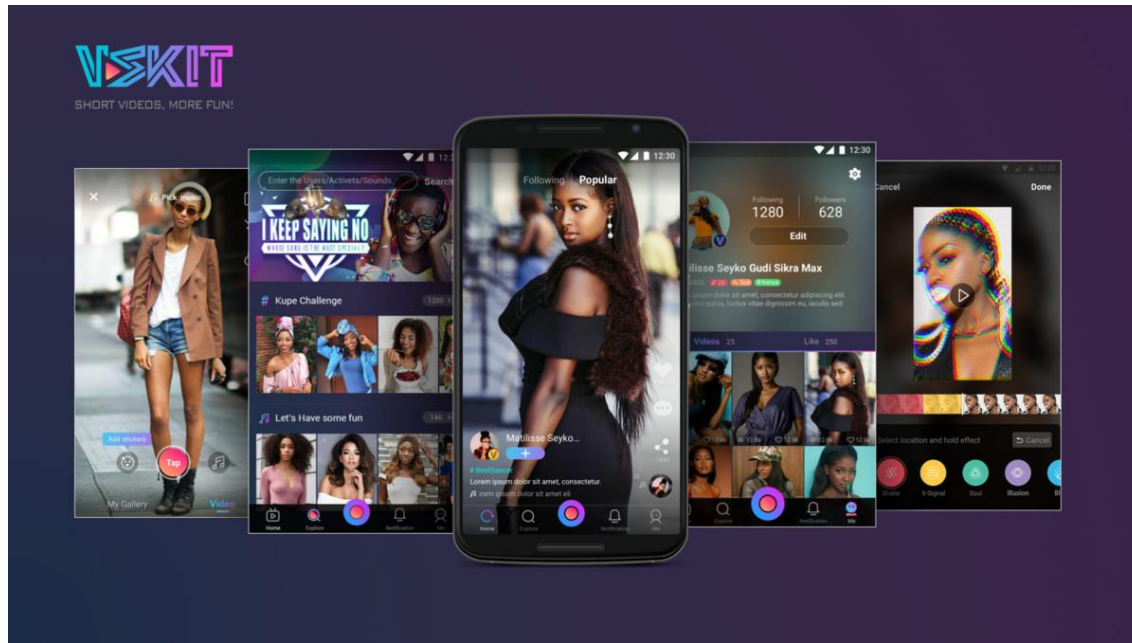


# VskitはKOLの育成に注力 学生KOLが出現する事例もあり

参考

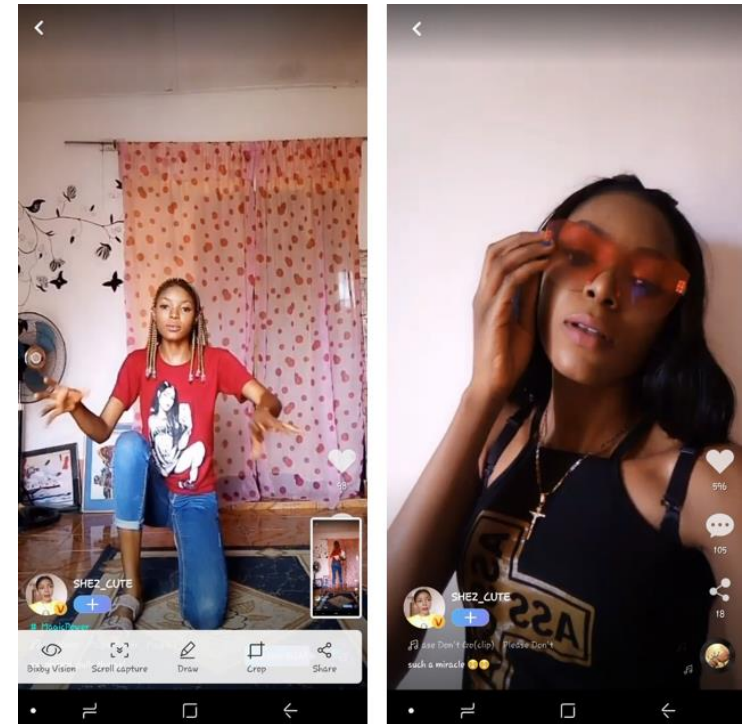
## VskitはKOLの育成に注力

## KOLの例：Shez Cute (ナイジェリアの学生)



### Vskitでは現地のKOLを管理する専門チームを設置

- コンテンツの品質を保证するため、Vskit内に現地のKOLを管理する専門チームを置いている
- また、定期的に様々なコンテストを開催して、有望な人材を選抜してKOLへと育てたり、現地のYouTubeのビデオスタジオやタレント事務所などと協力して、ショート動画の作り手をリクルートしたりしている
- 「アフリカにはまだMCN(マルチチャンネルネットワーク)がほとんど存在せず、Vskit自身がMCNの役割を果たさなければならない」(2019年11月、Transsnnet Group社員インタビュー)

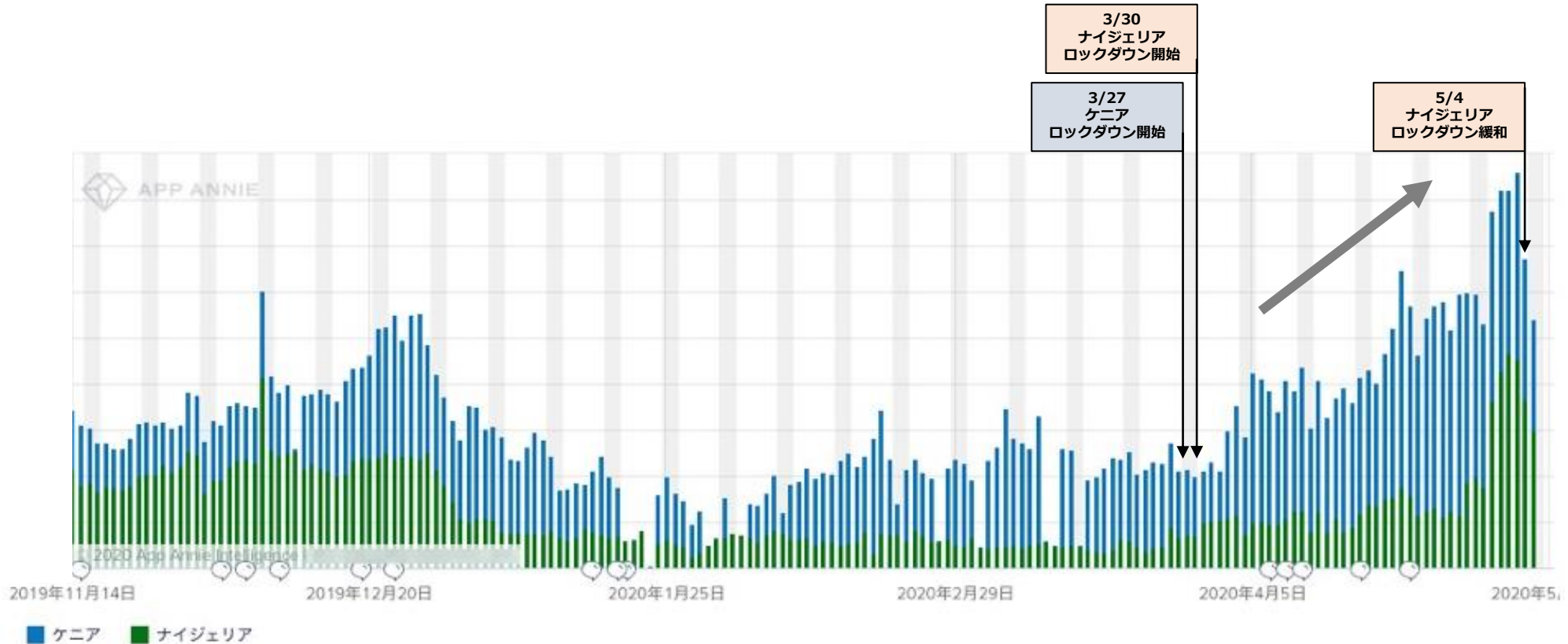


- Shez CuteはVskitでオンライン広告やテレビでモデルとして生計を立てているナイジェリアの学生
- 2019年10月7日時点で164,900人のフォロワーを持つ



# コロナ禍においてVskitのダウンロード数が急増している アフリカ版TikTok

## ケニア、ナイジェリアにおけるVskitのダウンロード数推移 (2019年11月14日-2020年5月11日)



**ロックダウン開始日から、ナイジェリア、ケニアともに  
最大3倍超のダウンロード数が記録されている**

\*ダウンロード数は公開されていない

\*\*ロックダウンは、ケニアはナイロビ都市圏を対象に外出禁止は夜間のみ。ナイジェリアはラゴス、アブジャ、オグン州を対象で完全外出禁止であったが緩和後は外出禁止は夜間のみ

出所：Annie App、JETRO、各種記事

# 内容

## はじめに

### 「超加速経済アフリカ」

- 最後の成長大陸の概要
- 中国とアフリカの関係
- 「リープフロッグイノベーション」の衝撃
- 「タイムマシン」と日本の可能性

## 今後への示唆



# M-PESA (サファリコム、ケニア) : モバイル決済・送金



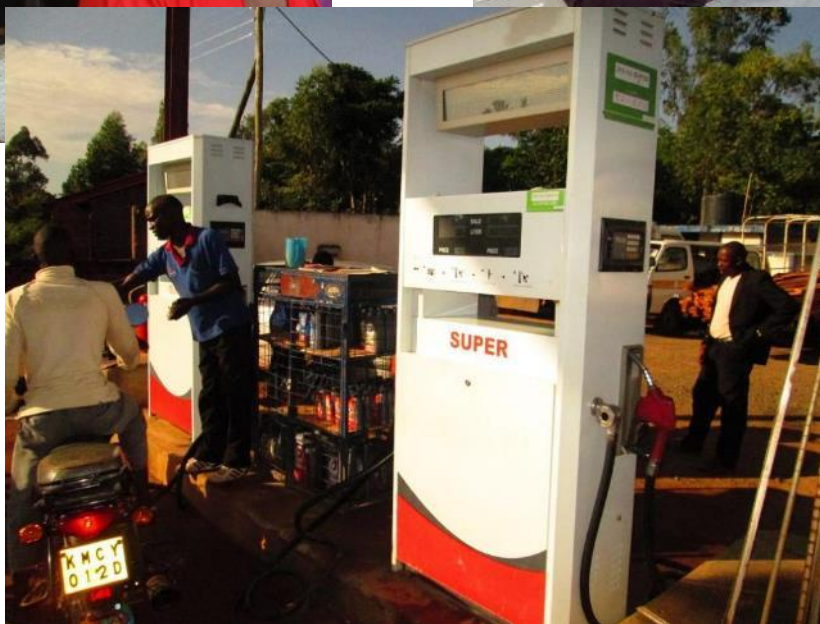
2018年時点で年間のトランザクションが5兆円規模へ  
(ケニアのGDPの半分、全銀行トランザクションの2倍)

# オフラインの実店舗でも店舗側の提示するコードを入力することで簡単にM-PESA決済を行うことができる (LIPA NA M-PESA機能)



(上) ファストフードチェーンSteers

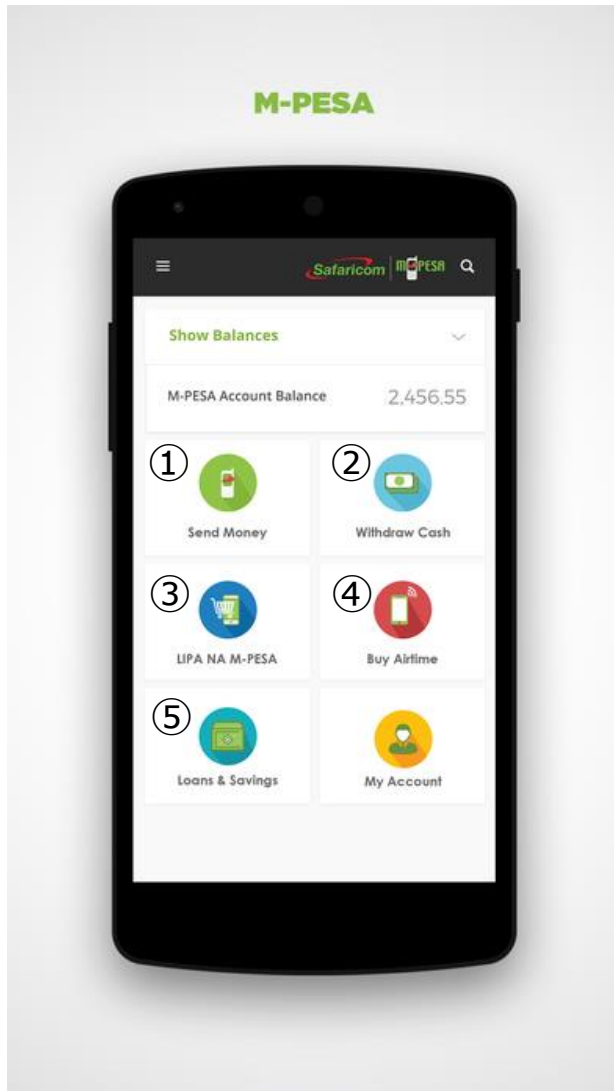
(上) スーパーマーケットチェーンNavias



(左) ガソリンスタンド



## 送金・引き出し、決済、携帯代チャージに加え 銀行と連携したローン・預金機能も備える



### ① 送金

- M-PESAユーザーだけでなく、非M-PESAユーザーにも送金可能（送金先の携帯番号を入力する）

### ② 現金引き出し

- M-PESA代理店にてデポジット残高から現金を引き出すことができる

### ③ 決済

- 支払先のコードを入力し金額を指定すれば簡単に支払いができる
- 電気代・水道代といった公共料金その他、ECサイトでの購入、提携オフライン店舗での支払いなども可能

### ④ 携帯代チャージ

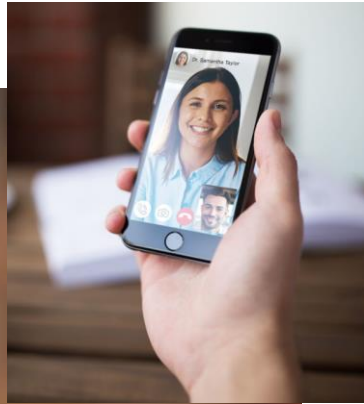
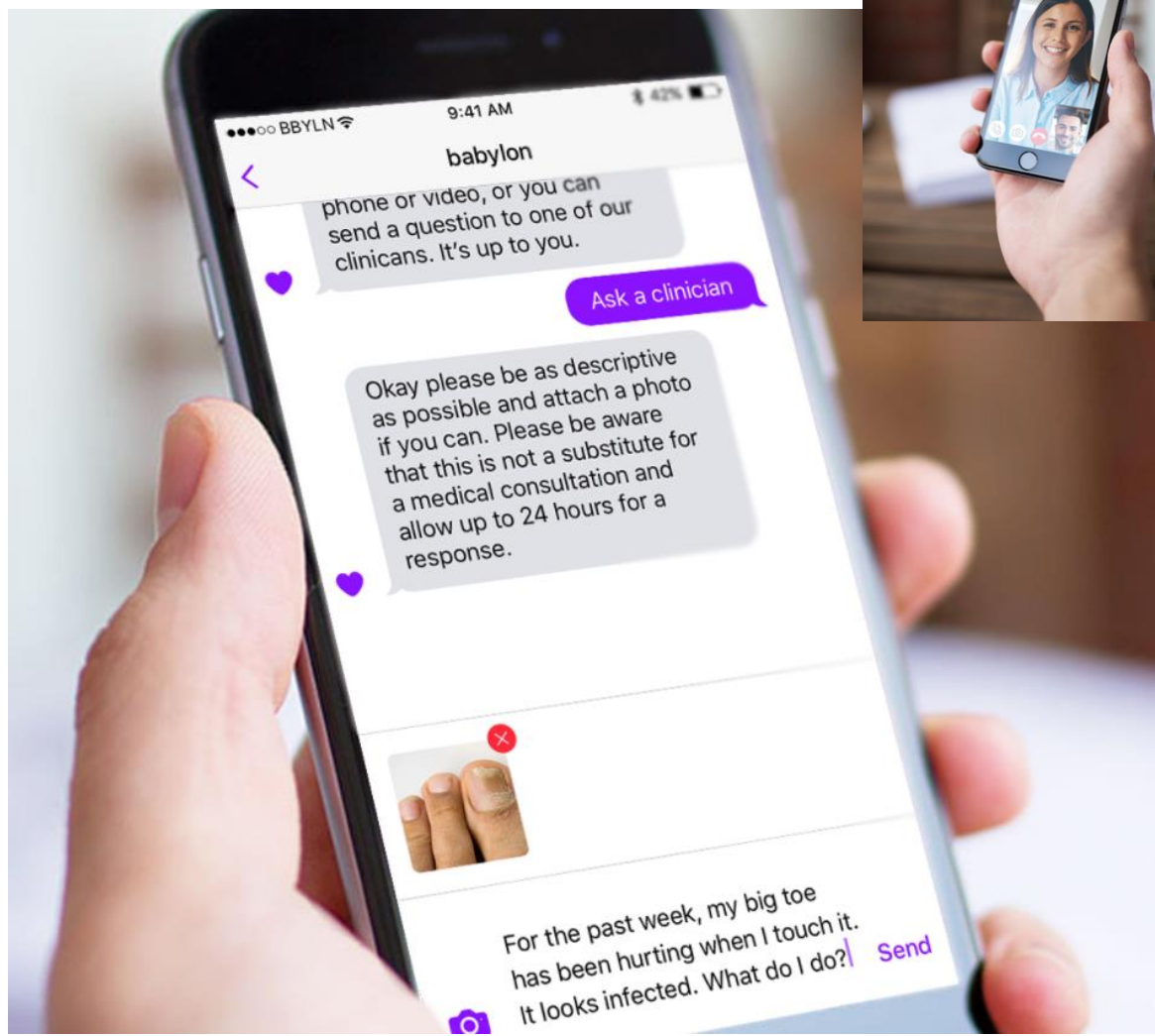
- Safaricom以外のキャリアのトップアップも可能
- 自分用のチャージのみならず、知り合いの分のトップアップをすることもできる

### ⑤ ローンと預金

- KCB銀行の提供する機能として、M-PESAからローンを組んだり定期預金や目標額を決めた預金を行ったりすることができる



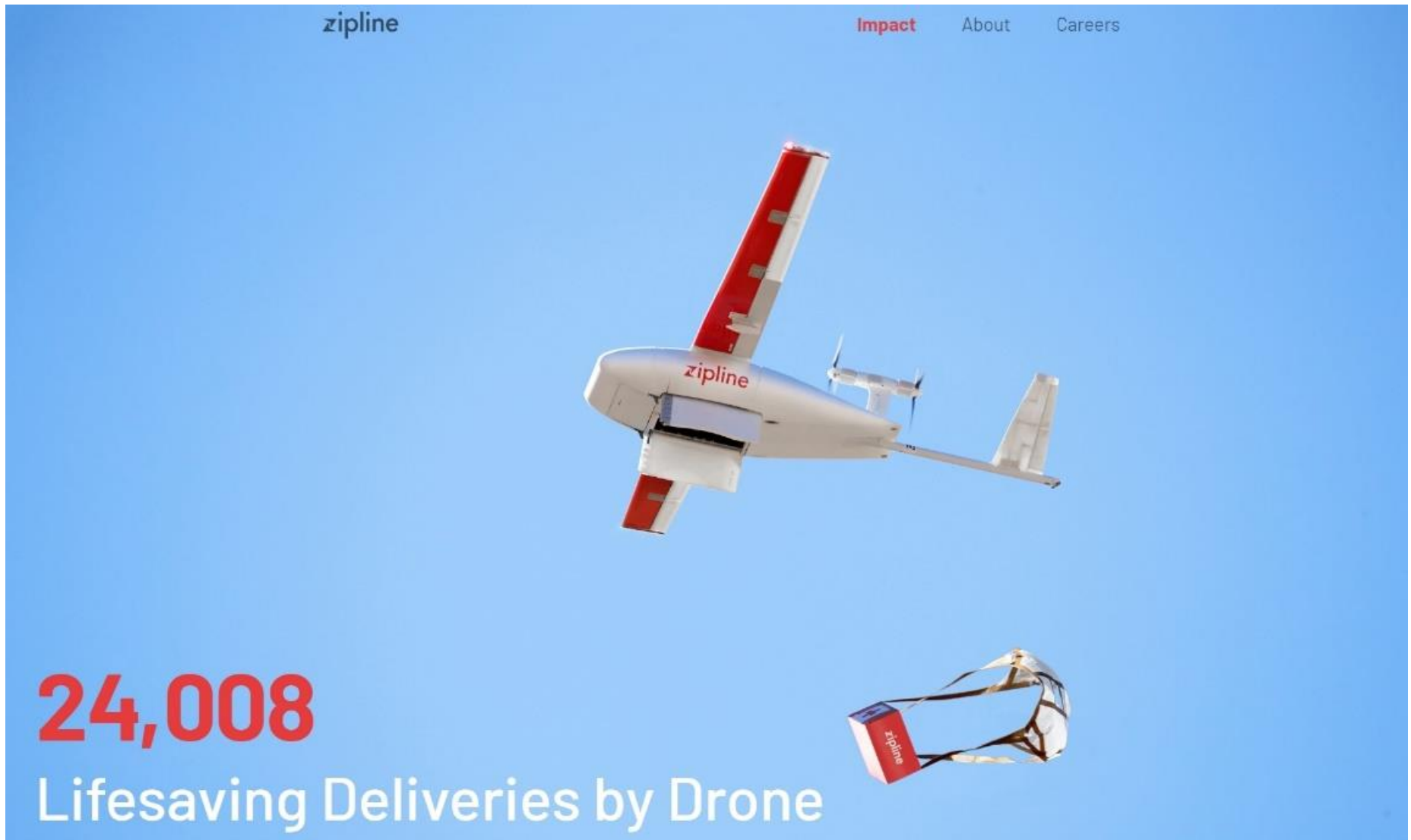
# Babylon AI診断ベンチャー (英、ルワンダ)

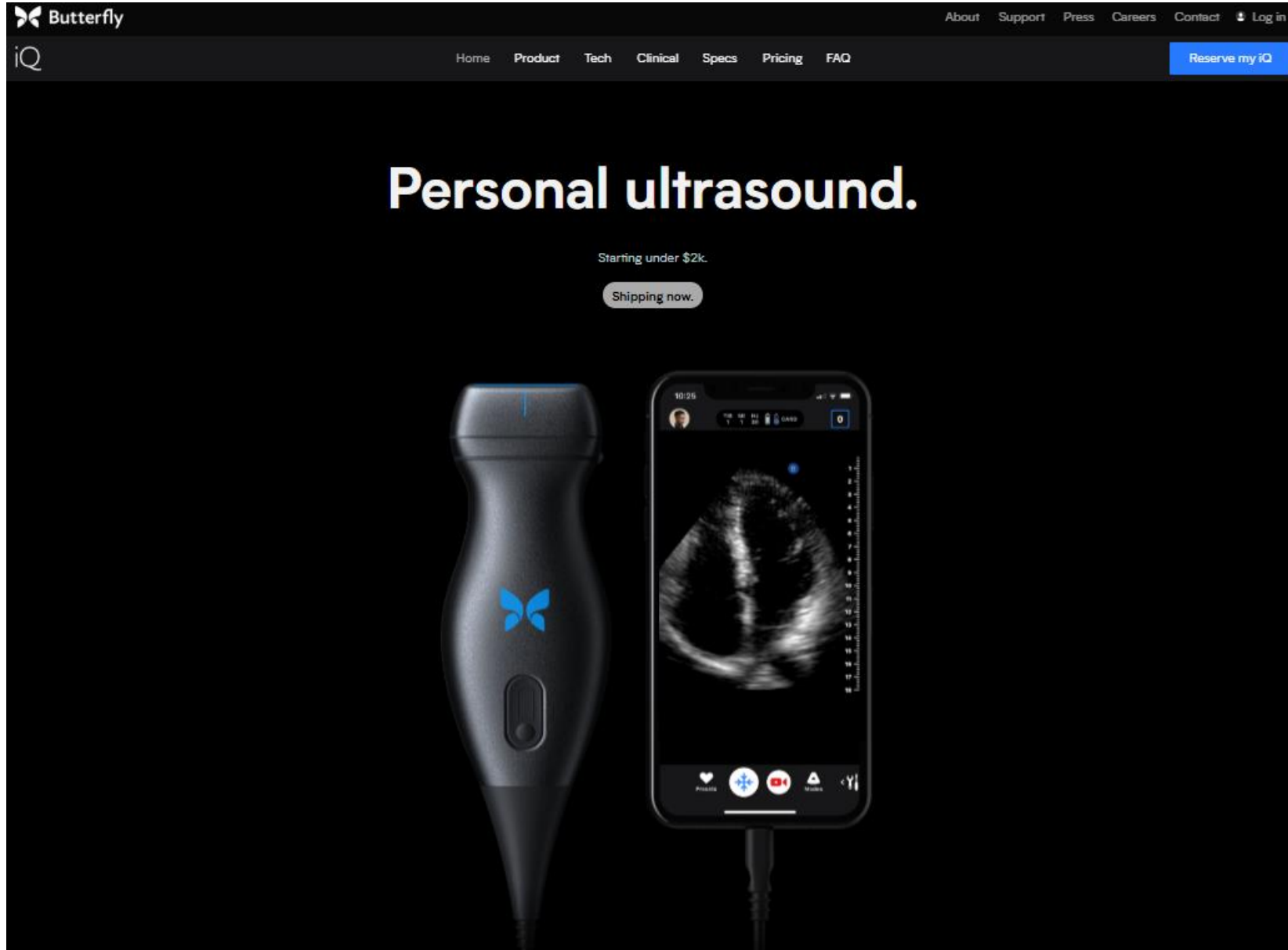


- Babylonのアプリはイギリス、アイルランド、ルワンダで提供され、既に100万回以上ダウンロード。
- ユーザーがAIのチャットボットに症状を伝えると、症状を分析し、必要に応じて医師とのビデオ面談を勧める。一般医との面談価格はイギリスの場合、1回25ポンド（約3600円）で、専門医と通話する場合はそれよりも高くなる。ユーザーは毎月5ポンドを払って、定額でサービスを利用することもできる。
- **ユーザーが200万人（2019年1月、人口比20%弱）いるルワンダの場合、医師との診察の費用は200RF（約20円/回）**
- Babylonの従業員は現在約170人
- Babylonの目標は「世界で最も先進的な医療AIプラットフォームを構築し、診断をより手軽にし、個人に対応した健康診断や治療を世界に提供すること」
- Babylonは2018年1月に、2500万ドルを調達。フィナンシャル・タイムズ紙によると、評価額は1億ドル超。
- **2019年時点で750M→ユニコーンへ**

Source: Business Insider Japan

# Zipline ドローン物流 (米・ルワンダ)







# Butterfly社 (米) : モバイル式超音波診断機

Contact us

iQ ▾

Pricing

Enterprise

Get a demo

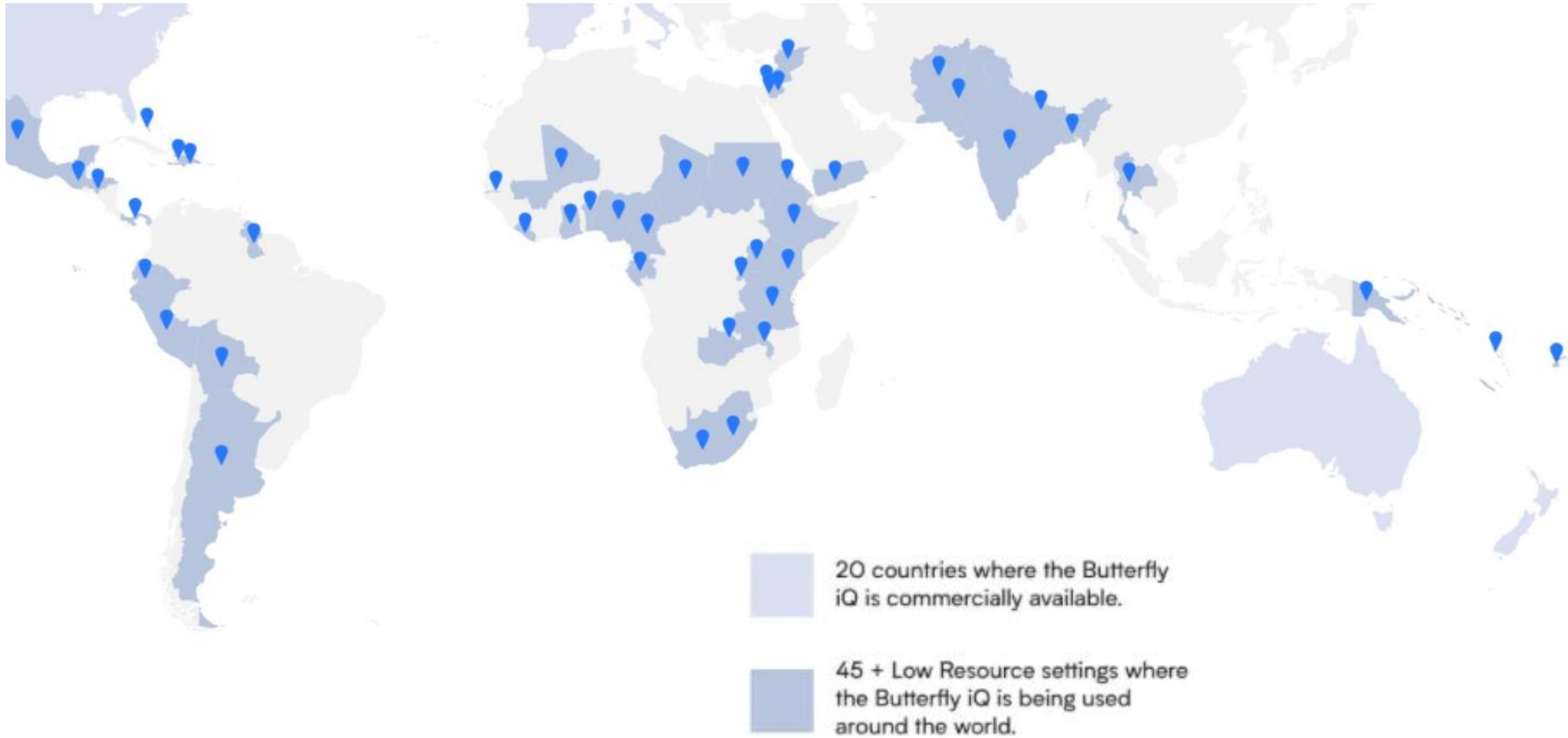
## A new era of healthcare for everyone.

We support organizations across the world who are using Butterfly iQ in low-resource settings to create sustainable healthcare, one iQ at a time.

[Learn more about our mission](#)



# Butterflyの展開地域 2021年1月



出所： Butterfly HP

# アフリカ・ヘルスケア・ファンド(AHF1号)の概要

「アフリカにおいて、最大の課題かつ成長分野であるヘルスケア関連領域に特化し投資を行い、日本の技術・ノウハウ等を活用し、社会問題の解決と持続的事業を実現する」

## 【主な投資先 2021年10月時点 30社】

### ①単科/高度医療領域 4社



1.ルワンダ・タンザニア：透析センター



2.ケニア：総合病院



3.ケニア：CVSクリニック



4.ケニア：産婦人科特化

### ④健康維持/公衆衛生/食・農業 2社



29.ルワンダ、ケニア、ウガンダ、DRコンゴ  
タンザニア、ブルンジ など  
：コミュニティ・ウォーターサービス



30.エチオピア：FMCGのNO1ブランド  
(石鹸・洗剤、油他)

### ②ヘルスケア・テック/イノベーション分野 18社



5.ケニア：HC特化EC



7.エジプト：歯科特化型EC



9.ケニア・米：病院向けITサービス



11.ナイジェリア他：  
アフリカ国際間送金PF



13.ナイジェリア：  
現地No1ネット医療保険



15.エジプト：地域No1の  
遠隔メンタル診断サービス



17.トーゴ・ベナン：西アフリカ諸国  
でのNO1, SuperAppサービス



19.日本・ルワンダ他：医療IT  
プラットフォーム



21. 南ア：Life Q  
ウェアラブルデータ分析・  
アルゴリズム提供



6.南ア：病院予約PF/医療Bigデータ



8.ナイジェリア：ナイジェリア  
NO1ウーバー型物流PF



10.ケニア：マイクロ・インシュランス



12.ケニア：ケニアNO1ウーバー型物流PF



14.ナイジェリア他：現地NO1のEMR



16.エジプト：  
地域No1の遠隔読影サービス



18.欧米：  
痛み軽減のデジタル治療機器



20. ケニア：InsurTech  
保険管理PF/API開発・提供



22. ナイジェリア：crowdForce  
薬局含む小売向けフィンテック

### ③医療サービス領域 7社



23.ケニア：民間版911サービス



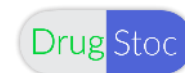
24.ナイジェリア：輸血特化型物流サービス



25.ケニア：検査センター（CT、MRI等）



26. 印・米：小型医療機器 X AI



27.ナイジェリア：医薬品卸ECモデル



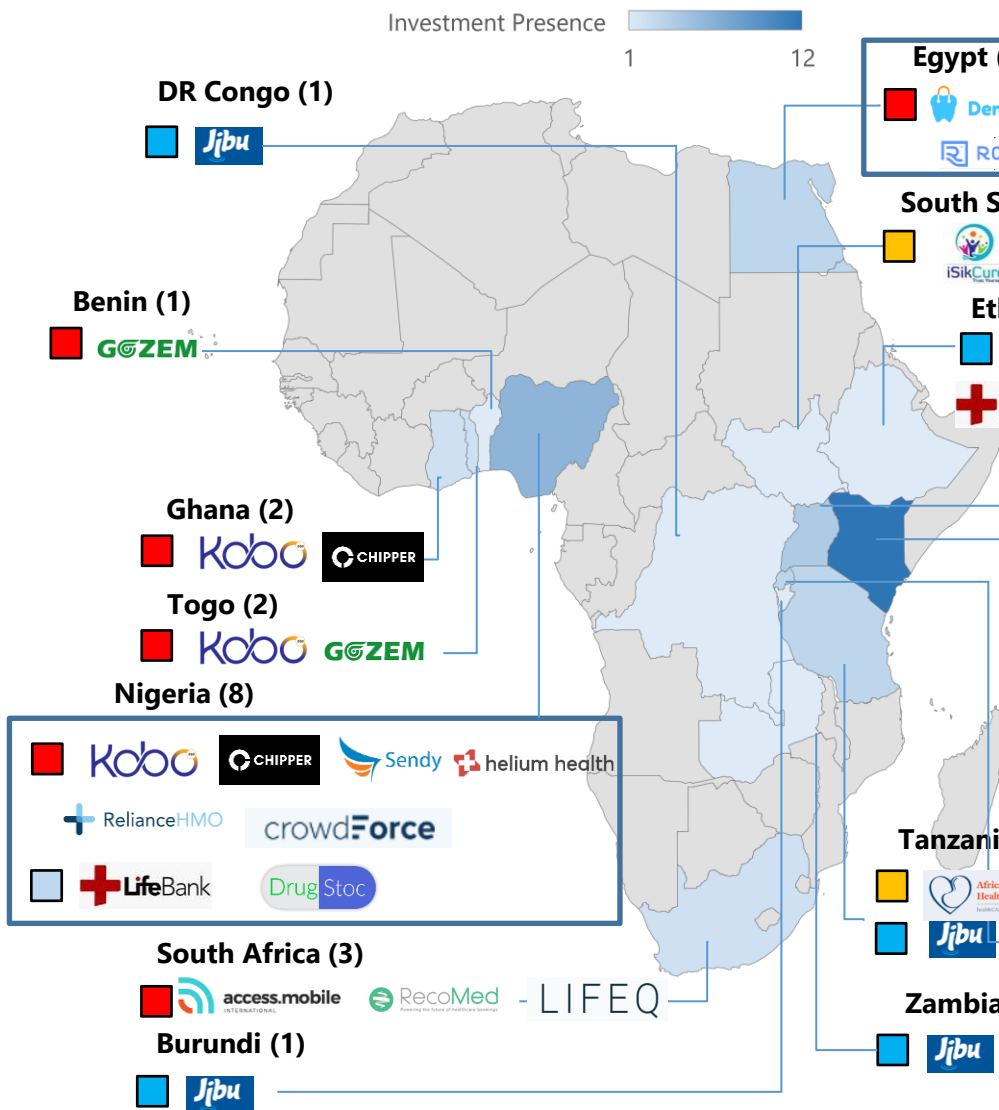
28.ケニア：注射器等の医療消耗品の  
製造・販売



# 投資先の国別事業展開状況 2021年10月

Total Investments by Category : 30

Yellow	Clinical / Advanced Medical Care	4
Red	HealthCare Technologies	18
Light Blue	Medical Services	6
Dark Blue	Public Health/FMCG	2



**Uganda (4)**

Kobo, CHIPPER, Senty, Jibu

**Kenya (12)**

Africa Healthcare Network, ISikCure, JUMUIA HOSPITALS, JACARANDA HEALTH, MYDAWA, Kobo, access.mobile, CHIPPER, LMI, ROLOGY, helium health, VitalRay, Jibu

**Rwanda (3)**

Africa Healthcare Network, CHIPPER, Jibu

**USA (2)**  
(Planned entry to Africa)

sana health  
NSU

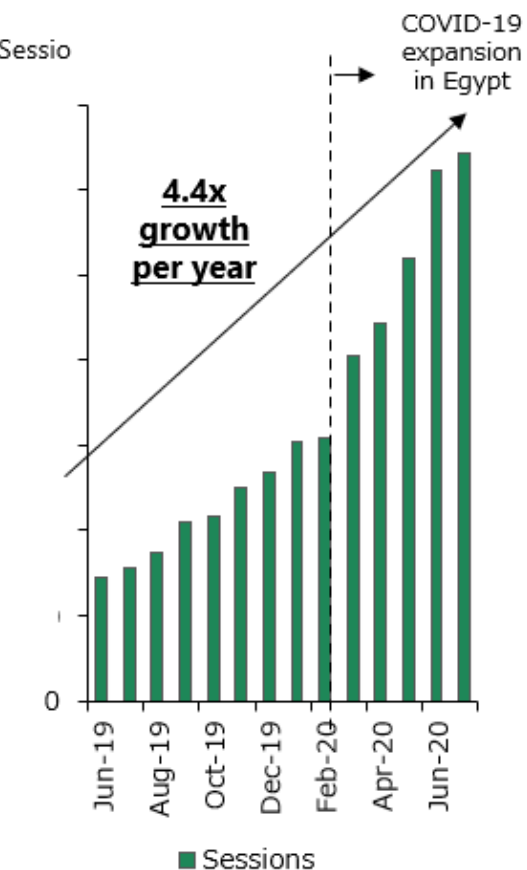
**Japan (1)**  
(Planned entry to Africa)

Allm SHAPING HEALTHCARE

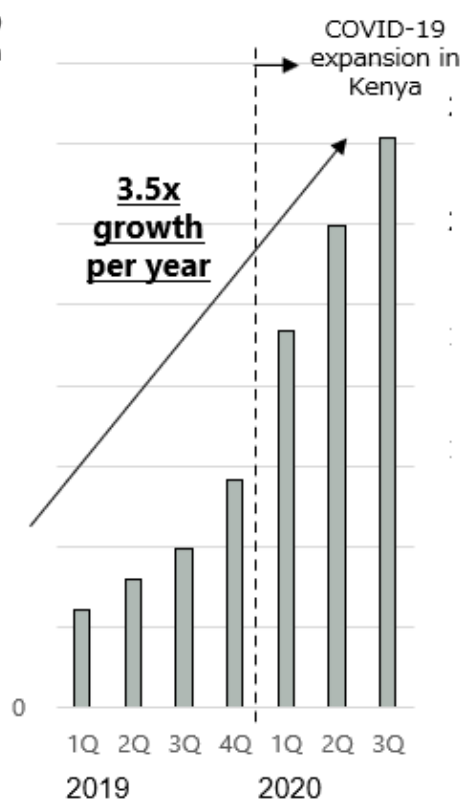
■ Clinical / Advanced Medical Care   
 ■ HealthCare Technologies   
 ■ Medical Services   
 ■ Public Health/FMCG

# Covid19 により多くの投資先企業が急成長した

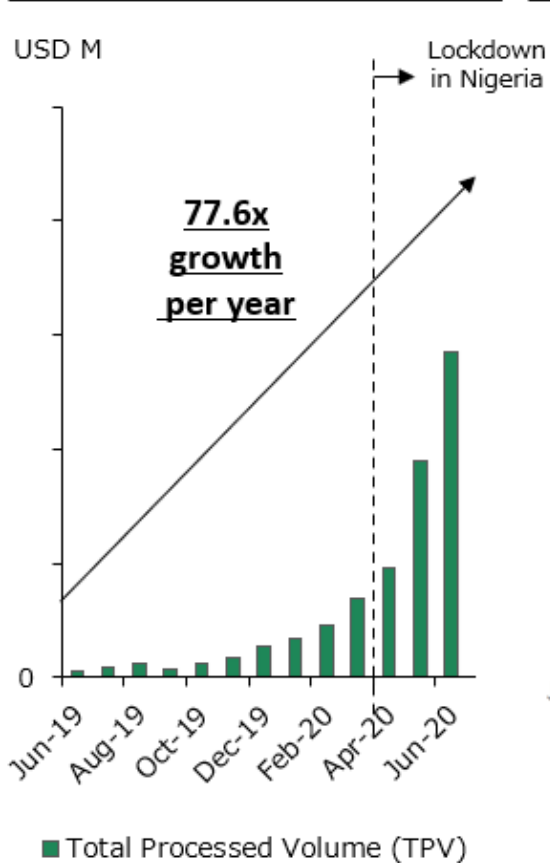
**Tele-Diagnosis/Online Therapy**  
Shezlong (Egypt)



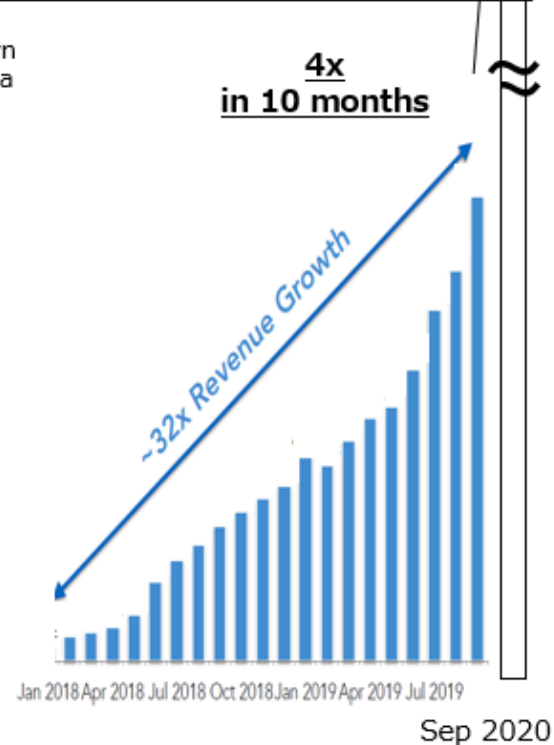
**Healthcare EC**  
MyDawa (Kenya)



**Overseas Money Transfer**  
Chipper Cash (Nigeria, Kenya others)



**Mobil HC Insurance**  
Reliance HMO (Nigeria)



**オンライン診療、ヘルスケアEC、フィンテック（送金、スマホ医療保険など）が急加速**

# Chipper Cash が 2 B に

## Chipper Cash gets \$2B valuation with \$150M extension round led by FTX



Tage Kene-Okafor @ulonnya / 1:00 PM GMT+8 • November 2, 2021

Comment





# Helium Health (ナイジェリア) EMRを通じたデータドリブンの医療エコシステムを構築



## 創業家/CEO/CTO : Adegoke Olubusi

- ジョーンズホプキンス大学の卒業生で、以前は米国のeBay、PayPal、Goldman Sachsでのエンジニア経験有。
- Forbes U-30 サブサハラアフリカに選出



**No1でOnly1。サブスクモデル、データ共有**



**African Business Hero Awardを受賞**

www.bdafrica.com | Tuesday, November 26, 2019 | BUSINESS DAILY

Tuesday, November 26, 2019 | www.bdafrica.com

# Hurdles African startups face in attracting capital

Julians Amboko  
jamboko@nisonmedia.com

The inaugural Jack Ma Foundation led Africa Netpreneur Initiative grant award took place in Accra, Ghana, on November 16, 2019 with a total of \$1.0 million shared between ten entrepreneurs who pitched their businesses before four judges.

The grand prize of \$250,000 (Sh25.4 million) went to Nigeria's Temie Gwa-Tubosun who is the founder and CEO of LifeBank, a social impact venture whose core business is the distribution of critical medical supplies to hospitals

## WITH INVESTORS KEEN ON PLOUGHING CAPITAL INTO COMPANIES WITH ESTABLISHED TRACK RECORDS, SMALLS DEALS TEND TO ATTRACT VERY LITTLE APPETITE FOR INVESTMENT

in Nigeria. Egypt's Nawah-Scientific, a private bio-medical research centre founded by Dr Omar Shoukry Sakr, which offers analytical services online and on demand, won the first runner-up grant of \$150,000 (Sh15.3 million). Christelle Kwizera's Water

Access Rwanda, a business venture looking to plug in the deficit of accessibility and affordability of safe water in Rwanda, took the second runner up position with a grant award of \$100,000 (Sh10.2 million).

As the firms received their awards for the impact they have made in the society, it emerged during the event that African startups face a set of hurdles in attracting funds to boost their businesses and for expansion.

According to financial data and software company PitchBook, which tracks and aggregates data on deals across the globe, out of an estimated 530 transactions which took place in Africa in 2018 and whose ticket size was disclosed, 222 were

below \$1.0 million in size. Of note is that 81.5 percent of these 222 transactions were below \$250,000 in size, an indication of the concentration of small ticket size deals within the continent. With investors keen on ploughing capital into companies

with established track records, however, deals of this size tend to attract very little appetite for investment.

"At less than \$1.0 million, you are likely looking at companies which are in the pre-seed stage. In other markets where the private capital ecosystem is well developed, these businesses would typically be funded by angel investors," says Eva Warigia, Executive Director at the East Africa Private Equity and Venture Capital Association (EAVCA).

"In Africa, however, the angel investor landscape is still very young and left to entities which are deliberate in playing in the pre-seed stage funding space."

Fred Murimi, the Managing Partner of Centum Capital Partners, argues that the depressed appetite for small ticket size deals reflects the chase for efficiency in portfolio administration and unlocking value for investors.

"If a fund manager has a sizeable fund to deploy, they can either invest in many small enterprises which require significant attention or fewer large enterprises which would require extensive portfolio management. This presents a challenge given the competing priorities of each of the assets in the fund," Mr



Winners display their grant cheques during the inaugural Jack Ma Foundation-led Africa Netpreneur Initiative in Accra, Ghana, on November 16, 2019. -COURTESY

Murimi says.

He, however, argues that the landscape should not be painted using a broad brush since there are bright spots which merit the attention of yield-chasing investors.

"There are small ticket size transactions which are not as attractive since they require a lot of work and fairly ambitious value creation plans in order to achieve meaningful scale and win their markets. However, there are assets which have room for exponential organic growth at relatively low valuations," he says.

Stakeholders involved in organising the inaugural Africa Netpreneur Initiative are banking on the grants extended to help de-risk small and medium sized businesses and create

opportunity for follow-on funding by way of either debt or equity.

"It's good for promising small and medium sized businesses to access some patient capital. \$250,000 of free money with no one asking you for returns over the next three or so months allows the businesses to get started and hopefully opens the door for additional funding going forward", said Sam Gichuru who is the founder and CEO of Nairobi-based accelerator, Nailab, which was the Jack Ma Foundation's lead partner for the Africa Netpreneur Initiative.

It is a view shared by Eva Warigia of EAVCA: "The funding value chain appreciates and sees grant providers such as Jack Ma as critical to the success of the entire chain. They not

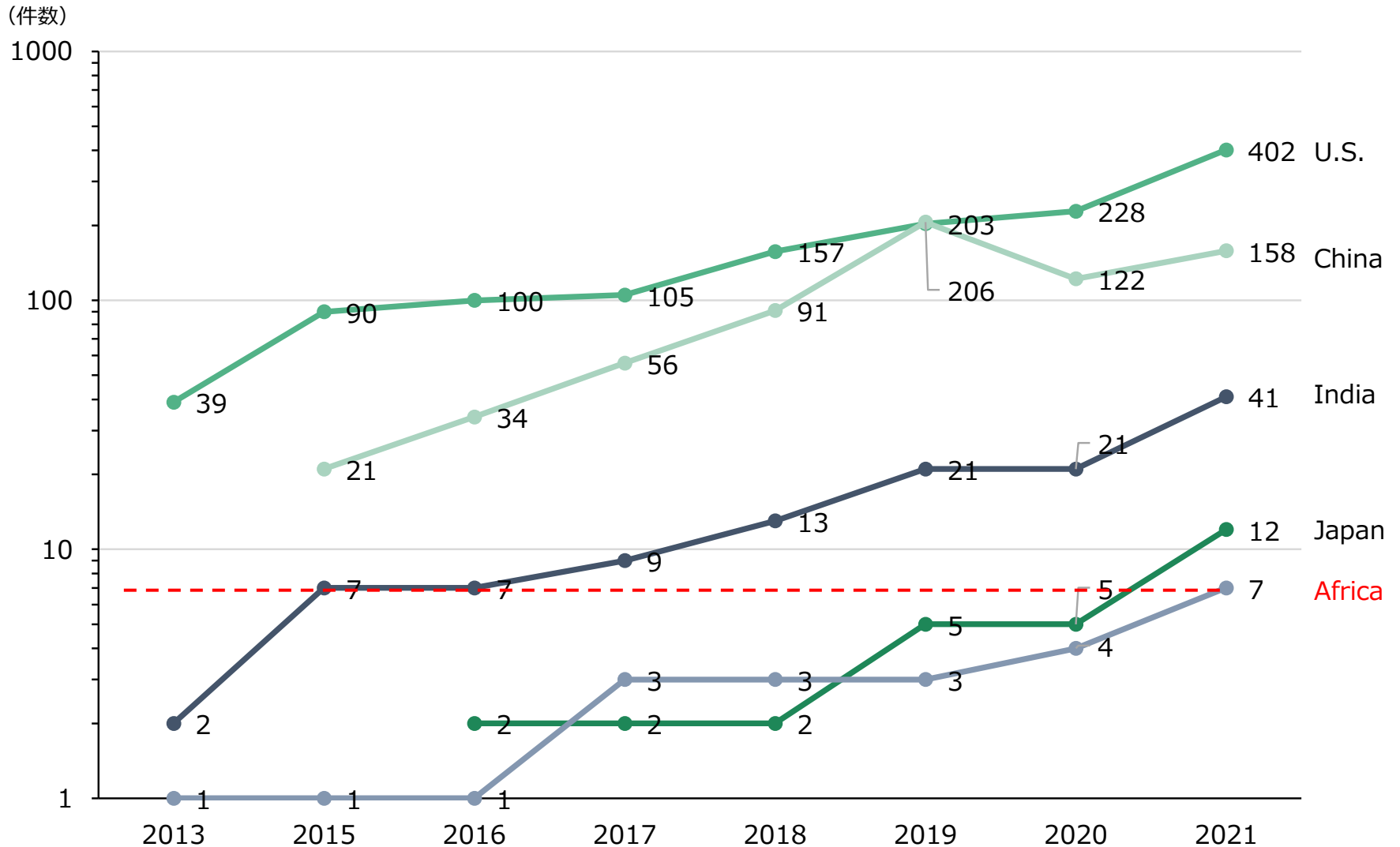
only help de-risk the concepts but also with institutionalisation to make them viable businesses," she says.

Through the Africa Netpreneur Initiative, the Jack Ma Foundation has committed to deploy \$10 million worth of grant funding to African small and medium sized businesses between 2019 and 2028 with a target of 100 beneficiaries over the said period. The initiative brings to the fore the need for greater efforts towards bridging the gap of investors with appetite for small ticket size deals in Kenya and Africa at large.

Already, the presence of small and medium sized targeted funds such as Vested World and Chandaria Capital signal that appetite for this segment is gaining traction.

# ユニコーン企業数では、アフリカは5年前のインドの水準まできている

日米中印アフリカのユニコーン企業数の推移





# 内容

## はじめに

### 「超加速経済アフリカ」

- 最後の成長大陸の概要
- 中国とアフリカの関係
- 「リープフロッグイノベーション」の衝撃
- 「タイムマシン」と日本の可能性

## 今後への示唆

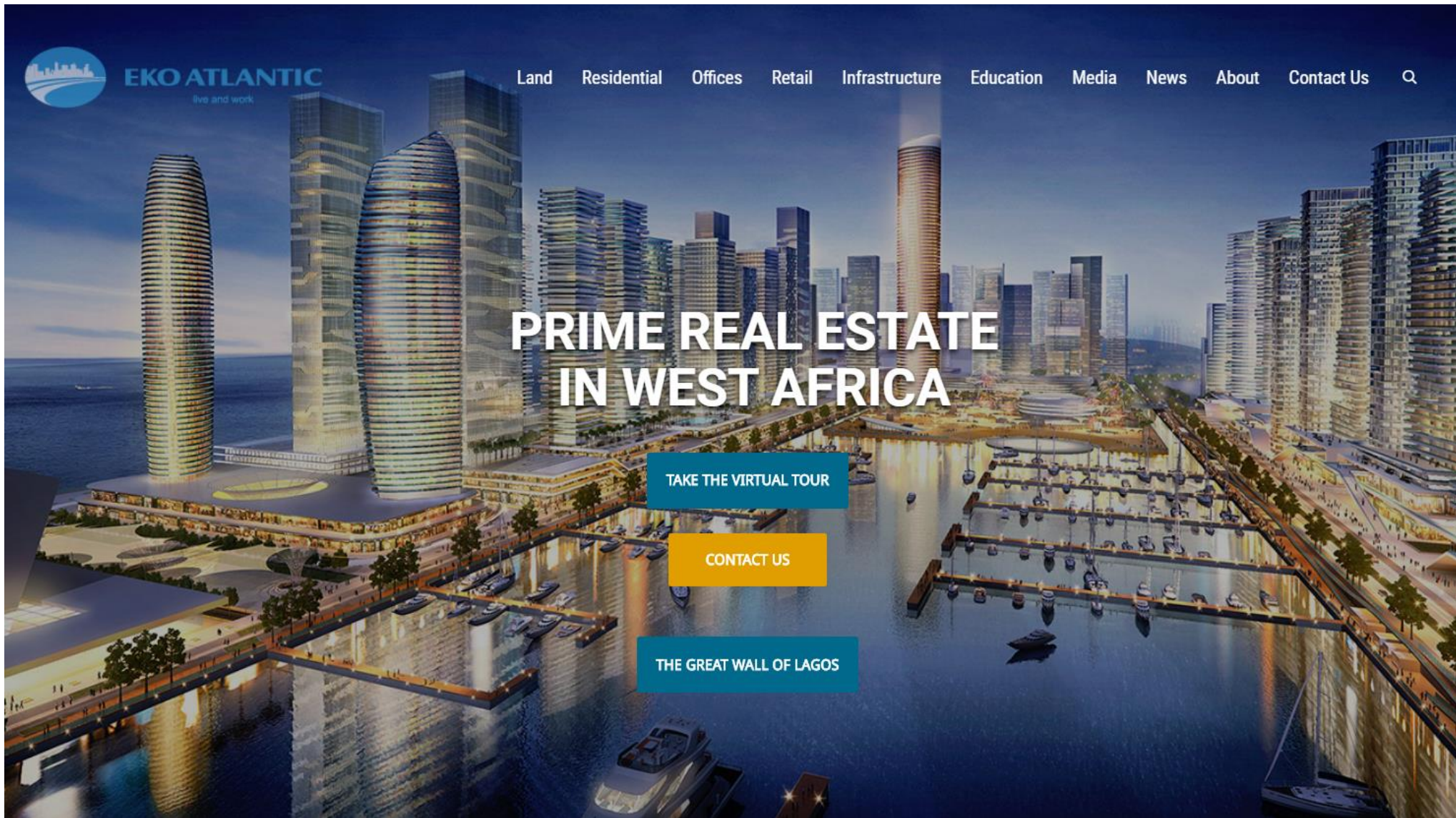
# 「タイムマシンマップ」

対象国・地域		2014年一人当たり名目GDP(ドル)	過去の日本でいうと		日本での主な出来事	
国	都市					
1	コンゴ民主共和国	412	1959年		富士急ハイランド開業(1963年) 東京五輪(1964年)	
2	エチオピア	548	1961年			
3		599	1961年			
4	ウガンダ	686	1962年			
5	タンザニア	768	1963年			
6	セネガル	1,092	1966年			
7	カンボジア	1,104	1966年			多摩ニュータウン発売開始(1965年)
8		1,170	1966年			
9	ミャンマー	1,270	1967年			
10	コンゴ民主共和国	1,309	1967年			
11	ガーナ	1,353	1967年			
12	コートジボワール	1,370	1967年			
13	カメルーン	1,427	1968年			
14	ケニア	1,461	1968年			
15		1,485	1968年			
16		1,499	1968年			
17	インド	1,626	1969年		ダイエー首都圏展開(レインボー戦略)	
18	ラオス	1,697	1969年			
19	ザンビア	1,705	1969年			
20	スーダン	1,985	1970年			
21		1,912	1970年			
22	カンボジア	1,929	1970年			
23	ベトナム	2,073	1970年			
24	コートジボワール	2,168	1971年			
25		2,240	1971年			
26		2,259	1971年			
27	スーダン	2,538	1971年			
28		2,736	1972年		高度成長	
29		2,893	1972年			
30	フィリピン	2,913	1972年			
31		3,167	1972年			
32	ナイジェリア	3,336	1973年			
33	エジプト	3,337	1973年			
34	モロッコ	3,392	1973年			
35		3,356	1973年			
36	インドネシア	3,404	1973年			
37	ナイジェリア	3,416	1973年			
38	ラオス	3,540	1974年		(新築のアルミサッシ普及率がほぼ100%に)	
39		3,648	1974年			
40		3,648	1974年			
41	チュニジア	4,467	1975年			
42	アルジェリア	4,499	1976年			
43	ベトナム	4,424	1975年			
44		4,560	1975年			
45		4,560	1975年			
46	イラン	5,165	1976年			
47		5,250	1976年			
48	タイ	5,550	1977年		自動車普及率が50%(1976年)	
49		5,786	1977年			
50	アルジェリア	5,886	1977年			
51	アンゴラ	6,128	1977年			
52		6,084	1977年			
53	南アフリカ	6,354	1977年			
54	イラク	6,474	1977年			
55	ベルギー	6,625	1978年			
56						
57						

38		マニラ	6,719	1978年	東急ハンズ渋谷店開業(1978年)	
39	ベネズエラ		6,870	1978年		
40	中国		7,572	1978年		
41	ブルガリア		7,648	1978年		渋谷109開業(1979年)
42	ボツワナ		7,750	1978年		
43	リビア		7,942	1978年		
44	ボツワナ	ハポローネ	10,090	1983年		
45		テヘラン	8,342	1978年		
46		ヨハネスブルク	9,096	1979年		
47	ルーマニア		10,161	1983年		
48	トルコ		10,518	1984年		
49		リマ(ペルー)	10,676	1984年		
50		ソフィア(ブルガリア)	10,795	1984年		
51	メキシコ		10,837	1984年		
52		カラカス(ベネズエラ)	10,951	1984年		
53	マレーシア		11,062	1985年		
54	ブラジル		11,067	1985年		
55		ブカレスト(ルーマニア)	11,271	1985年	関越道全線開通(1985年)	
56	アルゼンチン		12,778	1985年		
57	ハンガリー		13,154	1985年		
58		ジャカルタ	13,393	1985年		
59	ロシア		14,317	1986年		
60	ポーランド		14,330	1986年		
61	チリ		14,911	1986年		
62	メキシコ	メキシコシティ	15,723	1986年		
63		バンコク(2014年)	15,756	1986年		
64		北京	16,121	1986年		
65	リビア	トリポリ(リビア)	16,146	1986年		
66		上海	16,585	1986年		
67	スロバキア		18,480	1987年	安田火災「ひまわり」購入(1987年)	
68	チェコ		18,985	1987年		
69		リオデジャネイロ	19,045	1987年		
70		ワルシャワ	19,233	1987年		
71		深圳	20,000	1987年		
72		イスタンブール	20,167	1987年		
73		バンコク(2018年推定)	20,653	1987年		
74		サンティアゴ(チリ)	21,322	1987年		
75	台湾		21,572	1987年		
76		クアラルンプール	23,494	1988年		
77		アエノスアイレス	24,812	1988年		
78	サウジアラビア		25,401	1990年	ドン・キホーテ1号店(1989年) 三菱地所「ロックフェア」買収(約2.2千億円) ペブルビーチ買収(1990年) 海外旅行者1000万人突破(1990年)	
79		ブダペスト(ハンガリー)	26,266	1990年		
80	韓国		28,739	1991年		
81		サンパウロ	29,203	1991年		
82	サウジアラビア	リヤド	36,412	1993年		
83	日本		37,540	2014年		
84		香港	37,859			
85	ロシア	モスクワ	42,092			
86		ドバイ	42,753			
87		ベルリン	43,832			
88	イギリス		44,141			
89	アラブ首長国連邦		44,771			
90	フランス		45,384			
91	日本(2012年)		46,896		六本木ヒルズ開業(2003年)	
92	ドイツ		47,201			
93		台北	52,374			
94	アメリカ		54,678			
95	シンガポール		56,113			
96		ロンドン	56,065			
97		東京	56,466	2014年		
98		ニューヨーク	64,524			
99		パリ	70,972			
100		アブダビ	99,759			

出所：内閣府「国民経済計算」、日経新聞(2012年10月27日)、IMF - World Economic Outlook Databases(2012年10月版)、AAIC分析

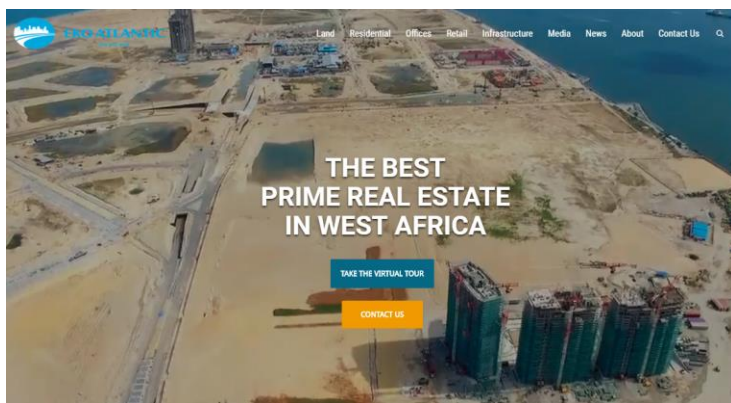
# Eko Atlantic (ナイジェリア、ラゴス)





# Eko Atlantic (ナイジェリア、ラゴス)

## Eko Atlanticの現状、完成予想図など



## プロジェクト概要

- ナイジェリア最大級の企業グループであるChagoury Group傘下のSouth Energyx Nigeria Limitedが開発を進める複合不動産プロジェクト
- 住宅の他、ホテル・商業施設・オフィス等を兼ね備えた巨大案件
- 住宅としては、25万人が入居できるだけの戸数を建設予定
- 1000ha (1千万m<sup>2</sup>) = 千代田区の土地を創出。埋め立て費用約2000億円
- アフリカ最大国（人口1.9億人、2040年には3億人超）。最大都市2000万人の最も高級エリアに創出
- フリーゾーン指定地区。無税、無関税。ゲートシティで治安の担保。専用の発電所完備。



# アフリカの大型プロジェクト (2020年時点)

## 2 モロッコ

Agadir Urban Development Program... 6320億ドル



## 1 セネガル

DiambiadiolakeCity.....2000ha, 20億ドル



## 3 ベナン

Seme City ..... 200ha, 140億ユーロ



## 4 ナイジェリア

Eko Atlantic ..... 1000ha, 4000億ドル  
Centenary City.... 1262ha, 180億ドル  
Lekki ..... 16500ha, 13.5億ドル



## 5 南アフリカ

Ntshongweni..... 2000ha, 18億ドル  
Cornubia..... 1200ha, 15億ドル



## 6 エジプト

New Administrative Capital ..... 70000ha, 450~580億ドル  
ElAlameinCity ..... 202ha, 13億ドル



## 7 ケニア

Tatu City ..... 2000ha, 18億ドル  
Konza Techno City..... 2000ha, 3.68億ドル  
Tilisi ..... 160ha, 400万ドル



## 8 ルワンダ

Kigali Innovation City ... 70ha, 20億ドル



## 9 タンザニア

USA River ..... 160ha, 10億ドル  
Salama Creek ..... 80ha, 10億ドル  
Safari City ..... 237ha, 10億ドル



## 10 ザンビア

Nkwashi ..... 1254ha, 15億ドル

# アフリカへの4つの進出パターン

## 進出パターン

## 説明

### ① 資源等の獲得の場として

- アフリカの広大な大地に存在する資源の獲得を目的に進出
- タコ、ゴマ、マグロなどの食品も

### ② 将来の有望市場として

- 自社製品・サービス、インフラを販売・展開する有望な市場とみて進出
- 単独進出、第3国連携、資本提携で進出

### ③ 生産拠点として (アジア型モデル)

- アフリカをアジアなどの次の安価な労働力の有望拠点とみて進出
- 新規工場新設、M&Aによる進出

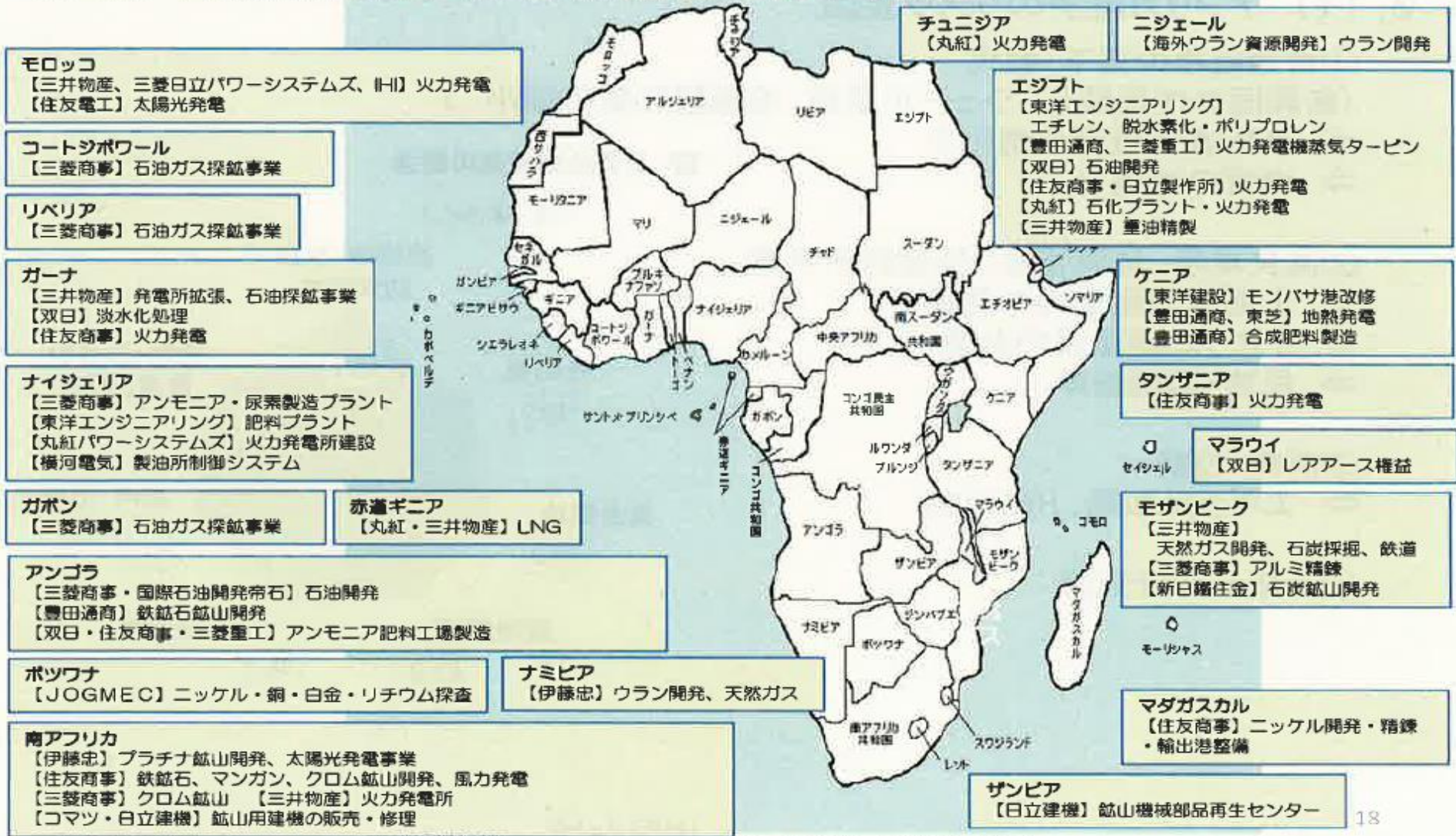
### ④ 新たなビジネスモデルの発掘と実証の場として

- 先進国の規制産業分野（例：金融、医療、新規テック）などの新規ソリューションを活用した、社会実験の場として進出
- ファンドを通じて投資を行い、情報収集、シナジーが見込めたら直接出資/買収
- シナジーを見込んでスタートアップ出資



# 多くの日本企業の進出を始めている（1）

## <参考> 日系企業のビジネス事例（資源／インフラ関連）





# 多くの日本企業の進出を始めている（２）

## <参考>日系企業のビジネス事例（製造・流通等）

**モロッコ**  
【日産自動車、三菱ふそう】四輪車生産・委託  
【矢崎総業、住友電工、フジクラ】ワイヤーハーネス  
【デンソー】自動車用空調部品

**チュニジア**  
【三菱】自動車生産・委託  
【矢崎総業、住友電工】ワイヤーハーネス

**スーダン**  
【JT】たばこ製造・販売

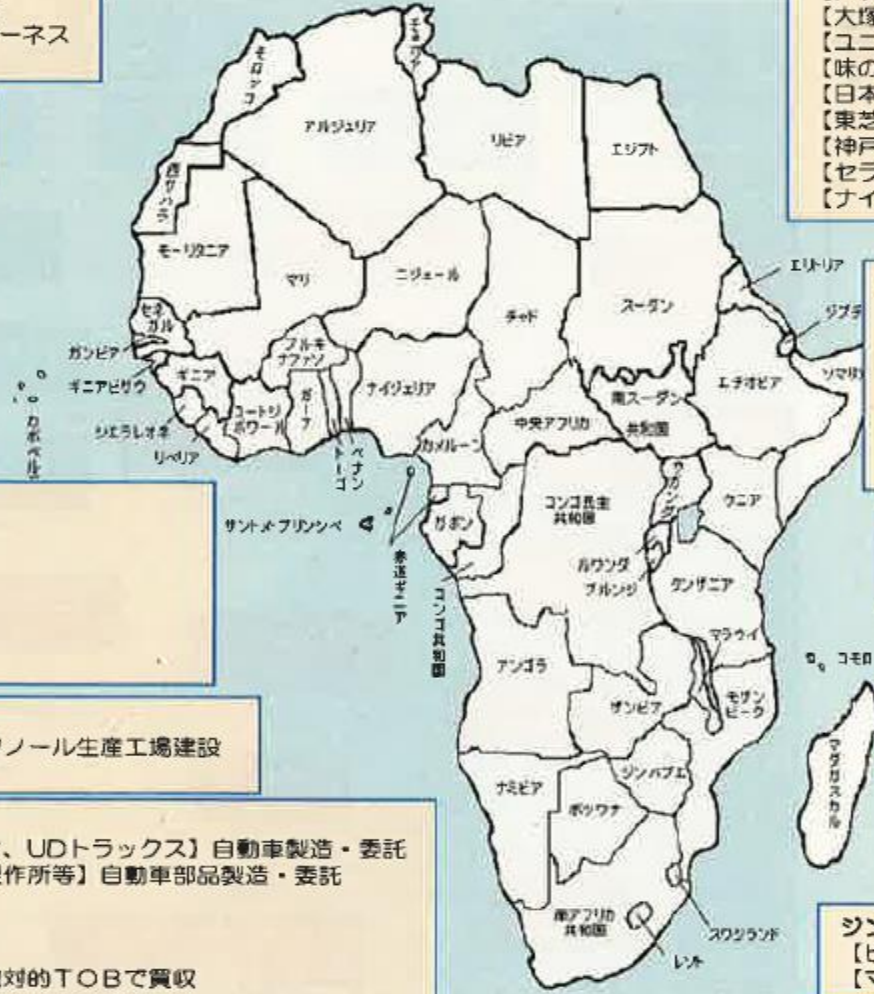
**コートジボワール**  
【味の素】うまみ調味料の販売

**ガーナ**  
【不二精油】食用油脂製造・販売  
【アルテコ】接着剤の包装・販売

**ナイジェリア**  
【ホンダ】二輪・四輪車組立  
【ヤマハ】二輪車組立  
【日産自動車】SUV組立（委託）  
【味の素】うまみ調味料の包装・販売  
【サンヨー食品】即席麺製造・販売  
【NEC】生体認証システム

**アンゴラ**  
【丸紅】繊維工場リハビリ、製糖・バイオエタノール生産工場建設  
【双日】セメントプラント建設

**南アフリカ**  
【トヨタ、日産、マツダ、三菱ふそう、いすゞ、UDトラックス】自動車製造・委託  
【ブリジストン、デンソー、矢崎総業、小糸製作所等】自動車部品製造・委託  
【JT】タバコの製造・販売  
【丸紅・NEC】指紋認証IDシステム納入  
【NTT】国際展開するIT企業を買収  
【関西ペイント】国内最大手塗料メーカーを敵対的TOBで買収  
【丸紅】鉱山廃水処理プラントの供給  
【パイロット】ボールペン販売



**エジプト**  
【トヨタ、日産、スズキ、いすゞ、三菱ふそう】四輪車生産・委託  
【住友電装】ワイヤーハーネス  
【大塚製薬】医薬品製造・販売  
【ユニチャーム】紙おむつ製造・販売  
【味の素】うまみ調味料の販売  
【日本たばこ】たばこ製造・販売  
【東芝、シャープ、パナソニック】家電生産  
【神戸物産】農産物生産  
【セラミカ・クレオパトラ】タイル製造・販売  
【ナイル・インターナショナル】農産物加工

**ケニア**  
【ヤマハ、ホンダ】二輪車の組立生産  
【いすゞ】トラック、バス組立生産  
【トヨタ】ピックアップトラック組立生産  
【三菱ふそう】トラック、バス組立生産  
【日野自動車】四輪車組立  
【日清食品】即席麺販売  
【トリドール】外食産業展開

**タンザニア**  
【パナソニック】電池の製造  
【住友化学】蚊帳の製造

**ウガンダ**  
【淀川製鋼所】亜鉛メッキ鋼板の塗装ライン受注

**モザンビーク**  
【双日】ウッドチップ製造

**ジンバブエ**  
【ヒズライト】政府サーバー構築  
【マツダ・伊藤忠】自動車組立生産

# 味の素は、ナイジェリアに営業拠点33か所 営業要員490名を配置（2017年当時） West African Seasoning Co., Ltd.

設立：1991年5月

場所：ラゴス

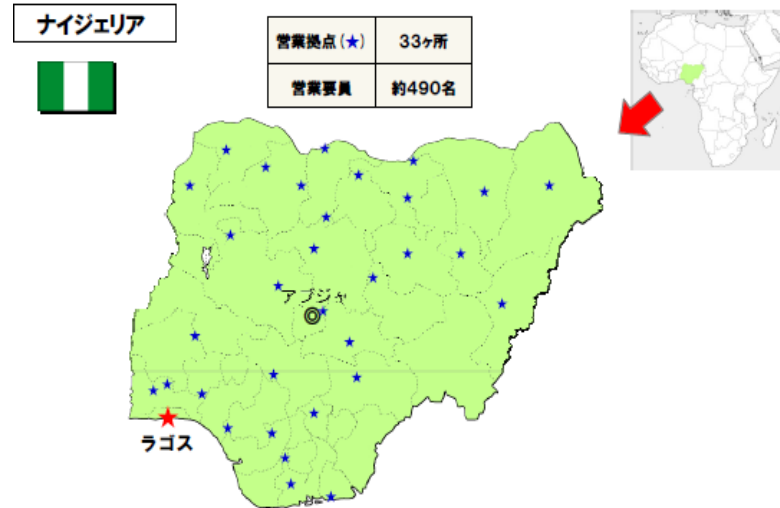
資本金：約1,400万円

従業員数：700名

事業：調味料の輸入、再包装販売

出資比率

- ・味の素100%



事務所



味の素  
10g 10ナイラ(約6円)



メニュー用調味料  
5g 10ナイラ(約6円)

**1991年に進出、ローカル市場を地道に開拓。**



# 味の素のプロジェクトAとB 現地の消費者から大人気！

プロジェクトA  
アフリカのキオスクで小分けパッケージで販売



プロジェクトB  
離乳後の食事の栄養補強の目的で販売



「（アフリカオリジナルの商品を）使ってくださった方はおいしいと言ってくれます」  
「ガーナの伝統的な離乳食 koko に混ぜてお母さんが赤ちゃんに食べさせます」

## 現地に密着した草の根活動と商品のローカライズで「味の素」を販売



味の素製品をローカライズ  
(上) エジプトの米料理用スパイス  
(下) ナイジェリアの調理用



早朝荷物をトラックに積んで出発



市場(いちば)に商品を搬入



小売店に直接販売・現金回収



帰社後現金、伝票と合わせてレポート

### 「誰でも買える」の実現

- 品種・価格政策：一物一価
  - 個袋、中袋、箱の順番での価格設定
- 個袋：1コイン（通貨単位）/1ユニット（重量単位）
  - 各国の「味の素」最小容量品価格 = 各国の1コイン価格（ナイジェリア5ナイラ、0.5エジプトポンド = 3円で販売）

### 「どこでも買える」の実現

一般消費者の調味料、最寄品購入の主要チャネルである市場（伝統的小売マーケット）にて、現地密着、小売店に現金で製品（現物）を直接販売するシステムの確立

### 「現地に合わせた味覚」の実現

エジプトでは2017年より新商品を開発。米料理用に味の素をベースにしたスパイスミックスを現地メーカーに生産委託。やはりワンコイン1エジプトポンド = 6円で販売。



「味の素ファンデーション」を通じてガーナの栄養改善に取り組む



- 2017年に「味の素ファンデーション」を設立。世界の栄養改善に向けて活動
- 以前は地元メーカーと生産体制の模索などを行ってきたが、現在は収益貢献する事業としてではなく、国連やWHOと連帯する形で基金を通じて社会問題に取り組む姿勢
- ガーナの栄養改善のために、生後6～24か月の子どもたちに「KOKO Plus」を提供
  - 現地女性起業家たちを育成し、販売する仕組みを構築
  - 同時に保護者向けに栄養と食習慣の改善を啓蒙
  - 2018年3月にはWFP取り扱いの栄養食品として認可



# 2011年関西ペイントは、敵対的買収で アフリカ最大のペンキ会社を買収 Freeworld Coatings / 主ブランド PLASCON



Change it. Love it.

SEARCH SITE



CALL US: 0860 20 40 60  
[weekdays 08:00 - 17:00]

PRODUCTS COLOUR & INSPIRATION TOOLS & TECHNIQUES

Paint your way to a football experience of a lifetime when you buy any Plascon product. SMS 'Plascon', your name and the last 6 digits of your barcode to 44605 to stand a chance to win. Standard SMS rates apply. Ends 28 February 2014.



BRING HOME  
**THE BEST**

**WIN**  
1 of 4 awesome trips for two to watch Manchester United play at Old Trafford, plus 2 nights' accommodation and spending money.

Competition

Ts&Cs - Click Here

PLASCON TRUE COLOUR



PLASCON SPACES MAGAZINE



COMPETITIONS



INSPIRED COLOUR SYSTEM



270億円で90%買収、売上330億円（2010年）

# 日本の中堅・中小企業によるアフリカ進出事例

社名	成功要因	製品ローカライズ	現地パートナー	技術移転	ベストプラクティス	安全/規制	オンライン/デジタル	ABEイニシアチブ	市場創造	第3国展開
トロムソ	現地パートナーに技術移転、コア商材に絞って低価格化も実現のうえ、ニッチ領域で着実に収益化	✓	✓	✓					(✓)	
中和機工	日本がこれまで培った環境対応や廃棄物処理の技術をローカライズして提供	✓			✓	✓				
レキオ	製品をローカライズ、低価格化を実現し、さらに運用上で専属のエンジニアが不要	✓				✓	✓			
サイサン	現地パートナーに出資し、デジタル技術と販路を獲得、アジアへのソリューションの逆輸入も想定		✓				✓			✓
BMC	現地の税収課題に着目し、先進国で培ったノウハウ・製品を発展途上国でも展開				✓	✓	✓		✓	
ポリグル	独自技術と先行企業のベストプラクティスを適用し、現地女性をうまく活用したビジネスモデルを構築		(✓)		✓					
トヨタミ	環境にやさしい製品提供と現地パートナーを活用したOEM生産や金融の仕組みをうまく活用（予定）		✓	✓		✓				
音羽電機	ABEイニシアチブをきっかけに現地ビジネスニーズを発見、ニッチトップ技術を活用して解決		✓	✓		✓		✓		
丸善製茶	欧州市場をターゲットにパートナー企業と連携、3者の強みをうまく補完		✓			✓				✓
BeForward	ネットを活用したB2C販売の仕組みと、前払一括支払による高い回収率で成功						✓			
Tolaram	現地文化に根付いた製品ローカライズによる市場創造でFirst mover advantageによる市場のドミナント獲得	✓							✓	

# 内容

## はじめに

### 「超加速経済アフリカ」

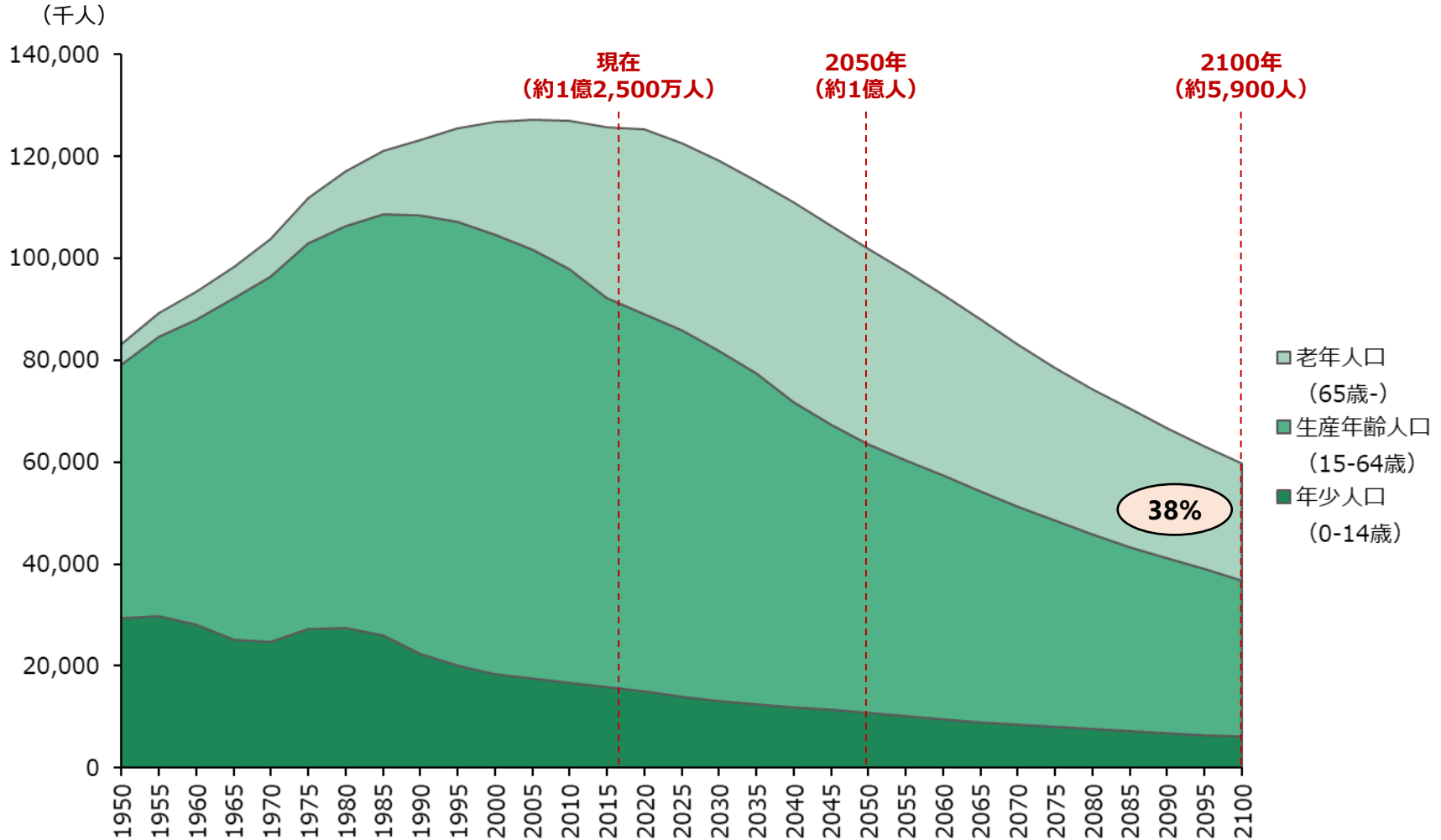
- 最後の成長大陸の概要
- 中国とアフリカの関係
- 「リープフロッグイノベーション」の衝撃
- 「タイムマシン」と日本の可能性

## 今後への示唆



# 日本の高齢化は急速に進み、2100年には約4割が高齢者

日本の将来人口予測



日本の内需は今後成熟から大縮退時代を迎える

# 2050年までに日本に起こること

	現在	将来（～2050年）
<b>人口</b>	1億2,521万人（2018年1月）▲249万人 1億2,770万人（2011年）	9,515 万人(2050年) ▲3255万人 (▲25%)
<b>出生数</b>	<b>86.3万人（19年）</b> 92.1万人（18年） 100.8万人(2015年) 107.1万人(2010年)	55.7万人(2050年)
<b>死亡者数</b>	<b>138万（19年）</b> 137万人（18年） 130.2万人(2015年) 119.7万人(2010年)	159.3万人(2050年)
<b>高齢者（65歳以上）比率</b>	28%（2018年） 26.8%(2015年) 23.2%(2011年)	39.6%（2050年）
<b>空家率（住宅）</b>	13.6%(2018年) 13.1%(2008年)	36%（2040年）
<b>社会保障給付費</b>	120.2兆円（2018年） （一般会計税収60兆円） 95兆円(2008年)	190兆円(2040年)
<b>国・地方の負債合計</b>	1107兆円(2018年)（1.25%で13兆円） 862兆円(2011年)	2,000兆円超(2050年)（2%だと40兆円）

▲52万人／年  
▲45万人／年  
▲29.4万人／年  
▲12万人／年

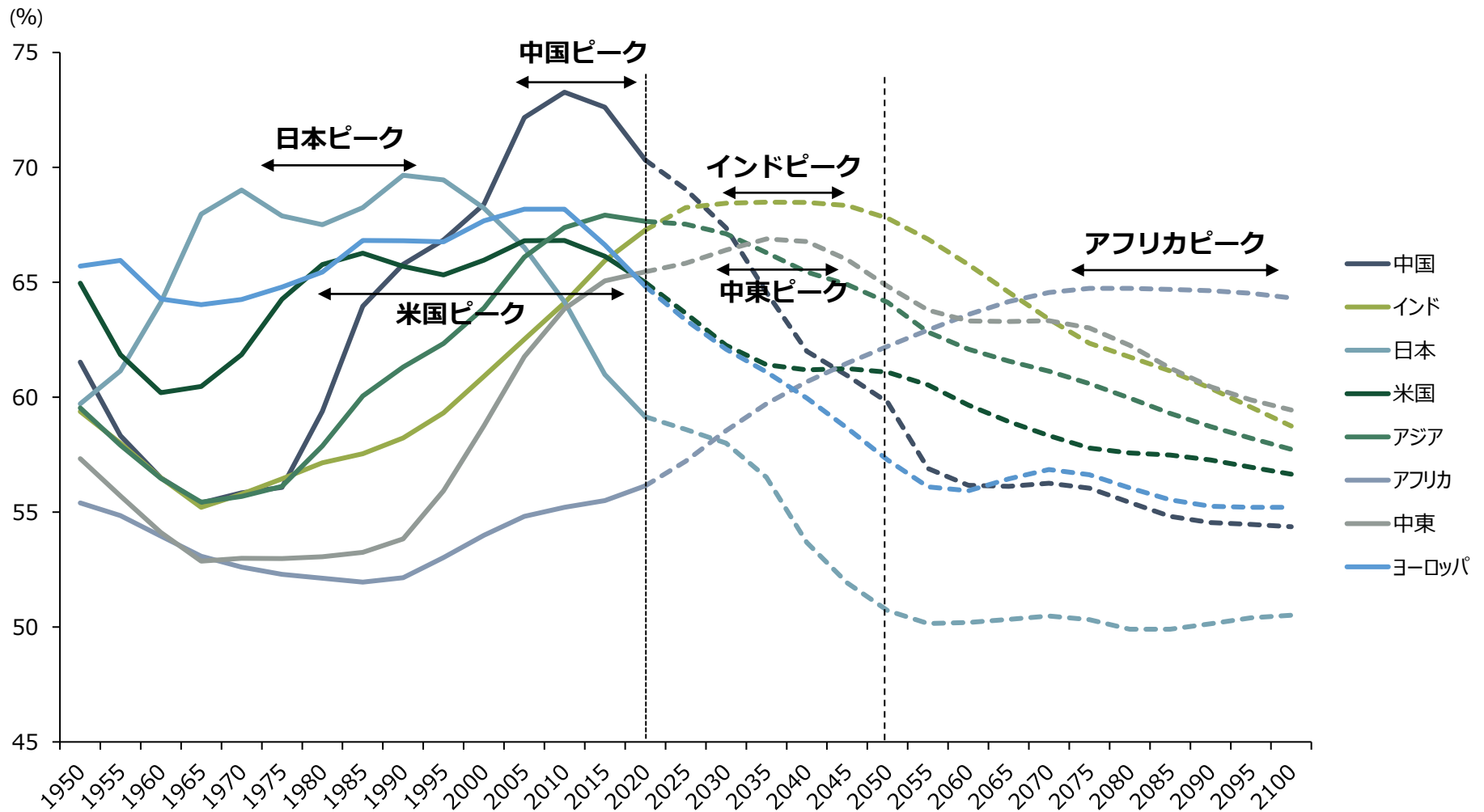
▲103万人／年



**年間80万人～100万人減少が50年間以上は続く**

# アフリカはこれからピークを迎える

## 生産年齢人口比率推移予測(15~64歳人口/総人口)





# 日本はどうすればいいのか？

## 個人：「大志を抱け！」「成長する世界で戦える力を持つ」

- 大志・気概、飛び込む勇氣、人に負けない努力・・・

## 企業：「世界で勝つ」

- 国内再編＋海外進出
- 事業ポートフォリオの総見直し
- 第4次産業革命（DX革命）と米中30年戦争に備える
- 海外M&Aのスキルを身に着ける（12年ぶりの大チャンス）
- 世界で勝つためのマネジメント力／人材を育てる／ノウハウを身につける

## 国／自治体／地方：「開国！＝世界から人材・資金・企業・情報呼び込む」

- 世界から資金・人・企業・情報呼び込む。
- 人工均衡法：減った人口分を受け入れる
  - － インバウンド＋長期滞在者＋合法移民
- 世界で戦える人材を育てる教育（中高交換留学30%・・・）
- 自治体数、自治体職員、建物、道路、学校、予算、コンパクトシティ すべて半減
- 社会給付半減 X 消費税20%・法人税20%・所得税20%（フラット税制）