



日本で唯一のアフリカビジネスに特化したコンサルティングファーム

アフリカビジネスパートナーズのご紹介

アフリカビジネスパートナーズ

<https://abp.co.jp>

contactus@abp.co.jp

AFRICA BUSINESS PARTNERS

© Africa Business Partners LLC. All rights reserved.

アフリカビジネスを、前に進める

2050年には、世界の人口の1/4がアフリカになると言われています。しかし実際にアフリカでビジネスを始めようとすると、情報がない、ノウハウがない、ネットワークがないーアジアや欧米での展開とは同じようにはいかないことに気がつきます

われわれは、「アフリカ以外はやらない」コンサルティング会社です。日本企業のアフリカビジネスが前に進むためにどうすればよいか、2012年の創業以来、アフリカに住み、現場を歩き、知見を貯め、ネットワークを築きながら、試行錯誤してきました

ご依頼いただく企業の業種や事業フェーズは様々ですが、困っていることには共通点があり、アフリカならではの課題があります。また、日本企業ならではの要望や、失敗例や成功例があります。細かいことから大きなことまで、進まないタスクを解消し、次のステップに進めるよう、やれる方法を考え、最後まで伴走するのが我々のやり方です。培ってきたものをすべて注いで、あなたのアフリカビジネスの課題の解決に向けて、どんな状態からでも一歩でも前に進めます。

アフリカに特化した、現場に強いビジネスパートナー

40カ国と2000社

1

アフリカ40カ国でのご支援が可能です。これらの国には直接歩き、約2,000社の現地企業を訪問して築いた、現場感覚とネットワークがあります

アフリカしかやらない

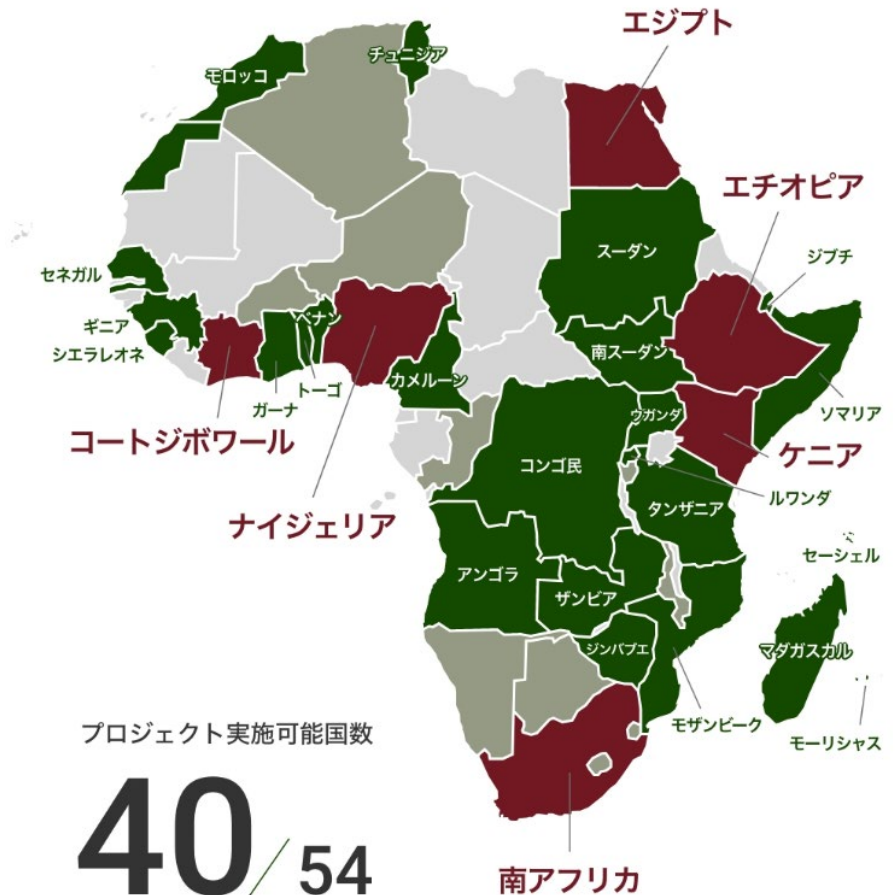
2

2012年の創業以来、アフリカのコンサルティングだけに注力したからこそ、深い知見とノウハウを蓄積できました

前に進める

3

毎年約100件以上の日本企業のご相談に対応しておりどのような困りごとでも理解できます。複雑な課題も要件定義し、方法を考え、どのような状況からでも解決に向けて、前に進めます



- 拠点国:6
- プロジェクト実績がある国:24
- その他ネットワークを有する国:10

アフリカビジネスとは



世界人口の4分の1がアフリカに。

「アフリカ版EU」の運用も始まり25億人が1つの市場に

2050年のアフリカの人口予測

25億人 

人口増加と人口ボーナス期を迎え、今後あらゆる需要が増加。
都市化が進み、若い世代が経済を牽引

貿易免税化の対象となる国・地域

54カ国 

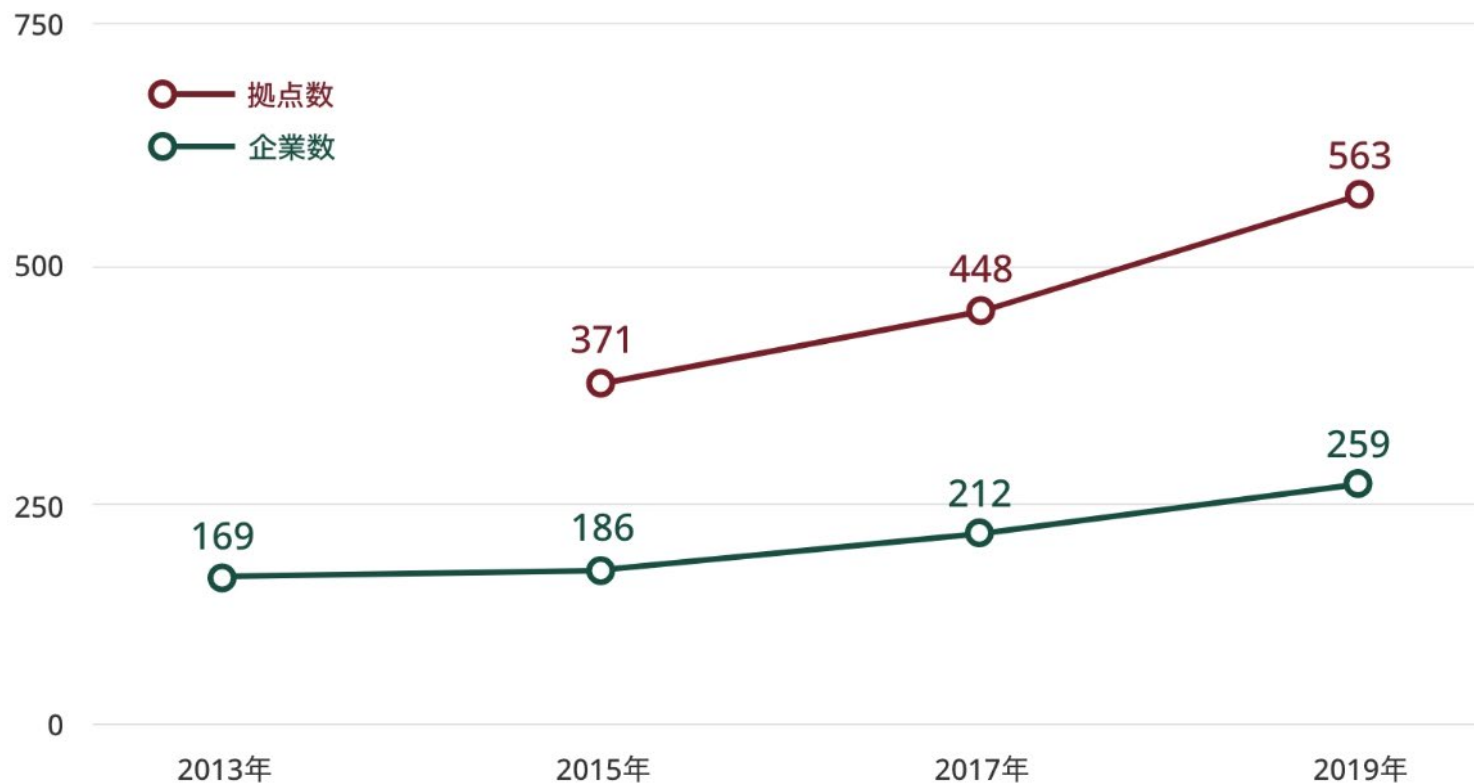
54カ国間の貿易を免税とし、共通通貨導入を目指すアフリカ
版EUが運用開始。アフリカ54カ国が一つの市場に

25億人を対象とする世界最大の市場が誕生する



アフリカに拠点を持つ企業は年々増加 アフリカだけで1兆円超を売り上げる企業も

グローバルな競争や現地の高い需要を背景に進出企業が増加。SocialからShobaiへ



アフリカビジネスパートナーズ発行「アフリカビジネスに関わる日本企業リスト2019年版」より

拠点数：現地法人、支店、駐在員事務所、現地出資先の延べ数で、同一企業がアフリカの複数国に進出している場合は複数カウント

企業数：進出している国の数に関わらず、アフリカのいずれかの国に一つでも進出している日本企業の法人数

アフリカの時代の到来

日本企業の海外進出先は、中国からインド、そしてアフリカへ 2020年代はアフリカ進出が本格化する見通し

中国やインドに続く成長が期待されるエリア



日本企業が今後世界で生き残るための試金石

成長市場を獲得できるのみならず、日本企業を強くします

1 人口が増加するラストフロンティア。最先端と伝統が同居し変化する市場

25億人が住む単一市場が残っているのはアフリカのみ。携帯で完結するサービスが普及している一方で、伝統的なパパママショップでの買い物が一般的であるなど、最先端と伝統が同居し、日本とは違う産業発展の過程をたどっています。流通や製造における外部環境やインフラがこれから変化を迎えるにあたり、参入のチャンスが生まれます。競争もまだ固定化していないためこれからでもトップをとることが可能な事業領域も多く、現地有力企業との提携や出資などの関与の余地も残されています。

2 課題の宝庫であり、蓄積した技術やオペレーションが活かせるチャンス

産業が成熟していない若い大陸であるアフリカは、言いかえると課題とニーズの宝庫です。生かされていないリソースも多く、通り一遍の市場調査を行っただけではわからないビジネス機会が存在しています。成熟した日本市場ではもはや見つけられない大きなニーズに対して、日本企業が蓄積してきた技術で答えられる可能性があります。日本に対しては「技術」「戦後の経済発展」「規律」といったよいイメージが持たれています。

3 アジアを超えた先のグローバル企業へと脱皮するためのノウハウや人材の取得

グローバル化を進める日本企業。海外事業は欧州や東南アジアに留まっており、インド以西はまだ弱いのが現実。世界で戦える企業となるには、アジアから先に歩を進め「時差3時間の壁」を超える必要があります。ビジネス慣行が違い情報やネットワークがないアフリカにおいて事業を立ち上げる経験は、海外事業のノウハウや人材を社内に蓄積し、グローバル化の遺伝子を導入することにつながります。

4 閉塞感から抜け出し、誰かの役に立つ誇らしく思える事業を

自社の製品やサービスはほんとうに誰かの役にたっているのだろうか...。自分は毎日意味のあることをやっているのだろうか...。このような閉塞感を、アフリカでは感じる必要がありません。成長する変化の大きい若い大陸で、目の前の困っている人の本質的なニーズに答える事業を行うことができます。自社の事業が本来持つ価値を再確認できます。サステナビリティ（SDGs、ESG、気候変動）の目標達成に資することもできます。

3つのデメリットと3つの難しさ

一方で、3つのデメリットと3つの難しさが存在します

3つのデメリット

1 治安や政治、事業運営上の不確実性

54カ国のなかには治安や政治的な不確実性を抱える国があります。外貨不足や不安定な為替、代金回収や債務不履行といった事業運営上のリスクも存在するため、影響を最小限にし、リスクを回避するためのビジネスノウハウを身につける必要があります。アフリカで強い企業は、環境変化への適応力が優れています。

2 成長懸念と事業が軌道に乗るまでの時間軸

資源価格の下落や金利上昇、天候の変動といった外部環境変化に国家財政や経済が影響を受けやすく、景気が変動します。事業が軌道に乗るまでに時間がかかり、3年で黒字といった事業計画は立てづらく、10年単位で取り組む必要があります。一方で、かけた時間が成功要因である事業も多く、100年企業は盤石な事業基盤を持ち多少のことではゆらぎません。早く始めることが重要です。

3 日本との関係性

アジアとの間のような深い歴史的な関係性がないため、日本ブランドや日本コネクションで商売をすることができません。商習慣や文化も違うため、日本でやり方をそのまま移したり、アジアの延長線上で事業に取り組むのは得策ではありません。いいえと負の歴史もなく、アフリカでは日本に対してトヨタなどが醸成した「技術や品質が優れている」「勤勉で誠実」といった良いイメージを持たれているため、関係を構築する最初のハードルは高くありません。

3つの難しさ

情報が
ない

アフリカビジネスに関するまとまった情報はインターネットでも見つからず、統計資料では現地のビジネス環境や需要が腹落ちできません。出張をしても決め手に欠き、事業の青写真を描くための情報が足りていないのが現状です。

ノウ
ハウが
ない

サプライチェーンや商習慣、規制や税制がアジアとは違う環境下で、事業を立ち上げ商売を拡大する経験をしてきた人や企業が圧倒的に少なく、アフリカならではのノウハウは広く知られていません。

ネット
ワークが
ない

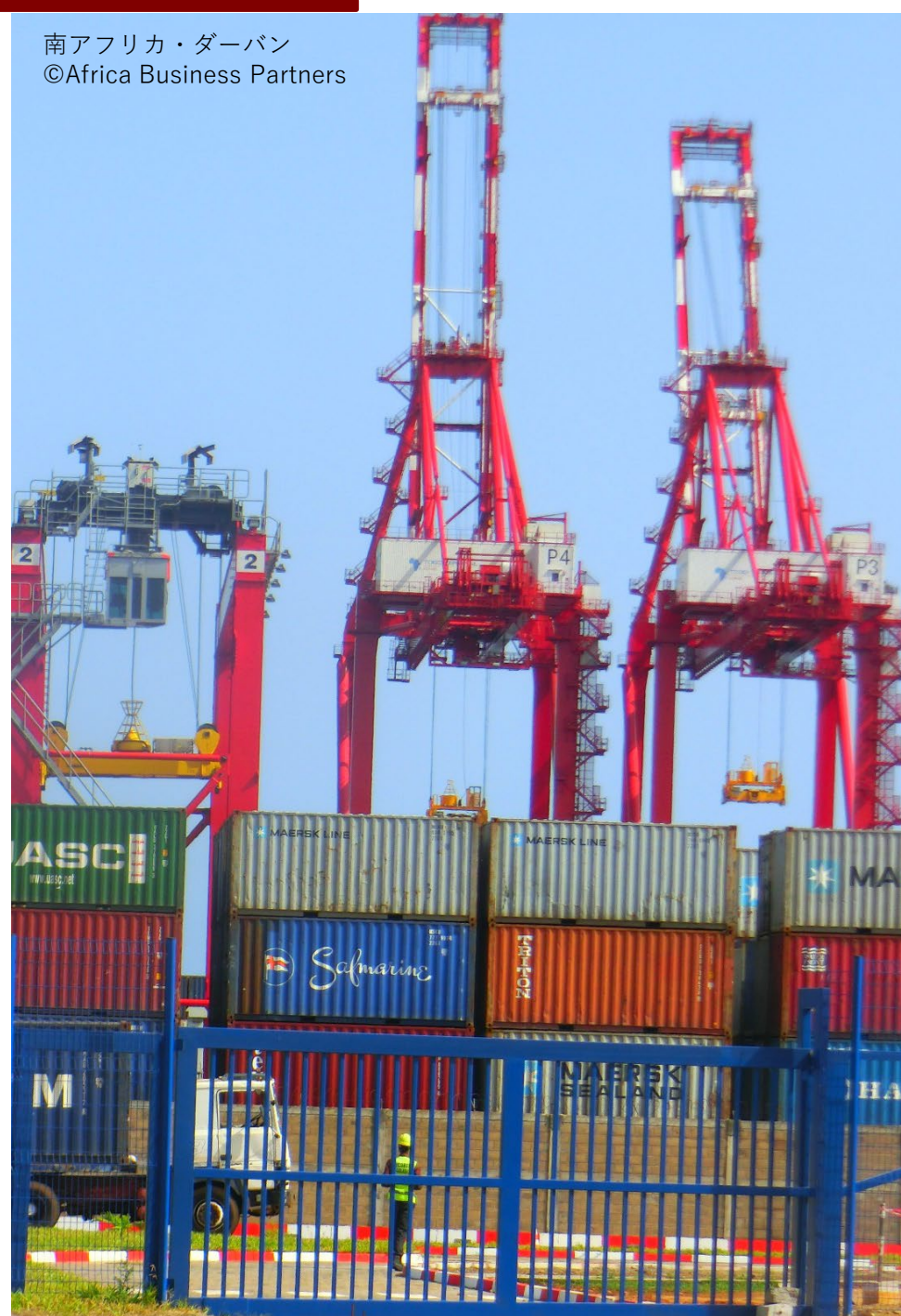
日本人や親日家ネットワークがアジアのように厚くなく、頼れる現地著名企業やフィクサーがいません。だからこそ依存の落とし穴に嵌ることなく、正しく市場を見ることができるともいえます。

アフリカビジネスパートナーズは、

難しさを解決するためのサービスを提供しています

アフリカビジネスパートナーズの サービス

南アフリカ・ダーバン
©Africa Business Partners



アフリカビジネスパートナーズが提供する6つのサービス

日本企業が直面しがちな課題に対応。実務代行や戦略立案、情報提供まで一貫して提供し、前に進めます

アフリカビジネスに関する困りごと

調査したいこと、知りたいこと、相談したいことがある

現地パートナーや顧客を見つけない

アフリカに進出したい

新規事業を立ち上げたい

すでに事業を行っているが課題がある

投資・買収を検討している

1 調査・企画・戦略立案

市場調査、企業調査、産業構造調査、サプライチェーン調査を行い、ビジネスモデルを策定します。通り一変の調査では得られない実情を把握します。アフリカに関する企画の立案や、意思決定や交渉・社内折衝および取締役会などに向けた情報収集と資料の作成も行います

2 現地パートナー・顧客探索

パートナーの良し悪しが成長速度を決めます。代理店などの提携先や顧客候補をリストアップし、必要に応じて選定のための調査や信用調査を行います。また、設定済みの代理店の業務を評価するためのモニタリングやミステリーショッパーも可能です

3 事業立ち上げ支援

調査、事業計画・収益計画作成、社内折衝、法人登記、人材採用、営業体制の構築まで一気通貫に支援します。新規事業をいちから立ち上げる際の、アイディア出し、仮説構築、FS調査/テストマーケティングや、事業が軌道に乗るまでの伴走支援も行っています

4 営業販促戦略の立案と代行

アフリカにおいては「売る方法」の現地化が最大の難関で、事業開始後の業績不振の理由でもあります。販売・営業方法の立案や営業組織立ち上げ、実際の流通配架や営業代行、マーケティングやオンラインを用いた販売の導入を行います。事業立て直しや現地組織・代理店のオペレーション改善も実施します

5 投資・M&A支援

現地企業やスタートアップへの出資や買収を検討している場合のソーシングを行います。対象企業に対してデューデリジェンスを行い、企業価値を算出します。小規模案件の場合のFA業務を各国の法律事務所、会計事務所と提携して行っています

6 情報提供

アフリカビジネスの業界紙である「週刊アフリカビジネス」を発行する他、現地の有力企業や産業に関するデータベースやホワイトペーパーなどの提供を行っています。また、スポット相談として、アフリカビジネスの疑問に答える相談会を実施しています

アフリカだからこそそのプロジェクトの進め方があります

机上の空論でない、広い視野と深い知見が必要です

	総合コンサルファーム	商社・公的機関	アフリカビジネスパートナーズ
調査	- レポートのページ数は多いが、デスクトップリサーチと出張報告ばかり。アフリカの実態を表しているのか不安 - 現地の支店までうまく意図が伝わらず、伝言ゲームに	- 無料で現地の情報を集めてくれるが、得意な国や商材に偏りがある - もらった情報がほんとうに全体像なのか、判断がつかない	- どうせならアフリカに詳しい会社に頼みたい - 現地で集めた情報は、客観性があり全体像がわかる上、自社の目的に沿って要件定義されカスタムメイドに集めた情報である
戦略	きれいな戦略だが、アフリカ以外でもあてはまりそうなピンとこない提案。本当にアフリカでそれが実行できるのか？	各社のサービスありきの提案となりがちで、相対比較できない。それが最適な打ち手なのだろうか？	日本企業の戦略ケーススタディーが蓄積されてり、失敗事例を教訓に、成功しやすい実地のノウハウに沿った提案をもらえる
実行	レポートは得られるが、具体的なネクストアクションはわからないまま	- 商社は商売は前にすすめてくれるが、おんぶにだっことなる - 公的機関は実行支援はできない	戦略の実行や事業立ち上げの実務を代行、支援してくれるので、事業が実際に前に進む

1 調査・企画・戦略立案

アフリカに適した調査方法で情報を収集し、ビジネスモデル策定や意思決定に役立つ結果を提供します

サービス内容

- ・ 消費者市場調査（定量、定性、家庭訪問、グループインタビュー、農家調査、オンライン調査など）
- ・ 企業調査（顧客候補、主要企業、競合などへのヒアリング）
- ・ 産業構造や取引形態、サプライチェーンに関する調査
- ・ 規制や税制に関する調査
- ・ 調査結果を元にしたビジネスモデルの立案
- ・ アフリカに関する企画の立案、企画のための情報収集
- ・ 意思決定や交渉・社内折衝および取締役会などに向けた情報収集と資料の作成、ファシリテーションやプレゼン

活用場面

- ・ どの国でどのような事業が可能か知りたい
- ・ 現地地の一次情報を知ってビジネスの青写真を描きたいが、情報がみつからない
- ・ 消費者がどのように製品を使用しているのか、家庭訪問して生の声を聞きたい
- ・ 市場規模を計算したい
- ・ アフリカをテーマにした研修や社内PJのために情報が必要
- ・ 社内のアフリカに関する資料作成の情報が集まらない
- ・ 取締役会での発表を助けてほしい
- ・ 調査をするべきかどうかも含めて相談に乗ってほしい

進め方

調査や情報収集が必要な背景や検討されている事業について、お打ち合わせでお伺いします

適した調査手法を提案し、実行します
通り一遍の調査を行うのではなく、結果が意思決定に役立つように調査を設計し、とりづらい情報を取得する方法を見つけることが重要です。弊社事業対象国であるならば、どのような場所のどのような調査もほぼ実行できる体制を構築しています

調査結果から意思決定に役立つ分析を行います
調査において重要なのは、その結果をどう解釈するかです。アフリカの知見に基づきご説明します

結果を提供し、結果から導かれるあるべき戦略や方針を提案をします
調査や情報収集を行った結果をわかりやすい資料にまとめます。必要に応じて取締役会や社長プレゼンなどでの発表に同席します

関連する実績

- ・ ナイジェリアにおける農業活動調査と代理店探索（株式会社クボタ） <https://abp.co.jp/case/case-1>
- ・ アフリカ業界地図・ケニア編（ケニアの農業・農産物加工、化学工業、機械・機器販売の産業構造調査） https://abp.co.jp/news/info/post_72.html
- ・ アフリカ長期戦略立案のためのグローバル戦略会議資料向け調査と情報提供



2 現地パートナー・顧客探索

隠れた優良企業を見つけ、代理店や顧客として設定できるか調査します

サービス内容

- ・ 顧客候補となりうる候補企業のリストアップ
- ・ 代理店や協業先、チャネルなどの候補企業のリストアップと一次調査や信用調査
- ・ 候補企業との交渉、契約内容に関するアドバイス
- ・ 既存代理店や関係先の業績評価、モニタリング、ミステリーショッパー
- ・ 業界で主要な企業のリストアップ
- ・ 現地企業の信用調査（事業実態と規模、業績、コンプライアンス）

活用場面

- ・ 信頼できる代理店や3PL、チャネル候補を紹介してほしい
- ・ すでに設定済みの代理店の実態を把握したい。売上が上がらない理由は何なのか
- ・ 代理店を切り替えたい
- ・ 事業パートナーを紹介してほしい
- ・ 出張の訪問先となる企業とコンタクト先を教えてください
- ・ 各国で顧客候補リストを作成できないか
- ・ 販売チャネルを増やしたいので企業を紹介してほしい
- ・ 現地の主要企業のリストを作成したい

進め方

対象企業の条件や貴社事業について、お打ち合わせでお伺いします
どこまでの広さや深さで調べるか、相手先に告知するかしないかなどによって、時間や費用が変動します

弊社ネットワークや現地スタッフ、提携先業界団体などを通じて、対象となる企業をリストアップします
よく知られた企業だけでなく、業界内でしか知られていない優良企業をみつけます

候補企業の調査を実施します
代理店や顧客として設定できるかどうかを判断するために、企業そのものの調査・信用調査や、事業内容、取り扱い商材などを、内外の様々なルートを用いて調べます

関連する実績

- ・ 産業機器のアフリカ販促拡大のための顧客探索（アフリカ17カ国・8業種に渡る顧客候補先リストの作成）
- ・ ケニア進出検討企業への現地顧客候補の紹介
- ・ 仏語圏アフリカにおける産業機器の販売戦略立案
- ・ 南アフリカ現地企業の信用調査



3 事業立ち上げ支援

ビジネスモデル立案からテストマーケティング、法人設立、営業活動まで、事業立ち上げに必要な実務を、一気通貫に行います

サービス内容

- ・ 各社に応じたビジネスモデル、事業計画の作成
- ・ 当該事業アイデアの実現可能性や競争力の評価
- ・ 当該事業国、業界における成功例と失敗例の紹介
- ・ 新規事業のアイデア出し、仮説構築、FS調査
- ・ 事業計画、収益計画の作成
- ・ パイロットやテストマーケティングの設計や実施・代行
- ・ Eコマースでのテスト販売の代行
- ・ 法人設立手続き（登記、営業許可取得、税務登録、口座開設、オフィス選定、人材採用、労務、ビザ取得など）
- ・ 営業組織立ち上げ、チャネル設定、マーケティング代行
- ・ 営業事務、労務、税務などの間接業務の代行
- ・ 伴走支援、リスク回避のための相談

活用場面

- ・ アフリカでの事業開始する検討をしているが、どのような事業を行うべきか
- ・ 自社にとって新たな事業の種となるものを探すため、アフリカでの実験的な取り組みを行いたい
- ・ アフリカの社会的課題に答えるような事業を創出したい
- ・ 法人設立を考えているが、実務的な支援がほしい
- ・ すでの法人は設立したが、これから顧客開拓や製品販売を行うにあたって伴走支援がほしい
- ・ アフリカでの事業開始のプロセスを知りたい

進め方

貴社に適した国やビジネスモデルを提案します
アフリカ事業への貴社の狙いや思い、貴社が持つ強み、業界の競争環境を把握した上で提案します

その可能性を社内説得するのに必要な、調査実施や情報提供、事業・収益計画や資料作成の支援を行います

テストマーケティングやEコマースでのプレ販売など、試験的な事業開始を代行します

本格的な事業立ち上げに向けて、必要な業務をブレークダウンして提示し、支援・代行します
法人設立や人材採用・組織立ち上げの実務的な支援や、営業、チャネル設定、販売活動を後押しするための代行業務、リスクに備えたアドバイスなど、最もマンパワーが必要で、後から修正できない1年目の実務を、事業が立ち上がるまで伴走して支援します

関連する実績

- ・ アフリカでの新製品開発・新規事業立ち上げへの支援
- ・ 消費財メーカーのアフリカ進出決定後の法人立ち上げ実務と営業活動の伴走支援
- ・ 産業機器メーカーのエジプトでの新規事業創出支援
- ・ ケニアでの法人立ち上げ実務への支援
- ・ エチオピアでの法人設立、人材採用、事業立ち上げ支援



4 営業販促戦略の立案と代行

営業販売活動の現地化は、アフリカビジネスの経験がある企業にとってももっとも障壁となる領域。施策を立案し、代行します

サービス内容

- ・ チャンネル営業、製品配下、販促、デモ、営業、マーケティング活動の施策策定と代行
- ・ インフォーマルセクターへの流通支援
- ・ 既存事業の課題分析と顧客や競合へのヒアリングによる営業上の強みと弱みの把握
- ・ 既存代理店の調査やヒアリングによる問題把握
- ・ 顧客開拓やソリューション営業ができる人材の採用やトレーニング、組織立ち上げ
- ・ 代理店に対する営業活動支援や、顧客データベース作成、カスタマーリレーションシップマネジメントの導入
- ・ デジタルマーケティングの代行

活用場面

- ・ チャンネルに商品が入らない
- ・ 既にアフリカで事業を行っているが成果が出ていない。何を改善するべきか
- ・ 代理店が思うように動いてくれない。何ができるか
- ・ BtoB顧客に対して、新規顧客開拓やソリューション営業、デモができていない
- ・ 販促やマーケティングに手が回っていない
- ・ スーパーへの配下だけでは売上が不十分だ
- ・ 営業人材の採用や営業組織をどう構築するべきか

進め方

現在の事業の実態や課題とされている点をお聞きし、どのように現状評価を行いどう改善できるか立案します

問題点を把握するべく、調査や情報収集を行います
顧客や潜在顧客、代理店、チャンネルや競合へのヒアリングなどにより、事業がうまくいっていない理由を把握します。思いもよらないことが障壁となって事業の進展を妨げていることが多くあります

課題を解決する改善策・施策を提案します
アフリカの現状と関係者の実現可能性や戦略との合致をベースに、どのような施策を行うのがよいか、立案します

実行のための支援や弊社による代行を行います
施策の実現のための支援を行います。営業やマーケティング、販促やデモ、チャンネル営業は製品配下などの代行も行います。スタッフのトレーニングを行い、営業活動が自立して行えるようにします

関連する実績

- ・ 産業材の販売立て直しのための調査と営業戦略の立案
- ・ 機器販売拡大のための営業代行、代理店管理支援
- ・ 農業事業拡大のための事業・営業戦略立案支援
- ・ アフリカ多国拠点展開企業に対する売掛金回収支援とオペレーション監査



5 投資・M&A支援

スタートアップや現地企業への出資の検討において、候補先探しや信用調査、デューデリジェンス、FA業務を行います

サービス内容

- ・ 投資候補企業やスタートアップのソーシングと評価基準作成および評価の前段となる産業や業界の調査
- ・ アフリカのスタートアップや投資候補企業およびベンチャーキャピタル、PEファンドにおける主要企業のリストアップと事業内容の紹介
- ・ 弊社投資先の紹介
- ・ 投資候補企業の簡易調査や信用調査
- ・ 投資候補企業の事業デューデリジェンスならびに財務・法務デューデリジェンス（各国提携ファームと協業）
- ・ 買収・出資後の事業計画立案とバリュエーションの算出
- ・ スキーム設計、買収価額算出、交渉支援といったフィナンシャルアドバイザー業務（案件サイズによる）

活用場面

- ・ 投資先としてある企業を紹介されたが、どういう企業なのか、他に候補はないのか、第三者の意見が聞きたい
- ・ 現地企業への提携や出資を検討しており、現地有力企業の売却や事業継承案件などが存在しないか知りたい
- ・ スタートアップとの提携や出資を検討している。候補となるスタートアップを客観的な視点から紹介してほしい
- ・ 提携や出資先となるような企業をリストアップしたい
- ・ 候補先への投資に向けて、デューデリジェンスを実施したい。外部環境や競争力の分析も含めた日本風のDDが良い
- ・ 買収を進めるためのアドバイスがほしい

進め方

スコープにあわせて、対象となりうる企業のソーシングを行い、ロングリストを作成します
あわせて評価基準策定のため、外部環境調査や業界調査を行います

ショートリストを作成し、対象を絞り込みます
外部環境や評価基準に基づき絞り込みを行い、簡易調査・信用調査、ノンネームでの接触による調査や意向把握を行います

デューデリジェンスを実施し、企業価値を算出します
すでに候補先が特定されている場合も含め、投資対象となった企業のデューデリジェンスを行います。買収後の事業計画を作成し、バリュエーションを算出します。事業DDは弊社が、財務や法務DDは各国提携ファームと協業します

交渉支援から契約までを支援します
小規模案件については、弊社がフィナンシャルアドバイザーとなり、法律事務所などと協業して案件成立まで支援します

関連する実績

- ・ アフリカの現地企業買収におけるFA業務
- ・ 農業・小売・流通領域での買収・提携先ソーシング
- ・ 南アフリカへの買収による進出のためのソーシングとビジネスモデルの構築
- ・ 投資先ソーシングと消費関連事業の事業機会探索



6 情報提供: 週刊アフリカビジネス

日本ではまだ情報が少なく入手が難しいアフリカの最新ビジネスニュースを、日本語で定期的に提供する、アフリカビジネスの業界紙です

おすすめ企業

- 7大商社、メーカー、国際機関、省庁をはじめ、多くの日本企業・機関にご購読いただいています。社内報告のために押さえるべき情報を毎週スピーディーに得たい方、資料作成の必要のある方、現地企業や欧米企業の動きを手軽に素早く知りたい方、新規事業立案のためにアフリカビジネスの土地勘を得たい方、事業に具体的に役立つ事例やパートナー候補の情報を得たい方などにおすすめです
- ご購読企業（一部、敬称略）：豊田通商、三菱商事、三井物産、伊藤忠商事、住友商事、丸紅、双日、外務省、経産省、農水省、JBIC、JICA、アフリカ開発銀行、みずほ銀行、三菱重工、本田技研工業、日産自動車、荏原製作所、東芝、クボタ、豊田自動織機、住友重機械クレールン、清水建設、ユニ・チャーム、ヤクルト本社、日本たばこ産業、大日本印刷、デンカ、日本通運、デロイトトーマツ、PwCなど

費用

- 1法人49アドレスまで月額1万円（税別）
- 1年単位で銀行振込にてお支払い

申し込み方法

- weekly@abp.co.jpまで「週刊アフリカビジネス購読希望」とお送りください。追ってご登録、お振込方法についてお知らせします。

週刊アフリカビジネス第 659 号

2023/5/21 発行

AFRICA BUSINESS PARTNERS
アフリカビジネスパートナーズ(ABP)

【今週のアフリカビジネス】

南アフリカで開催された BRICS 首脳会議が開幕しました。注目議題であった、新たな加盟国については、エジプト、エチオピア、サウジアラビア、UAE、イラン、アルゼンチンの6カ国の加盟が認められました。2024年1月から正式に加盟し、これにより BRICS は11カ国のグループとなります。

ニュースの解説 (3-6P)

トップニュースについて、 知見や認識に基づき、背景や経緯を踏まえた解説を、グラフやデータを交えて提供

【今週のニュース20本】

英語、仏語を中心としたアフリカの約20のニュースメディアから、前週に報じられた重要かつ日本企業にとって有益なビジネスニュースを20本取り上げ、日本語に要約して配信します。
・ニュースソースのURLは、ソース先の都合により削除されることがあります。
・ドル、ユーロ、ポンド以外の通貨については、要約時点のレートで換算した日本円をカッコ内に記載しています。換算レート及び換算金額は、有効数字2桁(3桁目以降四捨五入)を使用しています。

(1) 【エジプト、エチオピア】BRICS が加盟国で最大、エジプト、エチオピアを含む6カ国が2024年1月から加わり11カ国体制へ(5/24)
<https://www.bloomberg.com/news/articles/2023-05-24/brics-asks-saudi-arabia-4-offer-still-join-bloc-to-add-hell>

中国、ロシア、インド、ブラジル、南アフリカで構成されるグループ BRICS が、加盟国の拡大で合意した。エジプト、エチオピア、サウジアラビア、イラン、UAE、アルゼンチンの加盟が認められ、2024年1月1日から11カ国体制となる。2019年に南アフリカが加盟して以来の拡大となる。世界最大の産油国であるサウジアラビアを筆頭に、ロシア、イラン、UAE、アラブ首長国連邦といった産油国が揃ったことは、エネルギー生産国と中国との石油需要関係の貿易が、BRICS が目指しているドル以外の代替通貨により行われる可能性を高めることとなる。両岸諸国は貿易関係網を拡大するため、経済ブロックへの加盟に積極的である。

新たな加盟国の承認は、南アフリカで開催される BRICS 首脳会議で決定された。今回の首脳会議に先立ち、世界20カ国以上が BRICS への加盟を申請していた。BRICS は、「グローバルサウス」と呼ばれる新興国を組織化することで、主要7カ国(G7)に対抗する影響力を持つことを狙っている。

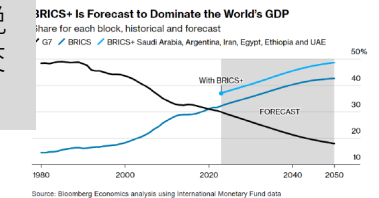
(2) 【モロッコ】モロッコが BRICS への加盟を正式に申請したと報じられる(5/14)
<https://www.moroccoworldnews.com/2023/05/357184/morocco-reportedly-applies-to-join-brics-economic-alliance>

モロッコが BRICS への加盟を申請したと報じられた。7月のアルジェリアに次ぐ加盟申請となる。BRICS は、ブラジル、ロシア、インド、中国、南アフリカで構成されるグループで、この5カ国が

トを中心に累計 80 億ドルを出し出した。自国通貨建て融資を増やそうとしており、全貸出額の70%はドル建てであるものの、中国人民幣建ては約20%を占めるとされる。今週の3本目のニュースで取り上げたように、南アフリカの通貨であるランド建て債権の発行もようやく実現しました。2021年にはバングラデシュと UAE、ウルグアイが、2021年にはエジプトが BRICS 銀行に加盟しました。アフリカからはアルジェリアが、BRICS への加盟申請とともに BRICS 銀行に15億ドルの出資を行うことを表明しています。今回 BRICS への加盟が認められた6カ国は、BRICS 銀行の加盟国となる資格を得ます。BRICS 銀行は近年それほど活発に案件組成ができていたわけではなく、新たにサウジアラビアや UAE といった資金力ある国が BRICS に加盟したことで、資本力や流動性が向上することができれば、アフリカを含むグローバルサウスの国々にとって IMF などには代わる資金手段となる可能性があります。対ドルの自国通貨の価値が下がり、輸入に多大な影響を受けているアフリカの国々においては、ドル以外の決済による貿易が熱望されており、特にサウジアラビアなどの産油国との間で自国通貨による決済ができる可能性があれば、大きな魅力となる。

BRICS は、対米以外の諸国と、経済力や関係性に主を定め、世界にインパクトがある決定していくような機関へと発展するとは見られていませんが、グループとして結ぶことで、世界にける発言権が高まり、オルタナティブなルールに基づく取引が増え、これは予想される西側諸国においては、中国が力を持つグループにこれからの成長国が加盟し、西側の国際秩序「G7」G7 といった枠組みとの間の亀裂を深めかねないことが懸念されています。

表1.BRICSと今回の新規加盟6カ国を加えたBRICSプラス及びG7の世界のGDPに占める割合の予想(ブルームバーグより)



(19) 【ケニア】ケニアの学校向け融資スタートアップ E4 Partners が、オランダのインパクト投資 Oikocredit からデットで150万ドルを調達(5/15)
<https://direct.africa.com/2023/05/15/kenya-school-funding-startup-e4-partners-raises-150k-euro-from-oikocredit>

今週のニュース20本
英語・仏語で報じられた今週の注目ニュースの日本語要約を提供

- ・日本企業の動き
- ・マクロや外部環境、規制
- ・外資の新規投資や業界動向
- ・スタートアップへの投資やM&A

6 情報提供: スポット相談 (1)

リアルなアフリカ情報をクイックに得て、1時間で解決

延べ1,600件のご相談対応実績あり

活用場面

- ・ アフリカ事業に手をつけるべきだと検討を行っているが、どこから手をつけていいかわからない
- ・ アフリカ進出の検討や、進出方法に関する情報収集や企画立案を行っているが、行き詰まった
- ・ 特定の国は業界について調べているが、良い情報がない
- ・ 治安や事業上のリスク、規制について知りたい
- ・ 日本企業のアフリカでの事業事例を知りたい
- ・ アフリカをテーマにした研修や社内横断PJに関わっている
- ・ 新規事業のアイディアがあり、アドバイスがほしい
- ・ すでにアフリカで事業を行っているが、事業拡大や新たな事業に向けて情報収集を行っている



特徴

- ・ ネットでも得られるような通り一遍の情報でなく、現地を歩き、日本企業の失敗例、成功例に向き合ってきた経験に裏打ちされた、リアルな情報を得られます
- ・ 40カ国のほぼすべての業種に対応。日本との違いや歴史的な背景、商習慣や文化、購買行動といった理由や根拠とあわせて説明するのでわかりやすく、腑に落ちます

サービス内容

- ・ 対象国:弊社がサービスを提供しているアフリカ40カ国
- ・ 対象産業:ODA、インフラ、資源以外のすべての業種
- ・ 費用:2万円 (1時間/税抜)
- ・ 言語:日本語。アフリカに駐在する弊社日本人スタッフが対応します
- ・ 面談方法:オンライン (Zoom、Google meet、Teams)
- ・ 参加人数の制限:同一法人に限り何人でも可能です
- ・ お支払い方法:Paypalを通じたクレジットカード払いか請求書による銀行振込。法人名義、個人名義のどちらも可

お申し込み方法

弊社サイトの「ご相談・お問い合わせ」から、「スポット相談申し込み」と記載してご連絡ください。申し込みにあたって登録や書類作成は必要ありません

オンライン相談の日程とお支払い方法をお伺いし、相談日時と相談トピックスの最終確認を行います

トピックスにあわせて、ご回答を準備します

オンライン面談を実施します (日本語)

6 情報提供: スポット相談 (2)

アフリカビジネスに関わるあらゆる質問を自由に投げかけていただけます

よくあるトピックス



情報収集

- ・ アフリカ各国のビジネス環境、輸出入、サプライチェーン、物流、商習慣、規制
- ・ 治安や事業上のリスク
- ・ 想定される顧客像やニーズ
- ・ 市場規模の推定の方法
- ・ 現地有望企業や取引候補の名称
- ・ 人々の暮らしぶり、文化、価値観
- ・ 人々や企業が直面している社会的な課題
- ・ 同様の事業を行う日本企業の事例



ノウハウやヒント

- ・ 新規事業アイデアの事業性の有無
- ・ 自社製品の需要がある国や可能性のある顧客セグメント
- ・ 現地人材の雇用環境や給与水準、労働特性や労務管理の要諦
- ・ アフリカで有望なビジネスモデル
- ・ 農村部と都市部のニーズの違い
- ・ 日本企業の失敗例、成功例から見る事業成功の要諦

利用者のご感想

情報収集の時間が短縮しました

「アフリカに関するまとまった情報がなく、特に、当社の業界に関する情報は見つからなかった。現地を知る人のネットワークもないのでこれまで情報収集に苦勞し、多くの時間をかけてきたが、もっと早く相談すればよかった」

(海外新規事業担当/経営企画担当など)

役員へのプレゼンが自信を持ってできました。

「自信を持って役員へのプレゼンができ、さまざまな質問にも答えることができた」

(素材メーカー/電機・電子メーカー/産業機器メーカー/サービスなど)

改善案もいただき、やる気が湧いた

「当初有料と聞いて驚いたが、現地に根ざした情報で、言われてみればその通りと身に沁みた。こちらのアイデアの改善案もいただき、やる気が湧いた」

(電機・電子メーカー新規事業担当)

裏付けを持ったディスカッションができるようになった

「現地やアフリカ地域担当部署からくる情報に確信がもてなかったが、裏付けを得られてディスカッションができるようになった」

(海外事業担当/経営企画担当など)

成功事例/失敗事例が参考になった

「日本企業が現地で事業をどのような方法で行っているのか、具体的によく分かった。特にオペレーションの方法や、成功事例/失敗事例が参考になった」

(機械メーカー/消費財メーカーなど)

想定していなかった情報を聞くことができた

「新規事業のアイデアに困っていたが、アフリカにそのようなニーズがあるとは目からウロコだった」

(素材メーカー/消費財メーカー/サービスなど)

背景を知ることによりアフリカにより詳しくなれた

「情報の量と質がこれまで入手していたものと全く違った。なぜそうなのか、どういう背景があるのかまでわかり、社内でアフリカ通と呼ばれるようになった」

(メーカー/商社など)

アドバイザーの推薦文 会社概要



弊社アドバイザーによる推薦



東レ株式会社 元代表取締役副社長

杉本 征宏氏

今は、アフリカ市場についても様々な情報の入手が可能となりましたが、大切なのはその情報が市場の声を反映した生きた情報なのかどうかと言うこと。アフリカビジネスパートナーズは、責任者が一年の3/4以上を現地に常駐して市場やサプライチェーン、又各国の税・法務等について生きた情報を自らの目と足とで確認し、進出企業の事業戦略に結びつけることが出来る稀有な会社です。アフリカに関心のある企業にとっては、コンサルタントとして誠に頼れるパートナーであると確信し応援しています



関西ペイント株式会社 元代表取締役社長・現相談役

石野 博氏

アフリカビジネスパートナーズは、関西ペイントがアフリカ事業を本格化した10年以上前からアフリカビジネスに取り組んでおり、ずっと日本企業に寄り添ってきた企業です。日本企業がアフリカで事業を行うにあたって、何が課題なのか、どうすれば成功するのかということを、同社がアフリカの国々に持つビジネスネットワークを活用しながら、カスタムメイドに現場でいっしょになって動いてくれる会社だと思います

豊田通商株式会社 元代表取締役副社長執行役員
/ 経済同友会アフリカ委員会前委員長

横井 靖彦氏

アフリカビジネスのコンサルティング企業として老舗であり、第一人者です。日本企業がアフリカで事業を進めるための必要な支援や方向性を示すアドバイザーとして、役に立ってくれることと思います

JETRO 上席主任調査研究員
元JETRO理事/元JETROアジア経済研究所上席
主任調査研究員

平野 克己氏

半世紀以上にわたって毎年2.5%ずつ拡大してきたアフリカの人口と市場。そこで多くのビジネスと企業が育まれてきました。彼らはいったいなにをしているのか。攻めているか守っているか、儲かっているか耐えているのか。その運動をウォッチして彼らの大胆さや敏捷さに驚いてみるのは、たいへん刺激的な経験です。そのうえで自分たちのグローバルなポジショニングを図るのです。公的部門のJETROと並び、微細なアフリカビジネス情報を日本語で常時発信しているのがアフリカビジネスパートナーズ。さらに、日本企業のアフリカビジネスの戦略を立て、実地で支援してくれます。知るべきことを知らずして土俵には立てません。アフリカはグローバルビジネスの縮図。縮んでいく日本の外に発展の場を求めるなら、まずはアフリカビジネスを知ることです。

会社概要

商号 アフリカビジネスパートナーズ合同会社

設立 2012年7月

役員 代表パートナー 梅本優香里

所在地 東京都中央区日本橋3-2-14

従業員数 13名

連絡先 電話 03-5382-4319
 メール contactus@abp.co.jp

海外拠点

- ケニア（ナイロビ）
- 南アフリカ（ヨハネスブルグ）
- ナイジェリア（ラゴス）
- エチオピア（アディスアベバ）
- アビジャン（コートジボワール）
- エジプト（カイロ）

現地
提携機関

- ケニア商工会議所
- ラゴス商工会議所工業グループ
- エチオピア商工会議所