

## メッセージ

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、情報が無い、ノウハウが無い、ネットワークが無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、どんな状態からも一歩でも前に進めます。



アフリカビジネスパートナーズ  
代表パートナー 梅本優香里

## 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
所在地	東京都中央区日本橋3-2-14
メールアドレス	contactus@abp.co.jp
電話番号	03-5382-4319
海外拠点	ナイロビ (ケニア・現地法人Africa Business Partners Kenya) ヨハネスブルク (南アフリカ・現地法人Africa Business Partners South Africa) ラゴス (ナイジェリア) アディスアベバ (エチオピア) アビジャン(コートジボワール) カイロ (エジプト)
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

## 顧問推薦

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、何か課題なのか、どうすれば成功するのかということ、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、役に立て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、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。」



## メディア紹介



### いまアフリカで何が起きているのかを知りたい 週刊アフリカビジネスのご案内

日本ではまだ情報が少なく入手が難しい、アフリカの最新で役に立つビジネスニュースを、日本語で毎週配信しています。アフリカビジネスに関わる日本企業に広く支持されている、アフリカビジネスの業界紙です。

- ・週刊アフリカビジネス(法人版)
- ・週刊アフリカビジネスヘッドライン(無料)
- ・週刊アフリカビジネス(個人版)

### アフリカビジネスについての疑問をクイックに相談したい スポット相談のご案内

アフリカでの事業を検討される際に、必要な情報とノウハウを提供します。大掛かりな調査やプロジェクトを実行するほどではないけれども、ちょっと知りたい、ひとまず得たいリアルなアフリカ情報を、1時間で得ることができる相談サービスです。

詳細・お申し込みは弊社ウェブサイトからご確認ください。 <https://abp.co.jp/>

# AFRICA BUSINESS PARTNERS

## MOVING FORWARD

アフリカビジネスを前に進める

アフリカビジネスパートナーズは、  
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です



## アフリカビジネスの可能性

# 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25億人が一つの市場に

アフリカの人口は2022年時点で14億人。1億人を超える国は3カ国存在します。2050年には25億人まで増え、世界人口の1/4がアフリカとなります。アフリカの人口の半分は19歳以下と非常に若く、経済成長と強く関連するいわゆる「人口ボーナス期」は目の前です。アフリカ大陸の関税を撤廃し、貿易ルールを共通化する「アフリカ自由貿易圏(AfCFTA)協定」は、2021年から運用が開始されました。「アフリカ版EU」と呼ばれるもので、25億人をターゲットとする単一市場が誕生したことになります。

2050年のアフリカの人口予測

25億人



「アフリカ版EU」の対象となる国・地域

54カ国



## サービス内容

### 日本企業のアフリカビジネスに関する困りごと

調査したい、相談したいことがある

現地パートナーや顧客を見つけたい

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



## 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。資料作成や実務代行、戦略立案から実行まで一貫して提供し、前に進めます

### 1. 調査・戦略立案・資料作成

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。プロならではの調査により、通常は得られない実情を把握します。調査結果や弊社知見をもとに、アフリカビジネスを開始するための企画書、社内折衝資料、取締役会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、選定のための調査や信用調査を行います。すでに取引がある代理店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

事業を立ち上げる際の調査や戦略から、チャネル設定、輸出入、法人登記、ライセンス取得、人材採用、営業体制構築といった軌道に乗るまでの一連の実務を支援します。新規事業立ち上げのアイデア出し、仮説構築、FS調査/テストマーケティングといった伴走支援も可能です

### 4. 営業・販促の立案と代行

アフリカでは「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、流通配架や営業代行、マーケティングやオンライン・SNS販促の導入を行います。業績不振時の立て直しや営業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する際のソーシングを行います。対象企業を決定したのちデューデリジェンスを行い、相場や競争を踏まえて企業価値を算出します。小規模案件の場合は、各国の法律事務所、会計事務所と提携してFA業務を行います

### 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アフリカビジネスを知るためのホワイトペーパー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

## 私たちの強み

## アフリカに特化した、現場に強いビジネスパートナー

### 1 「アフリカしかやらない」ことで蓄積した知見と経験

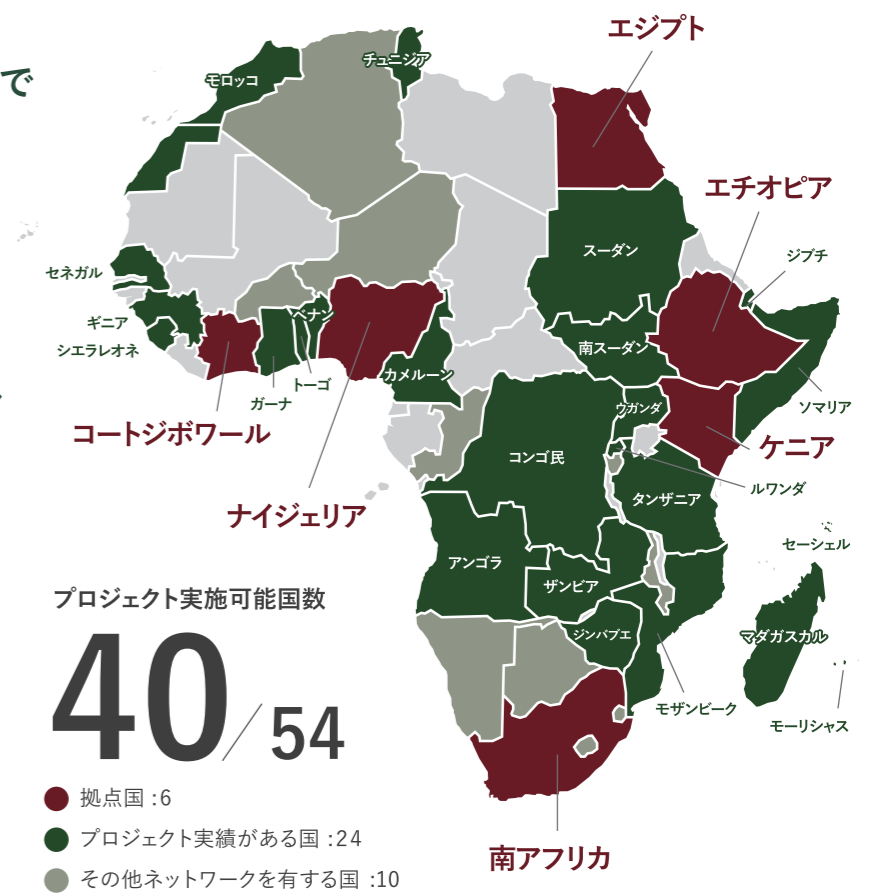
2012年の創業以来、アフリカのコンサルティングだけに注力してきたからこそ蓄積できた、深い知見とノウハウがあります。

### 2 40カ国と2,000社に広がるアフリカにおけるネットワーク

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。

### 3 前に進めるための支援

日本企業の意思決定プロセスを熟知しています。その上で、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、前に進めるべく実務的な支援を行います。



## 実績

アフリカビジネスパートナーズは、これまで200社近い日本企業に支援をご提供してきました。その9割が売上高3,000億円～15兆円規模の東証プライム上場企業となります。業界としては、製造業、産業財、農業、消費財、流通・小売、サービス、ヘルスケア、ICTといった、「資源、インフラ、ODA以外のすべて」に対応しています。実績一覧は弊社ウェブサイトからダウンロードできます。

#### 実績例 130 アフリカでの新製品開発・新規事業立ち上げへの支援

実施年：2023年 国：アフリカ全般 地域：アフリカ全般  
顧客業種：自動車・二輪 企業規模：東証プライム上場子会社  
売上：非公開／従業員数：非公開

#### 課題

事業環境の変化に伴い新たな製品やビジネスモデルの立ち上げを行う必要に迫られている同社は、アフリカでの新製品開発・新規事業立ち上げを検討。アフリカの産業構造や需要に関する深い知見と、事業として成り立つかという事業性の観点でのアドバイスを要していた

#### サービス内容

調査・戦略立案・資料作成、事業立ち上げ支援

#### 詳細

どの国で、どのような製品をもって、どのような事業が立ち上げ可能であるかについて、情報を提供しながらファシリテートし、同社の強みを活かし競争力を持つための戦略を立案。あわせて戦略仮説の検証のための調査を実施

#### 実績例 129 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

実施年：2023年 国：ケニア 地域：東アフリカ  
顧客業種：食品・消費財 企業規模：東証プライム上場／売上：950億円／従業員数：4,000人

#### 課題

ABPの支援による調査・戦略立案を経て、ケニアでの事業開始を決定した同社は、煩雑な立ち上げ実務を代行し、パワーが必要な立ち上げフェーズの伴走者を要していた

#### サービス内容

現地パートナー・顧客探索、事業立ち上げ支援、営業・販促の立案と代行

#### 詳細

ケニア事業の立ち上げ実務を支援。法人設立手続き、現地パートナー選定、人材採用、労務、チャネル設定、営業戦略の立案、営業組織の立ち上げと実行といった、1年目に必要となる業務を伴走支援