

アフリカビジネスパートナーズ実績一覧（2023年6月現在・過去3年分）

No	案件名	実施年	国	地域	顧客業種	規模	サービス内容	課題	詳細
143	ケニア事業立ち上げのための顧客、代理店探索	2024年	ケニア	東アフリカ	機械・機器	非上場 売上:1,000億円 従業員数:150人	調査・企画・戦略立案 現地パートナー・顧客探索	ケニアで事業を立ち上げることを決めたものの、具体的な製品、顧客、販売の方法を決めかね、支援を依頼	顧客候補、代理店候補となる企業を探索し、事業の方向性の決定と社内資料の作成を支援
142	グローバルサウス案件における現地調査と補助事業支援	2024年	ケニア	東アフリカ	非公開	東証プライム上場 売上:非公開 従業員数:非公開	調査・企画・戦略立案 現地パートナー・顧客探索 事業立ち上げ支援	補助事業を実施するにあたり、現地調査やビジネスモデル立案といった現地の専門家による事業そのものの支援や、事務局業務に詳しい人の支援が必要だった	経済産業省のグローバルサウス案件採択企業における現地調査とビジネスモデル策定、パートナー探索および経費精算や報告書作成の支援
141	出資・協業及び顧客候補のロングリスト作成とショートリスト化、交渉支援	2024年	アフリカ全般	アフリカ全般	化学	東証プライム上場 売上:9,000億円 従業員数:500人	現地パートナー・顧客探索	アフリカ事業を立ち上げるため、出資・協業及び顧客候補となる現地企業を決める必要があったが、情報に乏しく企業の優劣も不明なため支援が必要だった	同社の事業方向性や強みを活かすことができる相手を広く探索しロングリストを作成。ディスカッションを経て絞り込み、ショートリスト化された企業との交渉の支援を行う
140	出資・協業候補となる現地企業の探索と交渉への支援	2024年	ケニア、ナイジェリア	東アフリカ、西アフリカ	その他製造業	東証プライム上場 売上:1.7兆円 従業員数:5.4万人	現地パートナー・顧客探索	アフリカにおける出資・協業候補の選定にあたって、訪問・協議への支援を要していた	出資・協業先となりうる現地企業を選定した上で、面談をセッティング
139	アフリカ事業開始に向けた社内承認の取得支援	2024年	アフリカ全般	アフリカ全般	化学	東証プライム上場 売上:9,000億円 従業員数:500人	事業立ち上げ支援	アフリカではじめて事業を開始するにあたり、どのような事業を行うべきか方向性を決め、社内説得材料を集める必要があった	当該業界のアフリカにおける産業実態を示した上で、同社の強みや全社戦略に沿った事業の方向性をディスカッション。必要な情報や根拠を提供し、社長承認の取得に至る
138	アフリカ事業の収益性向上に向けたデータ分析	2024年	アフリカ20カ国	アフリカ全般	非公開	東証プライム上場 売上:非公開 従業員数:非公開	調査・企画・戦略立案	競争力を高めるため事業のコストダウンを検討しており、その具体化のためのデータ分析を行いたかった	すでにアフリカで事業を行っている企業に対し、コストダウンにつながる施策の立案に向けて大規模データの分析を提供
137	ナイジェリア現地企業の信用調査	2024年	ナイジェリア	西アフリカ	機械・機器	東証プライム上場 売上:2.6兆円 従業員数:5万人	現地パートナー・顧客探索	現地企業との取引を検討するにあたって、事業の実態やコンプライアンスに不安があった	当該現地企業に関する調査を行い、事業実態や業績、アライアンスの実際、コンプライアンス上のリスクについて報告
136	ナイジェリアでの法人設立支援	2024年	ナイジェリア	西アフリカ	非公開	非上場 売上:非公開 従業員数:非公開	事業立ち上げ支援	ナイジェリアで法人を設立するにあたり、登記や各種登録への支援が必要だった	事業内容や各種要件からナイジェリアで事業を開始するまでに必要な手続きに関する情報を提供し、法人登記や事業ライセンス取得を支援
135	産業機器のアフリカ販促拡大のための顧客探索	2024年	エジプト	北アフリカ	機械・機器	東証プライム上場 売上:4,500億円 従業員数:1.7万人	現地パートナー・顧客探索	営業強化による事業拡大を目指すなか、現地の営業人材が新規顧客開拓を行うための仕組みづくりにおいて、一貫性があり必要項目が満たされた顧客候補のリストが必要だった	同社製品の顧客となりうる現地製造業企業を探索し、情報を収集し、一覧にまとめて提供した。産業機器の顧客を見つけるにあたっては、ABPが積み重ねてきた産業・業界に関する情報と知見、ネットワークを活用した
134	製造業のアフリカ事業開始にあたっての戦略立案支援	2023年～2024年	南アフリカ、エジプト、ナイジェリア、ケニア、エチオピア	アフリカ全般	その他製造業	東証プライム上場 売上:1.7兆円 従業員数:5.4万人	調査・企画・戦略立案 現地パートナー・顧客探索	アフリカ事業の戦略を作り社内で展開するにあたり、基礎的な情報や当該業界の土地勘がつかめず困難に至っていた	アフリカ54カ国の産業実態を概観し対象国を選定するところから開始し、それぞれの国の当該業界における製品普及状況や製品水準、貿易、サプライチェーンおよび将来的な業界・マクロ動向から、市場規模を算出し事業成長性を推定。現地の顧客や出資先となりうる候補企業をリストアップし事業組み立て方法と有望先を選定。どの国でどのようなアプローチを行い、誰をパートナーとするかをディスカッションし決定
133	西アフリカ現地企業の信用調査	2024年	西アフリカ	西アフリカ	自動車・二輪	東証プライム上場 売上:20兆円 従業員数:20万人	現地パートナー・顧客探索	取引の交渉を進めている現地企業に関して、事実関係のバックチェックと事業の拡大可能性の確認およびリスクファクターの洗い出しを行いたかった	当該現地企業に関する調査を行い、創業者や事業実態、業界における評判、資金繰り状況、その他取引上のリスクを洗い出し
132	アフリカスタートアップ向け事業支援	2024年	ケニア、ナイジェリア、ウガンダ、西アフリカ	アフリカ全般	その他	経産省・JTB	事業立ち上げ支援	アフリカにおけるビジネス支援の専門性を要していた	経産省が実施する日系アフリカスタートアップならびに大企業への支援事業J-Partnershipにおいて、複数の採択企業に対する事業支援や現地人材採用支援の実施
131	事業立ち上げにあたってのアドバイス提供	2024年	ケニア	東アフリカ	非公開	非上場 売上:非公開 従業員数:非公開	事業立ち上げ支援	はじめてのアフリカ進出にあたり、情報を調べたり関係者に聞いたりしても、どの国でどのような事業が可能であるかはっきりせず、ケニアでの事業を検討していたが、それが正しいのか確認がなかった	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
130	アフリカでの新製品開発・新規事業立ち上げへの支援	2023年～2024年	アフリカ全般	アフリカ全般	自動車・二輪	東証プライム上場子会社 売上:非公開 従業員数:非公開	調査・企画・戦略立案 事業立ち上げ支援	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	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
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	2023年～2024年	ケニア	東アフリカ	食品・消費財	東証プライム上場 売上:950億円 従業員数:4,000人	事業立ち上げ支援 現地パートナー・顧客探索 営業販促戦略の立案と代行	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	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

アフリカビジネスパートナーズ実績一覧（2023年6月現在・過去3年分）

No	案件名	実施年	国	地域	顧客業種	規模	サービス内容	課題	詳細
128	総合商社へのアフリカ案件形成への支援	2023年～2024年	アフリカ全般	アフリカ全般	総合商社	東証プライム上場 売上:9.8兆円 従業員数:6.7万人	調査・企画・戦略立案	これまで調査や情報収集は数多く実施してきたものの、プロアクティブな案件形成を進めるために、包括的なアフリカ市場やビジネス環境に関する認識・知見と、仮説構築作業を助ける側面支援を必要としていた	同社が特に取り組んでいる国や産業領域複数について、市場の捉え方、ビジネスチャンス、今後の方針への示唆となる情報を構成し提供。あわせて仮説を形にするために考えるべき論点や必要な情報を提供し戦略立案を側面支援
127	産業機器のアフリカ販促拡大のための顧客探索	2023年	エジプト	北アフリカ	機械・機器	東証プライム上場 売上:4,500億円 従業員数:1.7万人	現地パートナー・顧客探索	営業強化による事業拡大を目指すなか、現地の営業人材が新規顧客開拓を行うための仕組みづくりにおいて、一覧性があり必要項目が満たされた顧客候補のリストが必要だった	同社製品の顧客となりうる現地製造業企業を探索し、情報を収集し、一覧にまとめて提供した。産業機器の顧客を見つけるにあたっては、ABPが積み重ねてきた産業・業界に関する情報と知見、ネットワークを活用した
126	西アフリカ現地企業の信用調査	2023年	西アフリカ	西アフリカ	機械・機器	東証プライム上場 売上:2.6兆円 従業員数:5万人	現地パートナー・顧客探索	現地企業との取引を検討するにあたって信用調査を行う必要があったが、地場企業であったため情報が入手できなかった	当該現地企業に関する調査を行い、事業実態や業績、コンプライアンス上のリスクについて報告
125	東アフリカの業界地図作成のための企画・調査・レポート作成	2023年	ケニア、タンザニア、ウガンダ、ルワンダ	東アフリカ	その他	JICAケニア事務所	調査・企画・戦略立案	日本企業のビジネス支援のため、東アフリカの特定産業のビジネス概況やその産業に関わる具体的な現地企業名を調べる必要があった	日本でよく使われる「業界地図」の形式をとって、東アフリカ4カ国の農機・農業資材およびデジタルモビリティ・電気自動車に関して調査を行い、地図とレポートにとりまとめた
124	産業機器のアフリカ販促拡大のための顧客探索	2023年	ケニア、ウガンダ、タンザニア、エチオピア、ルワンダ	東アフリカ	機械・機器	東証プライム上場 売上:4,500億円 従業員数:1.7万人	現地パートナー・顧客探索	営業強化による事業拡大を目指すなか、現地の営業人材が新規顧客開拓を行うための仕組みづくりにおいて、一覧性があり必要項目が満たされた顧客候補のリストが必要だった	同社製品の顧客となりうる現地製造業企業を探索し、情報を収集し、一覧にまとめて提供した。産業機器の顧客を見つけるにあたっては、ABPが積み重ねてきた産業・業界に関する情報と知見、ネットワークを活用した
123	ケニア企業の日本での販売支援	2023年	ケニア	東アフリカ	非公開	ケニア企業	現地パートナー・顧客探索 営業販促戦略の立案と代行	日本への輸出を検討しており、販売先を探していた	同社製品の強みを分析し、その強みを欲し顧客となりうる日本企業を複数特定し、交渉を代行
122	アフリカスタートアップ向け事業支援	2023年	ケニア、タンザニア、ルワンダ、ニジェール、南アフリカ	アフリカ全般	その他	経産省・JTB	事業立ち上げ支援	アフリカにおけるビジネス支援の専門性を要していた	経産省が実施する日系アフリカスタートアップならびに大企業への支援事業J-Partnershipにおいて、複数の採択企業に対する事業支援の実施
121	消費財事業立ち上げ可否判断のための市場調査と戦略立案	2022年	東アフリカ	東アフリカ	食品・消費財	東証プライム上場 売上:950億円 従業員数:4,000人	調査・企画・戦略立案 営業販促戦略の立案と代行	アフリカでの事業開始を検討しており、これまで何年にも渡り幾度も調査を実施しアドバイスを受けてきたものの、断片的な情報が蓄積されるばかりで意思決定に至っていなかった	アフリカのどの国で何を行えばよいかを検討するところから始まり、顧客の需要（家庭訪問調査）、購買行動、チャネル実態、サプライチェーン、競争と規制を調査。ABPの知見を加え、当該企業に即してとりうるべき事業戦略と具体的な販促、販売・営業活動方法を具体化。ABPによる社長プレゼンを実施し、取締役会でアフリカ進出の意思決定に至った
120	ケニアの業界地図作成のための企画・調査・レポート作成	2022年	ケニア	東アフリカ	その他	JICAケニア事務所	調査・企画・戦略立案	日本企業のビジネス支援のため、ケニアの特定産業のビジネス概況や具体的な現地企業名、参入する上でのチャンスと課題などの情報提供が必要だった	日本でよく使われる「業界地図」の形式をとって、ケニアの農業ビジネス、化学工業、機械・機器販売業界に関して現地調査を行い、産業構造とサプライチェーン、競争要因、規制、現地の有力多国籍企業や地場企業をまとめ、今後の事業機会を提示
119	産業機器のアフリカ販促拡大のための顧客探索	2022年	南アフリカ、ボツワナ、ナミビア、ザンビア、ジンバブエ、マラウイ、モザンビーク、マダガスカル、モーリシャス、エスワティニ、アンゴラ	南部アフリカ	機械・機器	東証プライム上場 売上:4,500億円 従業員数:1.7万人	現地パートナー・顧客探索	営業強化による事業拡大を目指すなか、現地の営業人材が新規顧客開拓を行うための仕組みづくりにおいて、一覧性があり必要項目が満たされた顧客候補のリストが必要だった	同社製品の顧客となりうる現地製造業企業を探索し、情報を収集し、一覧にまとめて提供した。産業機器の顧客を見つけるにあたっては、ABPが積み重ねてきた産業・業界に関する情報と知見、ネットワークを活用した
118	事業環境の変化に伴う新規顧客開拓のための調査と立案	2022年	ケニア	東アフリカ	非公開	東証プライム上場 売上:1.7兆円 従業員数:20万人	調査・企画・戦略立案	当該企業はケニアで長年事業を行ってきたものの、事業環境の変化に伴い、新しい顧客の開拓が必要となった。ケニアにおいて需要があるのか定か定かなく、定量的な裏付けとアプローチが可能だという証左を要していた	さまざまな既存の顧客層への定性調査を実施し、顧客の生活のなかでのその製品の価値や使われ方を浮き彫りにし、新しく開拓可能な顧客像とどのような販促が効果的であるかについて仮説を構築。その仮説を定量調査を行って検証し、新たなターゲットとなりうる顧客像とその隠れた需要、販促アプローチの方法を提案
117	化学製品の販売実態調査	2022年	ナイジェリア、ケニア	東アフリカ、西アフリカ	化学	東証プライム上場 売上:4,000億円 従業員数:6,000人	調査・企画・戦略立案	交渉のため、自社製品および競合製品が、どのようなチャネルでいくらで売られているかを把握する必要があった	ナイジェリアとケニアにおいて、各国100を超える製品について、チャネルと販売実態、末端小売価格について実地調査を実施
116	建設資材の売上向上に向けた調査と資料作成	2022年	ナイジェリア、ケニア、エチオピア、タンザニア、スーダン、アンゴラ、コンゴ民	東アフリカ、西アフリカ、南部アフリカ、中部アフリカ	その他製造業	東証プライム上場 売上:4,000億円 従業員数:6,000人	調査・企画・戦略立案	建設業界向け産業材である製品について、販売計画を立てるための短期需要予測が必要だった	建設業界に関わる直近の業界実態とマクロ景気、経済動向を現地スタッフを通じて調査し、とりまとめ

アフリカビジネスパートナーズ実績一覧（2023年6月現在・過去3年分）

No	案件名	実施年	国	地域	顧客業種	規模	サービス内容	課題	詳細
115	投資判断のためのアドバイザー業務	2022年	ケニア、タンザニア	東アフリカ	情報・通信	東証プライム上場 売上:5兆円 従業員数:5万人	投資・M&A支援	現地企業への投資を検討しており、現地の実態に根付いたバリュエーションを行う必要があった	現地企業への投資判断にあたり、バリュエーションに資する情報の提供
114	産業材の販売立て直しのための調査と営業戦略の立案	2022年	カメルーン	中部アフリカ	機械・機器	東証プライム上場 売上:9.8兆円 従業員数:6.7万人	調査・企画・戦略立案 営業販促戦略の立案と代行	特定の国において売上が芳しくない製品について、立て直しのために不調の原因究明と改善策を要していた	現地で顧客となるべき企業の需要、競合の動きと有力代理店の営業方法、当該企業のオペレーションを調査・把握し、売上不振の原因を特定。同社製品の売上向上のためにはどの顧客層にどのようなアプローチすることで機会を得られるかをまとめ、具体的な製品、営業戦略を立案。戦略を変更することで得られるシェアを推計
113	新規事業立ち上げのための顧客と現地パートナーの調査	2022年	タンザニア	東アフリカ	その他サービス業	非上場 売上:300億円 従業員数:100人	現地パートナー・顧客探索	事業の開始を検討しており、具体的な顧客の情報とパートナー企業の候補が必要だった	有望な事業領域を特定し、顧客候補とパートナー企業の候補を調査、提供
112	仏語圏アフリカにおける産業機器の販売戦略立案	2022年	コートジボワール、セネガル、カメルーン	西部アフリカ、中部アフリカ	その他製造業	東証プライム上場 売上:4,500億円 従業員数:2万人	調査・企画・戦略立案 現地パートナー・顧客探索 営業販促戦略の立案と代行	仏語圏アフリカでの販売強化を図りたいものの、断片的な情報しかなく、戦略的な観点から事業戦略を練る必要があった	定性・定量的に現地での需要と競合・サプライチェーンの実態を調査し、顧客ターゲット、チャンネル戦略、製品プロモーション施策を提案
111	ケニアでの法人立ち上げ実務への支援	2022年	ケニア	東アフリカ	機械・機器	東証プライム上場 売上:6,900億円 従業員数:1.9万人	事業立ち上げ支援	ケニアでの事業立ち上げに伴い、実務的な支援を要していた	事業立ち上げに関する実務的な支援を提供
110	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	2022年	アフリカ全般	アフリカ全般	非公開	東証プライム上場 売上:10兆円 従業員数:7万人	調査・企画・戦略立案	グローバル戦略会議におけるアフリカ長期戦略への意思決定に向けて、アフリカの将来像を踏まえた上での戦略を立案する必要があった	戦略会議に向けて、アフリカの長期的な将来を予測し、マクロ経済や特定領域の事業予測、産業トレンドを調査しとりまとめて提供
109	消費財製品の販売実態調査	2022年	南アフリカ、ナイジェリア、ケニア	南部アフリカ、東アフリカ、西アフリカ	食品・消費財	東証プライム上場 売上:4,000億円 従業員数:6,000人	調査・企画・戦略立案	自社製品および競合製品の販売チャンネルと価格を把握する必要があった	3カ国において、当該消費財の販売チャンネルと末端小売価格を調査
108	機器販売拡大のための営業代行、代理店管理支援	2022年	ケニア	東アフリカ	機械・機器	東証プライム上場 売上:17兆円 従業員数:20万人	営業販促戦略の立案と代行	事業の拡大を図ろうとするものの、代理店の新規顧客開拓力や顧客情報の管理に課題があった	代理店の営業活動、顧客管理の改善を支援とともに、新規顧客の開拓を代行し、営業活動を支援
107	南アフリカでの法人立ち上げ実務への支援	2022年	南アフリカ	南部アフリカ	その他製造業	東証プライム上場 売上:5,000億円 従業員数:5,000人	事業立ち上げ支援	南アフリカでの事業立ち上げに伴い、実務的な支援を要していた	事業立ち上げに関する実務的な支援を提供
106	農業事業拡大のための事業・営業戦略立案支援	2022年	ケニア	東アフリカ	機械・機器	東証プライム上場 売上:15兆円 従業員数:18万人	調査・企画・戦略立案 営業販促戦略の立案と代行	すでに市場に投入済みの製品の拡販を図ろうとしていたものの、代理店経由では市場の実態や顧客ニーズを把握できず、ターゲットの特定や営業活動につなげられていなかった	農村調査により商業農家および小規模零細農家の農業活動と需要を調査。候補顧客の分類と優先順位付けを行い営業アプローチ方法を提案
105	スーダン企業の販促支援	2022年	スーダン	東アフリカ	その他	非上場 売上:非公開 従業員数:非公開	営業販促戦略の立案と代行	日本への販売を促進したいものの、顧客開拓ができていなかった	当該企業に代わり、顧客開拓を代行
104	アフリカスタートアップ向け事業支援	2022年	ルワンダ、ガーナ、シエラレオネ、セネガル、コートジボワール、コンゴ民	アフリカ全般	その他	経産省・JTB	事業立ち上げ支援	アフリカにおけるビジネス支援の専門性を要していた	経産省が実施する日系アフリカスタートアップへの支援事業J-Partnershipにおいて、複数の採択企業に対する事業支援の実施
103	現地企業買収検討のためのデューデリジェンス	2021年	ケニア	東アフリカ	資源・エネルギー	非上場 売上:900億円 従業員数:非公開	投資・M&A支援	ケニアの現地企業への投資を検討しており、デューデリジェンスを依頼	今後大きなポテンシャルを迎える産業領域におけるケニア現地企業の買収検討のため、事業、財務、法務のデューデリジェンスを実施
102	ケニアでの新規事業立ち上げ支援	2021年	ケニア	東アフリカ	機械・機器	東証プライム上場 売上:6,900億円 従業員数:1.9万人	調査・企画・戦略立案 事業立ち上げ支援	ケニアで新規事業の立ち上げを検討しており、ビジネスモデル構築の支援を要していた	事業立ち上げに至る一連のプロセスに関する伴走支援。業界分析、競合調査、家庭訪問調査などを実施するとともに、業界構造と消費者ニーズの把握、対象顧客の設定を行い、当該企業にとって勝ち筋であるビジネスモデルを提案。収支モデル策定、規制調査、本業とのシナジーの検討、社内向け提案書作成の支援などにおける知見の共有とアドバイスを提供
101	投資先ソーシングと消費関連事業の事業機会探索	2021年	アフリカ全般	アフリカ全般	非公開	東証プライム上場 売上:14兆円 従業員数:4.7万人	投資・M&A支援 調査・企画・戦略立案	消費財領域での投資を検討していたものの、その判断基準となる市場や産業構造および投資先となりうる現地企業の構造的な情報に乏しかった	いくつかの産業領域において、投資先となりうる有望企業をソーシング。あわせて産業・市場理解および事業機会探索のために、その産業の成り立ちや業界の実態、サプライチェーン、チャンネル、商習慣、主要な現地企業といった情報を包括的に調査・とりまとめ提供
100	新規事業立ち上げのための事業機会探索	2021年	モロッコ	北アフリカ	化学	東証プライム上場 売上:2.7兆円 従業員数:4.9万人	調査・企画・戦略立案 現地パートナー・顧客探索	モロッコでの事業立ち上げを検討しており、その可否判断のための業界・市場情報と、パートナー候補の選定が必要だった	該当製品の需要や使用実態、サプライチェーン、競争環境を現地調査し、市場規模の推計と将来的な需要を予測。提携先となりうる現地企業をリストアップ

アフリカビジネスパートナーズ実績一覧（2023年6月現在・過去3年分）

No	案件名	実施年	国	地域	顧客業種	規模	サービス内容	課題	詳細
99	新商品上市のための規制調査	2021年	ナイジェリア	西アフリカ	化学	東証プライム上場 売上:4,000億円 従業員数:6,000人	調査・企画・戦略立案	ナイジェリアで新商品の上市を検討していたが、製品登録や当局許可について確かな情報がなかった	ABPの当局とのネットワークを用いて規制や許認可の情報と確度を確認
98	南アフリカで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	2021年	南アフリカ	南部アフリカ	食品・消費財	非上場 売上:700億円 従業員数:1,000人	調査・企画・戦略立案 投資・M&A支援	現地企業の買収・提携により、南アフリカへの事業進出を検討していた	産業調査、業界分析の上、有望候補先をソーシングし提案。買収後のビジネスモデルを提供
97	農業・小売・流通領域での買収・提携先ソーシング	2021年	アフリカ全般	アフリカ全般	総合商社	東証プライム上場 売上:非公開 従業員数:非公開	投資・M&A支援	農業および小売・流通領域で現地企業の買収を検討	産業構造や市場・競争環境を示した上で候補となりうる現地企業をソーシング
96	ナイジェリアにおける農業活動およびサプライチェーン調査と代理店の探索	2021年	ナイジェリア	西アフリカ	機械・機器	東証プライム上場 売上:2.6兆円 従業員数:5万人	調査・企画・戦略立案 現地パートナー・顧客探索	有望な市場であるナイジェリアにおいて、自社で調査を行っていたものの意思決定に至らず、農村部でのフィールドワークも実行できていなかった	ナイジェリア地方の農村における農家の農業活動や購買行動、国内の市場や商流の実態、競合の事業実態を調査。適したターゲットや販売方法を特定した上で、代理店候補を調査・探索
95	ヘルスケア領域での買収・提携先ソーシング	2021年	アフリカ全般	アフリカ全般	非公開	東証プライム上場 売上:非公開 従業員数:非公開	投資・M&A支援	ヘルスケア領域で現地企業の買収を検討	産業構造や市場・競争環境を示した上で候補となりうる現地企業をソーシング
94	南アフリカ現地企業の信用調査	2021年	南アフリカ	南部アフリカ	その他製造業	東証プライム上場 売上:1.3兆円 従業員数:3.6万人	現地パートナー・顧客探索	南アフリカの現地企業に関する信用調査が必要な局面が生じた	当該現地企業に関して、事業実態や業績、コンプライアンス上のリスクについて調査し報告
93	南アフリカにおける現地パートナー企業探索	2021年	南アフリカ	南部アフリカ	機械・機器	東証スタンダード上場 売上:550億円 従業員数:2,500人	現地パートナー・顧客探索	事業を開始するにあたって現地企業のパートナーを探していた	業界分析、競合調査の上、パートナーとなりうる南アフリカ企業を調査し提案
92	ナイジェリアにおける新商品開発のための市場調査	2021年	ナイジェリア	西アフリカ	食品・消費財	東証プライム上場 売上:4,000億円 従業員数:6,000人	調査・企画・戦略立案	ナイジェリアで販売予定の新製品開発の工程で仮説検証が必要となった	消費者ニーズをオンラインにてクイックに調査。市場と業界に関する知見を踏まえたアドバイスを提供
91	アフリカ進出企業に対する戦略策定のための定性調査	2020年	ケニア	東アフリカ	食品・消費財	東証プライム上場 売上:9,000億円 従業員数:1.6万人	調査・企画・戦略立案	当該グローバル消費財メーカーはケニアに新たに進出することを目指し、製品方向性や競合とのポジショニングのあり方を決める必要があった	消費者ニーズの把握のための定性調査・家庭訪問により、製品企画の方向性の把握を行った。あわせて当該企業の製品の市場における優位性や競合とのポジショニングを検討
90	ナイジェリアでの新商品開発のための市場調査	2020年	ナイジェリア	西アフリカ	化学	東証プライム上場 売上:4,000億円 従業員数:6,000人	調査・企画・戦略立案	新商品の開発に入るにあたって、アイデア創出のための調査が必要だった	ナイジェリアにおける1on1のデプスインタビューを企画設計、実施。コロナ渦につき日本にいる当該企業とオンラインでつなぐことで、対象者へのインタビューへの参加を可能にした
89	東アフリカにおける新規事業創出のための業界分析と現地企業の把握	2020年	東アフリカ	東アフリカ	総合商社	東証プライム上場 売上:3兆円 従業員数:2万人	調査・企画・戦略立案 現地パートナー・顧客探索	東アフリカにおいて新規事業の創出を検討しており、業界知識や事業機会に関する知見、現地企業の情報を求めている	候補としている産業領域における業界概要とサプライチェーンの構造を提供し、キーとなる現地企業のコンタクトを紹介
88	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	2020年	ケニア、タンザニア、ウガンダ、ルワンダ、エチオピア、ナイジェリア	東アフリカ、西アフリカ	その他製造業	東証プライム上場 売上:1.5兆円 従業員数:5.2億円	営業販促戦略の立案と代行	アフリカ6カ国で自社法人および代理店を通じて多拠点展開を行っており、共通した管理方法が必要だった。売掛金の回収のためのサポートも要していた	事業規模や商習慣の違う6カ国に共通する管理ルールを企画、導入し、実施状況をモニタリングしオペレーション監査を実施。顧客からの売掛金回収を支援
87	農業に係る新規事業のための市場調査	2020年	ケニア、エチオピア、ナイジェリア、ガーナ、セネガル、コートジボワール、マダガスカル、ザンビア	南部アフリカ、東アフリカ、西アフリカ	その他サービス業	非上場 売上:非公開 従業員数:非公開	調査・企画・戦略立案	農業関連の新規事業立ち上げに向けた情報収集	アフリカ8カ国において、現地企業・機関に対して農業に関するインタビューを実施。コロナ禍においてもABPの拠点、現地スタッフおよび協力先を通じてそれぞれの国で意思決定社への対面でのインタビューを実施
86	ケニアでの新商品開発のための市場調査	2020年	ケニア	東アフリカ	食品・消費財	東証プライム上場 売上:5,000億円 従業員数:5,000人	調査・企画・戦略立案	上市を検討している開発済み製品の販売目前において、需要の確認のための調査が必要だった	ケニアにおいて家庭訪問調査を企画設計、実施。コロナ渦につき日本にいる当該企業とオンラインでつなぐことで、現地での家庭訪問調査への参加を可能にした
85	ケニアを対象とした新規事業ビジネスモデル策定支援	2020年	ケニア	東アフリカ	その他製造業	東証プライム上場 売上:1.2兆円 従業員数:8,500万人	事業立ち上げ支援	ケニアでの新規事業を検討していたものの、ビジネスモデルの実現可能性が不明瞭だった	検討中のビジネスモデルに関する情報を提供するとともに事業アイデアをブラッシュアップしビジネスモデル構築を支援
84	ケニアにおける新規事業開発のための調査	2020年	ケニア	東アフリカ	総合商社	東証プライム上場 売上:9.8兆円 従業員数:6.7万人	調査・企画・戦略立案	新たな事業領域での事業開始を検討しており、その事業性を判断しようとするものの、判断に資する根拠が見つからずスタックしていた	サプライチェーンの川上から川下まで、サプライヤーと顧客の商習慣と行動とそのマージンを現地調査により解明。事業としての実現可能性と競争力の判断に資する情報を提供

アフリカビジネスパートナーズ実績一覧（2023年6月現在・過去3年分）

No	案件名	実施年	国	地域	顧客業種	規模	サービス内容	課題	詳細
83	ケニア進出に向けた商品開発、販路開拓への支援	2020年	ケニア	東アフリカ	化学	東証プライム上場 売上:1,500億円 従業員数:1,000人	調査・企画・戦略立案 現地パートナー・顧客探索	ケニアでの事業開始を検討しており、製品開発の方向性やパートナーや顧客となる現地企業に関する土地勘を要していた	顧客候補となる現地企業の紹介と面談の実施、現地競合企業の製造現場の訪問のアレンジならびにエンドユーザーに対する家庭訪問調査を実施し、製品開発と販路の開拓を支援
82	アフリカ向け製品開発のための市場調査	2020年	南アフリカ、ケニア、タンザニア、ウガンダ、エチオピア、ナイジェリア、ガーナ、コートジボワール、モロッコ、エジプト、チュニジア	南部アフリカ、東アフリカ、西アフリカ、北アフリカ	食品・消費財	東証プライム上場 売上:3,000億円 従業員数:2,000人	調査・企画・戦略立案	アフリカ現地仕様の製品開発に向けて情報収集を行っていたものの、自社ネットワークを使った調査に限界を感じていた	アフリカ11カ国における当該製品の市場と競争環境を調査し、今後の戦略方向性を提案
81	全社アフリカ戦略に向けた産業分析およびビジネス機会情報の提供	2020年	アフリカ全般	アフリカ全般	食品・消費財	東証プライム上場 売上:5,000億円 従業員数:5,000人	調査・企画・戦略立案	今後のアフリカ戦略を役員に報告するとともに部門への展開が必要だった	当該企業は産業を跨ぐ多様な商材を抱えていたため、各製品群別にアフリカでの市場・業界分析を行うとともに、当該企業にとって事業機会がある領域を特定し提示
80	ケニア進出検討企業への現地顧客候補の紹介	2020年	ケニア	東アフリカ	その他サービス業	非上場 売上:2,000億円 従業員数:400人	現地パートナー・顧客探索	アフリカでの事業展開の拡大に向けて、ケニアを候補としていたものの、顧客の具体像を持ち合わせず苦心していた	当該企業にとっての顧客候補となりうるケニアの現地企業をリストアップし、調査の上、提供
79	新商品開発のための市場調査	2020年	ケニア、ナイジェリア	東アフリカ、西アフリカ	食品・消費財	東証プライム上場 売上:5,000億円 従業員数:5,000人	調査・企画・戦略立案	ケニアとナイジェリアで販売したい新製品があり、その市場性の確認を要した	2カ国で仮説検証のための定量調査を企画設計、実施、集計、レポートニング
78	アフリカの現地企業買収におけるFA業務	2018年～2019年	非公開	非公開	化学	東証プライム上場 売上:非公開 従業員数:非公開	投資・M&A支援	現地アフリカ企業の買収を検討しており、現地の産業や市場の調査を行うとともに、買収に至る一連のプロセスのためのフィナンシャルアドバイザーを探していた	当該国での当該産業を巡る市場、競争、規制を調査した上で、現地企業とチームを組んで事業、財務、法務デューデリジェンスを実施。買収スキームの設計、バリュエーション算定、買収価格および買収条件の決定と相手方との交渉支援、契約締結の支援を行った
77	消費財のアフリカ13カ国における市場・事業環境調査	2019年	エジプト、チュニジア、アルジェリア、モロッコ、ケニア、タンザニア、ウガンダ、エチオピア、ナイジェリア、ガーナ、コートジボワール、南アフリカ、アンゴラ	南部アフリカ、東アフリカ、西アフリカ、北アフリカ	食品・消費財	東証プライム上場 売上:4,000億円 従業員数:3,000人	調査・企画・戦略立案	アフリカでの事業開始の検討に際して自社ネットワークを通じて情報収集を行っていたものの、現地の精緻な情報を収集するのに限界があり、さらにその集めた情報を前に実感をもった把握が難しくスタックしていた	顧客企業の商品である消費財について、アフリカ13カ国に渡って、各国の市場（市場規模、普及率）、競争環境（他社製品ラインナップとシェア上位企業）、サプライチェーン（現地製造有無、輸出入）について調査。これら事業環境から考えて戦略重点国となる国を提示
76	エジプトにおける現地人材採用支援	2019年	エジプト	北アフリカ	光学・精密機器	東証プライム上場 売上:8,000億円 従業員数:4.2万人	事業立ち上げ支援	エジプトで代理店販売を展開しており、現地代表が務まる人材を探していたものの、人材紹介会社や日系企業ネットワークで数カ月探しても適切な人材が見つからず、ABPIに依頼するに至った	依頼後10日後に一次面接を実施し、最終候補者を4人に絞り込み、採用を実現
75	アフリカ多国管理のためのオペレーション改善	2019年	ケニア、タンザニア、ウガンダ、ルワンダ、エチオピア、ナイジェリア	東アフリカ、西アフリカ	その他製造業	東証プライム上場 売上:1.5兆円 従業員数:5.2億円	営業販促戦略の立案と代行	事業を行うアフリカ6カ国の営業管理体制の構築が必要だった	営業人材の管理に関するルールやプロセスといった仕組みづくりを支援。現地と当該企業の間の日々のオペレーションに入り改善
74	東アフリカにおける輸出事業立ち上げ支援	2019年	ケニア、ウガンダ、タンザニア、ザンビア	東アフリカ、南部アフリカ	その他サービス業	非上場 売上:非公開 従業員数:非公開	調査・企画・戦略立案 事業立ち上げ支援	東アフリカを対象に輸出事業を検討していたが、ネットワークがなく先に進まなかった	まずは市場規模、エンドユーザーの商品ニーズ、価格帯、競争環境、サプライチェーン、通関といった事業環境を調査し、商品構成、サプライチェーン、営業販売体制、アフターセールス体制についての参入スキームを提案。次に顧客候補と現地パートナー候補を紹介し現地での面談をセッティング。現地法人の代表となる日本人人材を紹介
73	ナイジェリアにおける新しい市場ニーズに関する調査	2018年	ナイジェリア	西アフリカ	食品・消費財	東証プライム上場 売上:5,000億円 従業員数:5,000人	調査・企画・戦略立案	すでに販売を行っているナイジェリアにおいて、生まれつつある消費者の新しいニーズの萌芽をキャッチした当該企業は、その実態の把握をABPIに依頼	小売流通に対する定量調査と消費者への定性インタビューにより、新しい商品へのニーズが既存市場に占めつつある割合やその市場規模の推定、登場している商品ブランド、消費者の嗜好の変化が起こった背景に関する情報などを把握し、提供
72	西アフリカにおける農業、消費、小売に関する実態調査	2018年	ナイジェリア、ガーナ、コートジボワール	西アフリカ	非公開	東証プライム上場 売上:20兆円 従業員数:8万人	調査・企画・戦略立案	西アフリカ3カ国において、可能性があるビジネスモデルを想起しようとしていた	農村部の農業活動の実態、農村・都市部それぞれの消費者の生活・消費実態、および全国に広がるキオスクなどの伝統的小売の事業活動の実態を広範に把握

アフリカビジネスパートナーズ実績一覧（2023年6月現在・過去3年分）

AFRICA BUSINESS PARTNERS

No	案件名	実施年	国	地域	顧客業種	規模	サービス内容	課題	詳細
71	東アフリカにおける産業材の事業立ち上げ支援	2018年	ケニア、ウガンダ、タンザニア	東アフリカ	非公開	非上場 売上:非公開 従業員数:非公開	調査・企画・戦略立案 事業立ち上げ支援	東アフリカで新たに事業を開始するための情報収集	同社の強みを活かすならばどの国の、どの顧客に対して、どのような販売を行っているか、どの国に優位性がある領域を見つけ、販売の方法を提案。事業を開始するにあたっての法人設立や人材雇用に関する情報も提供
70	ケニアとナイジェリアにおける美容商品の流通実態調査	2018年	ケニア、ナイジェリア	東アフリカ、西アフリカ	食品・消費財	東証プライム上場 売上:5,000億円 従業員数:5,000人	調査・企画・戦略立案	ケニアとナイジェリアで美容商品を販売するために、サプライチェーンに関する情報をクイックに求めている	ABPは小売調査に強い現地調査員を抱えているため、末端の小売において商品がどのように売られ、いくらで販売されているのかをクイックに調査することができた
69	産業機器メーカーのエジプトでの新規事業創出のための支援	2018年	エジプト	北アフリカ	その他製造業	非上場 売上:9,000億円 従業員数:4.5万人	調査・企画・戦略立案 事業立ち上げ支援	当該企業はエジプトではすでに事業を行っているが、市場の変化に対応した新規事業の検討を行っていた	現地における最終消費者の所得やニーズおよび流通によって細かく分かれる市場カテゴリー別に、顧客、商品、価格、プレイヤー、サプライチェーン、市場規模を把握し、さらに競合または協業候補となるメーカーが、どこからどの企業のどの商品をどのような規模で調達し、どのような需要を持ち合わせているかを調査。当該企業にとって可能性があるセグメントと参入戦略を提案
68	エチオピアにおける現地人材採用支援	2018年	エチオピア	東アフリカ	総合商社	東証プライム上場 売上:9兆円 従業員数:4.6万人	事業立ち上げ支援	すでにエチオピアに法人を有するものの、人材の採用に困っていた	現地人材のリクルーティング、一次面接、紹介を行い、採用を支援
67	ナイジェリアにおける現地人材採用支援	2018年	ナイジェリア	西アフリカ	電気・電子・情報機	東証プライム上場 売上:8,000億円 従業員数:4.2万人	事業立ち上げ支援	すでにナイジェリアに法人を有するものの、人材の採用に困っていた	現地で営業やマーケティング、および代理店の管理を行うマネージャー人材を採用するにあたり、一連のリクルーティング作業を実施
66	エチオピアにおける法人設立、人材採用、事業立ち上げ支援	2018年	エチオピア	東アフリカ	その他製造業	非上場 売上:9,000億円 従業員数:4.5万人	事業立ち上げ支援	アフリカ複数国に工場や販売拠点を持つ当該企業は、新たな需要に対応するべくエチオピアでの事業立ち上げを決定。エチオピアの複雑な法制度を理解、対応するには支援が必要だった	エチオピアの独特でさまざまな解釈が存在する投資法、会社法、外資規制、外貨保有規制とその実際の運用に基づき、当該企業の将来戦略を見込んだ上で、外資がとれる最善で現実解である法人形態、資本金、外貨保有方法の選択肢および具体的な方法論を提示し意思決定を支援。関係省庁や現地弁護士事務所とともに各種手続きのプロセスを支援。現地営業人材の採用のため、エチオピアの労働基準法や給与、控除の仕組みに基づき雇用契約や就業規則を整備し、実際に人材を紹介し雇用を実現。オフィス用物件も紹介し、スムーズな事業の立ち上げを支援した