

アフリカビジネスパートナーズ実績一覧（2020年7月現在）

| No | 案件 | 年 | 顧客 | 企業分類 | 支援内容 | 国 | 詳細 |
|----|-----------------------------------|-------------|-------|--------------|------------------------------|--|--|
| 89 | 新商品開発のための市場調査 | 2020年 | 日系製造業 | 東証一部 上場企業 | 市場調査 | ケニア | アフリカにおいて新商品開発を検討している日系企業に対し、ケニアにおいて家庭訪問調査を企画設計、実施、報告 |
| 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 | 日系製造業 | 東証一部 上場企業 | オペレーション支援 | 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 | すでにアフリカで多国展開して事業を行っているグローバル企業において、アフリカ6カ国の顧客からの売掛金回収を支援し、オペレーションを監査 |
| 87 | 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 | 日系製造業 | 東証一部 上場企業 | ビジネスモデル構築 | ケニア | ケニアにおいて新規事業の実施を検討している日系企業に対し、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 |
| 86 | ナイジェリアのBtoB事業戦略再策定のための調査 | 2020年 | 日系製造業 | 東証一部 上場企業 | 市場調査、業界分析、産業調査、顧客調査、競争環境分析 | ナイジェリア | すでにアフリカで多国展開し、ナイジェリアでも事業を実施している日系BtoB企業に対し、現在の戦略を見直し再策定するために、現地における市場や商流の実態、顧客の製品使用や購買行動の実態、競合の事業実態を現地国内各拠点で調査し詳細にデータを収集 |
| 85 | ケニアにおける新規事業開発のための調査 | 2020年 | 日系企業 | 東証一部 上場企業 | 市場調査、産業分析、事業開発支援 | ケニア | ケニアにおいて長年事業を行っており、さらに新規事業の開発を検討している日系企業に対し、サプライチェーンの実態に関する調査とパートナー候補となる現地企業の探索を実施し、ビジネスモデルの策定を支援 |
| 84 | ケニア進出企業への商材、販路開拓支援 | 2020年 | 日系製造業 | 東証一部 上場企業 | 顧客紹介、競合調査、市場調査 | ケニア | ケニアにおいて事業開始を検討しているBtoB企業に対し、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、商材と販路の開拓を支援 |
| 83 | アフリカ向け製品開発のための市場調査 | 2020年 | 日系製造業 | 東証一部 上場企業 | 市場調査 | 南アフリカ、ケニア、ナイジェリア、ガーナ、タンザニア | アフリカ現地仕様の製品開発を行う日系企業に対し、現地における商品、製造情報を提供 |
| 82 | 全社アフリカ戦略に対する産業分析およびビジネス機会情報の提供 | 2020年 | 日系製造業 | 東証一部 上場企業 | 産業分析、ビジネス機会の提示 | アフリカ全般 | 多様な商材を抱える日系企業が今後のアフリカ戦略を役員および部門報告するにあたって、各部門の各主要商材ごとに、当該企業にとってアフリカのどの国でどのようなビジネスチャンスが存在するかについて、市場概況と現地企業の情報とともにとりまとめ |
| 81 | ケニア進出企業への現地顧客候補企業の紹介 | 2020年 | 日系企業 | 中堅企業 | 顧客紹介 | ケニア | アフリカでの事業国拡大としてケニアを候補にしている日系企業に対し、同国における当該企業にとっての顧客候補となりうる現地企業を紹介 |
| 80 | 新商品開発のための市場調査 | 2020年 | 日系製造業 | 東証一部 上場企業 | 市場調査 | ナイジェリア、ケニア | アフリカにおいて新商品開発を検討している日系企業に対し、ナイジェリアとケニアにおいて街頭アンケートを企画設計、実施、報告 |
| 79 | 日系製造業企業のアフリカ現地企業へのM&Aアドバイザー | 2018年～2019年 | 日系製造業 | 東証一部 上場企業 | M&A支援 | 非公開 | 日系製造業のアフリカ現地企業の買収において、デューデリジェンス、買収スキーム設計、買収価格算定、交渉支援を行う |
| 78 | 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 | 日系企業 | 東証一部 上場企業 | 市場調査、業界分析、産業調査、競争環境分析 | 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 | 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 |
| 77 | エジプトにおける現地人材採用支援 | 2019年 | 日系製造業 | 東証一部 上場企業 | 人材採用支援 | エジプト | エジプトで販売事業を展開している日系企業が現地マネージャーを探していたところ、現地の人材紹介会社や日系企業ネットワークで数か月探しても適切な人材が見つからず、ABPIに依頼。10日後に一次面接を実施し候補者を4人紹介し、採用を実現 |
| 76 | アフリカ多国管理のためのオペレーション改善 | 2019年 | 日系製造業 | 東証一部 上場企業 | オペレーション改善 | 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 | すでにアフリカで多国展開して事業を行っているグローバル企業において、アフリカ6カ国のオペレーション管理のための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 |
| 75 | 東アフリカにおける輸出事業立ち上げ支援 | 2019年 | 日系企業 | 中小企業 | 市場調査、業界分析 | ケニア、ウガンダ、タンザニア、ザンビア | 東アフリカへの輸出を検討している日系企業に対し、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材を紹介 |
| 74 | 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 | 日系製造業 | 東証一部 上場企業 | 市場調査 | ナイジェリア | 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日系メーカーは、その実態の把握をABPIに依頼。ABPIは、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 |
| 73 | 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 | 日系企業 | 東証一部 上場企業 | 市場調査 | ナイジェリア、ガーナ、コートジボワール | 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の想起と特定のため、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 |
| 72 | BtoB製品の東アフリカにおける事業立ち上げ支援 | 2018年 | 日系企業 | 中小企業 | 市場調査、業界分析、産業調査、競争環境分析、営業戦略提案 | ケニア、ウガンダ、タンザニア、ザンビア | 東アフリカで新たに事業を開始しようとしている中小企業に対して、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けばよいかを提案すべく、4カ国に渡って調査を実施。競合がひしめくなかで、同社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 |
| 71 | 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 | 日系製造業 | 東証一部 上場企業 | 市場調査 | ケニア、ナイジェリア | ケニアとナイジェリアで美容商品を販売している日系企業に対し、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、クイックに調査を行い結果を提供 |
| 70 | 大手BtoB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 | 日系製造業 | 大企業 | 市場調査、業界分析、産業調査、競争環境分析、営業戦略提案 | エジプト | エジプトですでに事業を行っている製造業企業は、市場の変化に対応した新規事業の検討を行っている。ABPIは、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、どのようなニーズを感じているかを調査。同社の日本製品によって、どの市場に可能性があり、参入した場合にどのような戦略が必要になるかを提案 |
| 69 | エチオピアにおける現地人材採用支援 | 2018年 | 日系企業 | 東証一部 上場企業 | 人材採用支援 | エチオピア | 現地で事業を展開している日系企業に対し、現地人材の探索、紹介を行い、採用を支援 |
| 68 | ナイジェリアにおける現地人材採用支援 | 2018年 | 日系製造業 | 東証一部 上場企業 | 人材採用支援 | ナイジェリア | ナイジェリアで事業を展開している日系電子機器メーカーが、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それを支援 |
| 67 | ケニアにおける現地人材採用支援 | 2018年 | 日系企業 | 東証一部 上場企業 | 人材採用支援 | ケニア | 現地で事業を展開している日系企業に対し、現地人材の探索、紹介を行い、採用を支援 |

アフリカビジネスパートナーズ実績一覧（2020年7月現在）

| No | 案件 | 年 | 顧客 | 企業分類 | 支援内容 | 国 | 詳細 |
|----|---|-------------|------------------|----------|--|--------------|--|
| 66 | 大手BtoBメーカーの現地人材採用支援 | 2017年 | 日系製造業 | 大企業 | 人材採用支援 | エチオピア | 現地で事業を展開している日系企業に対し、現地人材の探索、紹介を行い、採用を支援 |
| 65 | ナイジェリアにおけるマネージャー候補採用支援 | 2017年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 人材採用支援 | ナイジェリア | ナイジェリアで現地代理店を通じて販売を行っている日系製造業企業は、市場情報を把握しシェア拡大のための営業活動を行うには、代理店を通じた方法に頼るには限界があると認識、別途自社で営業スタッフと契約し販売活動を行うことを決定。ABPIは、ナイジェリア市場で顧客企業の目や手足となり動け、将来的に顧客企業が現地に法人を設立する際には現地代表や営業マネージャーとなりうる人材を探し、条件を設定、面接を実施し、採用を支援。採用された人材は現在期待どおりに活動している |
| 64 | 産業機械メーカーのアンゴラにおける販売正常化支援 | 2017年～2018年 | 日系産業機械メーカー | 東証一部上場企業 | 売上向上・業務改善提案 | アンゴラ | すでにあるアフリカの国で販売を開始しているものの、政治・経済の混乱の影響を受け売上が上がらない状況にある日系産業機械メーカーに対し、原因分析と商流の改善を提案 |
| 63 | アパレル企業のエチオピア生産開始のための支援 | 2017年 | 日系アパレルメーカー | 大企業 | パートナー企業探索 | エチオピア | アフリカにおける縫製品生産により競争力の強化を図りたいアパレル企業に対し、エチオピアでの縫製品生産に関わる技能・人材、輸出入・関税、ロジといった品質、価格、リードタイムにかかる情報を提供し、委託可能なエチオピアの現地工場を紹介 |
| 62 | アフリカ主要国での有力企業・新興企業の紹介 | 2017年 | 日系企業 | 東証一部上場企業 | 投資先企業ソーシング | アフリカ各国 | アフリカにおける投資事業を検討している企業に対し、前段として各国での産業・事業環境に係る知見を共有するとともに有力企業や新興企業を紹介 |
| 61 | 大手BtoBメーカーのナイジェリアでの販売開始に伴う調査と顧客候補の探索 | 2017年 | 日系製造業 | 大企業 | 産業調査、現地顧客候補探索 | ナイジェリア | ナイジェリアで新たにBtoB製品の販売を開始したい日系企業に対し、ナイジェリア企業における需要の実態、用途、商流、物流、競合、価格、商習慣を調査し、あわせて顧客となりうる現地企業をリストアップ。ナイジェリア進出のためのアドバイスを提供 |
| 60 | 大手日系メーカーのケニアにおける販売戦略の見直し | 2017年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 売上向上・業務改善提案 | ケニア | すでにケニアをはじめとするアフリカで事業を開始しているものの、売上が伸びず世界の同業他社に差をつけられる一方である日系企業に対し、伸び悩みの原因分析と同事業のケニアにおける適切なチャネル・商流戦略を提案 |
| 59 | 電機機器メーカーのケニア事業立て直しのための事業・営業戦略策定 | 2017年 | 日系電機機器メーカー | 東証一部上場企業 | 製品ライフサイクル、将来需要、市場規模、競争要因の調査と予測。事業・営業戦略の策定。プロジェクト策定と事業妥当性の判断の支援 | ケニア | 複数の業界にまたがる、製品ライフサイクルが全く違う商材を多く抱えるグローバルな電機機器メーカーがケニアでの事業を立て直すにあたり、ABPIはケニアにおけるそれぞれの商材の製品ライフサイクルと今後の需要と市場規模、競争要因の変化について調査・予測。販売すべき製品の絞り込みと事業・営業戦略の再構築を行い、戦略に基づきプロジェクトを策定し、全社戦略からみたケニア事業の妥当性と投資効果への判断を支援 |
| 58 | 資機材メーカーの西アフリカにおける製品販売開始に向けての代理店選定と交渉支援 | 2017年 | 日系資機材メーカー | 東証一部上場企業 | 代理店選定、交渉支援 | 西アフリカ | 西アフリカにおいて製品の販売を開始したい資機材メーカーに対し、現地代理店候補を探索、事業実態を調査・評価した上で、選定。事業開始にあたっての交渉の支援をあわせて行う |
| 57 | 産業用デジタルプリンターメーカーローランド ディー・ジーのエチオピアでの事業開始に伴う見込み客探索と代理店選定支援 | 2017年 | ローランド ディー・ジー株式会社 | 東証一部上場企業 | 見込み客探索、代理店選定 | エチオピア | 産業用デジタルプリンター世界大手のローランド ディー・ジーは、アフリカ各国でも広告産業等向けに広く販売を行っている。エチオピアで事業を開始するにあたり、見込み客の探索と、代理店候補の探索・選定を行った |
| 56 | YKK株式会社のエチオピアにおける事業立ち上げ支援 | 2017年 | YKK株式会社 | 大企業 | 事業立ち上げ支援 | エチオピア | スワジランドやエジプトに工場を持ち、アフリカの縫製工場向けにジッパーを供給しているYKK株式会社のエチオピアでの事業の立ち上げにあたり、将来を見込んだ事業形態の提案とともに、さまざまな解釈が存在するエチオピアの投資法や会社法のその実際の運用を把握した上で、外資が採れる法人形態と制限、資本金や外貨保有に関する規制の条件下で社にとって最適な現実解として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。各種手続きのプロセスを支援し、現地弁護士事務所や関係者を紹介。あわせてオフィス物件を紹介し、現地人材採用のため、エチオピアの労働基準法や給与、控除の仕組みを案内した上で実際に人材を紹介し雇用につなげ、スムーズな事業の立ち上げを支援した |
| 55 | 大手日系サービス業のケニア事業向け人材派遣 | 2015年～2017年 | 日系サービス業 | 東証一部上場企業 | 人材派遣 | ケニア | ケニアで事業を行う日系企業に対し、ケニア人の営業人材を派遣 |
| 54 | ケニア企業向けの戦略策定とオペレーション支援 | 2017年～現在 | ケニア流通業 | スタートアップ | 事業監査、戦略策定、オペレーション支援 | ケニア | ケニアで流通関連事業を行う中小企業に対して、売上・利益改善に向けての戦略策定とオペレーション実行のための支援を行う |
| 53 | 大手製造業企業向けへのアフリカでの事業機会探索 | 2016年 | 日系大手製造業ヨーロッパ法人 | 東証一部上場企業 | 事業機会探索 | アフリカ全般 | アフリカでの事業開始を検討している製造業企業に対し、強みを活かすことができる国・産業分野・事業内容を提案 |
| 52 | ナイジェリアとケニア市場における、消費財のチャネル別販売価格調査 | 2016年 | 日系消費財原料メーカー | 東証一部上場企業 | 価格調査 | ナイジェリア、ケニア | 対象となる消費財に関して、どのような製品が現地で販売されているかを調べ、自社・競合製品含めて約200製品の販売価格を、モダンリテール（スーパーマーケット）、青空マーケット、専門小売店舗別にリサーチを行う。特にインフレが激しいナイジェリアにおいて、どの程度価格が上昇しているかを把握 |
| 51 | 大手製造業の東アフリカにおける顧客実態調査と今後の戦略策定 | 2016年 | 日系大手製造業 | 大企業 | 顧客実態調査、戦略策定 | ケニア、エチオピア | アフリカの製造業向けに資材を供給している大手製造業が、東アフリカを次の戦略市場として開拓するにあたって、当地における産業実態を提示した上で顧客および顧客候補の事業実態と当該企業への評価・要望を調査し提供。現状で起こっている取り逃しや、顧客の潜在需要と不満を明確化し、とるべき戦略を提案 |
| 50 | 日系大手製造業のBtoBビジネスの製品開発に向けたエンドユーザー調査 | 2016年 | 日系消費財原料メーカー | 東証一部上場企業 | 市場調査 | ナイジェリア | ナイジェリアにおいて現地消費財メーカーへの原材料供給を行っている日系企業に対し、エンドユーザーの使用実態、嗜好実態を定性・定量的リサーチによって実施。製品開発、現地メーカー交渉力向上に資するよう消費者の購買行動の把握を支援した |
| 49 | コートジボワールの小売、流通、消費、金融ビジネスに関する産業調査と将来予測 | 2016年 | 日系大手商社 | 東証一部上場企業 | 産業調査 | コートジボワール | 治安の安定にともない成長に転じたコートジボワールの小売、流通、消費、金融ビジネス領域について、投資可否判断のために事業実態把握と将来予測に係る産業調査を実施。現地関連企業の事業実態や小売・流通現場の把握、人々の購買行動に関するインサイトを把握し、分析と予測を行う |
| 48 | 日系製造業による住居用商材に関する事業機会の探索 | 2016年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 産業・官庁調査、事業機会の探索、営業支援 | ケニア | ケニアでの販売機会を模索している住居用商材について、ステークホルダー別にその商材に関わるインセンティブを調査し、フォーカスすべき事業領域とターゲットを特定。ターゲットに対し、顧客企業に変わって営業活動を行う |
| 47 | 日系製造業による農業資材に関する事業機会の探索 | 2016年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 市場調査、事業機会の探索 | ケニア | 農業に関する資材について、ケニアにおいてどのような農家・農業企業が顧客となりうるかを探索するために調査を実施 |
| 46 | アフリカビジネスセミナーの企画、運営協力、モデレーター、登壇 | 2016年 | アフリカ開発銀行 | 国際機関 | セミナー・ツアーの企画、運営協力、実施 | アフリカ全般 | アフリカ開発銀行主催で2016年に開催したアフリカビジネスに関する大規模セミナーへの企画協力。プログラム策定、登壇企業選定・依頼、当日のモデレーションなどを行う。関西ペイント、東レインターナショナル、NEC、YKKが登壇 |
| 45 | 日系アパレル企業のエチオピア生産開始に関わる支援 | 2015年～2017年 | 日系アパレル企業 | 大企業 | 提携先紹介、ビジネスマッチング、交渉支援、オペレーション支援、アドバイザー | エチオピア | 日系アパレル企業がエチオピアで生産を開始するにあたっての、相手先探索・紹介、交渉支援、オペレーション支援。日系企業で初めてとなるエチオピアでの衣料生産・輸出の実現を後押し |
| 44 | 日系大手製造業のケニアにおけるBtoBビジネスの製品開発、交渉力向上に向けたエンドユーザー調査 | 2015年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 市場調査 | ケニア | ケニアにおいて現地消費財メーカーへの原材料供給を行っている日系企業に対し、エンドユーザーの使用実態、嗜好実態を定性・定量的リサーチによって実施。製品開発、現地メーカー交渉力向上に資するよう消費者の購買行動の把握を支援した |
| 43 | 日系大手製造業のケニアにおける製品販売の方向性検討に向けた消費者量的調査 | 2015年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 市場調査 | ケニア | ケニアの農村部および貧困層において、顧客企業が販売を検討している商品に関する認識、使用実態の量的調査を行い、受容可能性と競争環境の整理を行い、商品販売の方向性を提案 |
| 42 | 日系大手製造業のグローバル将来計画検討のためのナイジェリアとエチオピアにおける基礎調査 | 2015年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 市場調査、情報提供 | ナイジェリア、エチオピア | 当該企業の今後のグローバルでの事業計画において、アフリカがどのように位置づけられるかを検討するための基礎的なリサーチとレポートを行った |

アフリカビジネスパートナーズ実績一覧（2020年7月現在）

| No | 案件 | 年 | 顧客 | 企業分類 | 支援内容 | 国 | 詳細 |
|----|---|-------------|---------------------------|----------|-------------------------------|-----------------------------|---|
| 41 | 日系大手製造業の新規国事業開拓のためのディストリビューターモニタリングと人材採用支援 | 2015年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | ディストリビューターモニタリング、人材採用支援 | ナイジェリア | ナイジェリアにおいて事業開拓中の当該企業に対し、設定したディストリビューターのモニタリングと交渉支援、現地人材の採用支援を実施 |
| 40 | 日系大手製造業製品のコンゴ民主共和国での販売可能性検討のための調査とパートナー選定 | 2015年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 市場調査、業界調査、パートナー選定 | コンゴ民主共和国 | アフリカの中でもブルー・オーシャンと言えるコンゴ民主共和国の消費市場に関連して、日系企業が販売を検討している商品の市場実態を把握し事業性の判断に資するとともに、パートナーとなりうる現地企業を調査の上提案 |
| 39 | 日系大手製造業の製品の事業化方法についての検討のための調査 | 2015年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 業界調査、ネットワーク形成支援 | 西アフリカ | アフリカでヘルスケア新商品の販売を開始したい日系企業に対し、当該商品の市場性、競争環境、クライアント企業の優位性などを調査した後、事業可能性のある方法論を提示 |
| 38 | 日経ビジネスがエチオピアで開催した、アフリカ-日本ビジネス投資フォーラムにおけるエチオピア製造業視察ツアーの企画・実施 | 2015年 | 日経ビジネス | 大企業 | セミナー・ツアーの企画、運営協力、実施 | エチオピア | 日経ビジネスがエチオピアにおいて主催したアフリカビジネスセミナーにおいて、参加者向けの製造業視察ツアーを企画・実施。ABPが持つ現地企業とのネットワークを用いて、日系企業にとって事業可能性があると考えられる製造業分野として主として縫製業と内需向け製造業を選び、現地優良企業を選定し、視察ツアーを企画。当日はツアーをアテンドし参加企業の理解を深めた |
| 37 | 日系大手製造業のエチオピア製造拠点化に関する交渉支援とアドバイザー | 2015年 | 日系製造業 | 大企業 | 交渉支援、アドバイザー | エチオピア | エチオピアの製造拠点化を目指す企業に対し、現地パートナー候補を選定した後のコミュニケーション・交渉の支援および包括的なアドバイザー支援を継続的にを行い、事業開始に向けた進展を支援 |
| 36 | 日系大手企業によるケニアにおける農業事業立ち上げのための戦略・ビジネスプラン策定 | 2015年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 業界・競合調査、市場調査、戦略立案、有望ビジネスモデル抽出 | ケニア | ケニアで農業関連事業の立ち上げを行おうとしている企業に対し、業界や競合の事業内容や顧客のニーズを把握した上で、顧客企業の強み・リソースを用いて事業立ち上げ可能な事業領域と有望ビジネスモデルを提案 |
| 35 | 日系大手製造業のサプライチェーン構築に関する交渉支援および人材支援 | 2015年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 戦略立案、交渉支援、人材支援 | ケニア、ナイジェリア | アフリカにおいて販売を強化しようとしている日系製造業企業に対し、商品がスムーズに流れ需要を喚起するためのディストリビューション、マーケティング、人材雇用に関する支援を行う |
| 34 | 起業家に対する起業支援 | 2015年 | ケニア企業 | スタートアップ | 業界・競合調査、戦略立案、事業立ち上げのハンズオン支援 | ケニア | ケニアで事業を立ち上げようとしているスタートアップに対して、業界・競合調査を実施した上で、ビジネスモデルと戦略、財務計画を立案し、事業立ち上げのハンズオン支援を行う |
| 33 | 日系企業の事業立ち上げのための業界調査 | 2015年 | 日系サービス業 | 中小企業 | 業界調査 | ケニア | ケニアで事業立ち上げを検討している企業に対し、当該事業・商品がケニアにおいてどのようなプレーヤーによって行われており、どのようなサプライチェーンを形成しているかという事業経済性が成立しているかを調査。現在および将来的な関連規制の動向も提供 |
| 32 | 日系大手企業によるケニアにおける農業事業立ち上げのための産業実態調査 | 2015年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 業界・競合調査、市場調査 | ケニア | ケニアで農業関連事業の立ち上げを行おうとしている企業に対し、顧客の有無とその使用実態・利用選好といった市場調査と、競合商品と競合事業の収益性、流通経路、規制といった業界調査、および競合企業の事業内容・実態に関する調査を実施し、事業の実現可能性を検討 |
| 31 | 日系大手製造業のアフリカ事業戦略構築およびディストリビューター選定 | 2015年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 市場調査、業界調査、戦略立案、パートナー選定 | ナイジェリア、エチオピア、エジプト、ケニア、タンザニア | 日本のハードウェアメーカーがアフリカ事業の挺入れを行うにあたり、重点国、製品、ターゲットセグメント、投資規模といった全体戦略の再構築。あわせてディストリビューターの再設定とマネジメント方法の再構築を支援 |
| 30 | 日系製造業のアフリカ事業構築のためのパートナー選定、交渉支援 | 2014年～2015年 | 日系製造業 | 大企業 | 業界調査、事業国選定、パートナー選定、交渉支援 | エチオピア | アジアに次いでアフリカの製造拠点化を目指す顧客企業に対し、事業国選定の上ローカルパートナーの調査・選定を行い、あわせて選定後の交渉支援を行うことにより、事業の確実な実行・進展を支援 |
| 29 | 日系大手商社における東アフリカ事業構築支援 | 2015年 | 日系大手商社 | 東証一部上場企業 | 顧客開拓、営業支援 | ケニア、タンザニア、ウガンダ、ルワンダ、エチオピア | 東アフリカにおいて事業拡大を目指す企業に対し、ABPはターゲットとなるローカル企業を探索、開拓、選定し、営業を代行 |
| 28 | 日系大手企業における新規事業開発のための調査 | 2015年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 業界調査、情報提供 | ナイジェリア | ナイジェリアにおいて新規事業開発を行っている企業に対し、事業開発に必須なビジネス関連情報を提供 |
| 27 | 日系大手企業におけるアフリカ事業社内資料作成支援 | 2015年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 業界調査、情報提供 | アフリカ全般 | 大手企業が社内向けアフリカ事業推進資料を作成するにあたり一般的に公開されておらず入手困難な生産・消費量に関する情報およびその事業に関わっている現地企業に関する情報を、ABPがこれまで行ってきた業界調査の蓄積から提供 |
| 26 | 日系大手製造業における新規事業開発のための調査 | 2015年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 市場調査 | ケニア | ケニアにおいてニッチ領域での新規事業開発を行っている企業に対し、事業構築に資する現地顧客調査を実施 |
| 25 | アフリカの人材事情に関する情報提供 | 2015年 | 日系企業 | 大企業 | 情報提供(組織・人事) | 南アフリカ、ケニア | 日系企業の進出事例が多い南アフリカ、ケニアについて、現地人材の人材事情、採用の際の留意点、組織運営の方法等につき情報提供 |
| 24 | BOPビジネスに関するフォーラムの企画、運営協力、モデレーター、登壇 | 2014年 | アフリカ開発銀行 | 国際機関 | 企画、企業選定、モデレーター | アフリカ全般 | アフリカにおいて実際にBOPビジネスに関わる日系企業8社の登壇にて行った、BOPビジネスに特化したアフリカビジネスセミナー「BOPインクルーシブビジネスの最前線」において、セミナー全体の企画、登壇企業の選定と依頼、当日の企業発表のモデレーターを行い、アフリカにおけるBOPビジネスとその具体的な進め方に関する啓蒙活動を支援した |
| 23 | 日系B2B製造業企業への販売先・販売代理店候補の探索 | 2014年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | パートナー探索 | 南アフリカ | 南アフリカにおいて機動的に事業を行っていたものの、見込み客と販売代理店候補の探索において苦労に直面していた当該企業に対し、現地に密着している強みを活かして候補先リストを作成 |
| 22 | エチオピア国際展示会における日本ブースの設置と日系企業の出展支援 | 2014年 | パナソニック、プラザ、王子製紙、鳥取再資源化研究所 | 中小・大企業 | 展示会出展支援 | エチオピア | 2014年11月に行われたエチオピア国際展示会において、エチオピア商工会議所と協力し、展示会公式エージェントとして日本ブースの設置と展示日系企業の募集、ブース斡旋、出展サポートを実施。4社の展示を実現し、日本ブースは会場内でもっとも多客を集めた |
| 21 | 日系製造業の現地製造パートナー及び販売代理店開拓支援 | 2014年 | 日系製造業 | 大企業 | パートナー選定 | セネガル | セネガルで商品の販売を行うとともに、将来的には現地で製造する可能性を見据えている日系製造業向けに、対象業界の大手代理店、現地メーカーについて調査 |
| 20 | 日系大手商社における東アフリカ事業の戦略策定支援 | 2014年 | 日系大手商社 | 東証一部上場企業 | 戦略立案、事業立ち上げ支援 | ケニア、タンザニア、ウガンダ、ルワンダ、エチオピア | 東アフリカでの事業展開を目指す日系大手商社に対し、事業機会と当該企業の強みに基づき事業戦略を策定。加えて戦略に沿った顧客・パートナー先選定・紹介および事業立ち上げ支援を行う |
| 19 | 日系企業におけるアフリカの製造拠点化に対する支援 | 2014年 | 日系製造業 | 大企業 | 勉強会実施、市場調査、顧客候補探索、パートナー選定 | 東アフリカ | 海外の競合企業がアフリカに次々と進出する中、当該企業はトップダウンにて東アフリカの製造拠点化の検討が指示された。ABPは社内勉強会を実施し社内合意の形成から開始し、市場調査、現地顧客候補の探索、パートナーの探索・選定を支援 |
| 18 | 日系企業のアフリカ進出のための顧客開拓支援 | 2014年 | 日系企業 | 大企業 | 市場調査、顧客開拓 | 南アフリカ | 当該企業は南アフリカにおいてB2B製品の販売を検討。ABPは市場調査により現地業界構造を解明後、顧客となりうる企業を開拓 |
| 17 | 台湾企業によるアフリカからの原材料調達支援 | 2014年 | 台湾系商社 | 大企業 | 原材料調達可能性調査 | コートジボワール、ブルキナファソ | グローバルでの調達先の多様化を進める中、アフリカ諸国からの調達可能性を検討。ABPは調達可能国の選定、調達先企業の選定を支援 |
| 16 | 日系製造業のアフリカ進出のための市場調査、顧客開拓支援 | 2014年～2015年 | 日系製造業 | 中小企業 | 市場調査、顧客開拓、パイロットプロジェクト実行支援 | セネガル、モロッコ | 市場調査、顧客開拓、販売代理店候補並びに顧客候補とのパイロットプロジェクトの立ち上げを実施 |
| 15 | 日系大手製造業への営業支援 | 2013年～2014年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 営業支援 | 東アフリカ | アフリカ進出を進めている当該企業に対し、ABPが潜在顧客に対する営業活動を代行 |
| 14 | 日系金融機関の顧客提供サービスへの情報提供 | 2013年～現在 | 日系金融機関 | 東証一部上場企業 | 情報提供 | アフリカ全般 | 金融機関が顧客向けに提供するビジネスニュース媒体に、月1回定期的にアフリカビジネスの動向や各国の事業環境に関する情報を提供中 |
| 13 | 日系飲料メーカーのアフリカ進出のための市場調査 | 2013年 | 日系飲料メーカー | 大企業 | 市場調査 | セネガル | 日系飲料メーカーのアフリカ進出に向けた、市場環境調査、消費者嗜好調査、競合調査を実施 |
| 12 | TICAD V関連イベントである経産省主催アフリカン・フェアにおける企画協力、ビジネス相談窓口業務 | 2013年 | 経産省・電通 | 政府機関・大企業 | 企画協力、相談窓口業務 | アフリカ全般 | 2013年のTICAD関連イベントとして行われた経産省主催アフリカン・フェアにおいて、70社以上の参加日系企業の選定や評価聴取への協力。あわせて当日会場においてアフリカビジネス相談窓口を開き、日系企業およびアフリカ企業関係者からの相談を受け付けた |
| 11 | リクルートキャリアによるアフリカ求人広告事業への協力 | 2013年～2014年 | リクルートキャリア | 大企業 | 企画協力 | アフリカ全般 | リクルートキャリアが2014年1月よりリクナビNEXTにて初の試みとして行った、アフリカ関連職求人への日系企業による募集広告掲載において、企画協力等を行った |

アフリカビジネスパートナーズ実績一覧（2020年7月現在）

| No | 案件 | 年 | 顧客 | 企業分類 | 支援内容 | 国 | 詳細 |
|----|--|-------------|----------------|----------|--|--|--|
| 10 | 日系サービス業のアフリカ進出のための戦略立案、販売支援、現地モニタリング | 2013年～2014年 | 日系サービス業 | 中小企業 | 市場調査、パイロットプロジェクト実行支援、資金調達支援、現地事業モニタリング | セネガル | 顧客企業は市場調査で訪れたセネガルで、現地有力企業と接触し、同国での事業立ち上げについて検討を開始。ABPは顧客企業の機器を現地で販売するための販売戦略立案、事業パートナー選定、CSRプロジェクトの立ち上げ、現地顧客のための資金調達支援、並びに顧客企業の現地におけるフォローアップを実施。 |
| 9 | 食品メーカーのアフリカ進出のための市場調査、パートナー選定 | 2013年 | 日系食品メーカー | 中小企業 | 市場調査、パートナー選定 | ケニア、コンゴ民主共和国 | 日系企業により製造された食品のアフリカでの販売に向けて、市場調査とパートナーの選定を行う |
| 8 | 国際協力機構（JICA）の業務実施契約を通じた日本企業進出支援 | 2013年～2014年 | JICA・鳥取再資源化研究所 | 政府機関 | 市場調査、パートナー選定、顧客開拓、パイロットプロジェクト実行支援 | セネガル | JICAの公募を通じて採択された（株）鳥取再資源化研究所のセネガルにおける農業資材販売事業を支援。ABPは当該農業資材の市場調査、販売パートナー選定、顧客開拓、パイロットプロジェクトの実施に向けたカウンターパートの発掘、契約交渉支援、パイロットプロジェクトの実行支援を行った |
| 7 | 経産省による気候変動適応技術に関する調査にて、東レ株式会社等とともに実現可能性調査を実施 | 2013年 | 経産省・東レ | 政府機関・大企業 | 市場調査、顧客開拓、パイロットプロジェクト実行支援 | 南アフリカ | 経産省の2014年度気候変動適応技術に関する実現可能性調査事業において、東レ株式会社等とともに南アフリカの鉱山業界、農業における東レ等の製品に関する市場調査、顧客開拓を実施。現地鉱山、農地におけるパイロット調査の実行を支援 |
| 6 | 日本企業のアフリカにおける事業実態の調査および日本企業とアフリカ企業間のネットワーク形成支援 | 2013年～2014年 | アフリカ開発銀行 | 国際機関 | 企業調査、ネットワーク形成 | アフリカ全般 | 日系企業のアフリカにおける事業実態を調査し、「アフリカビジネスに関わる日系企業リスト」を作成。あわせて日系企業とアフリカ企業間のマッチング、ネットワーク形成のための支援を実施 |
| 5 | アフリカビジネスセミナーの企画・運営協力 | 2013年～2014年 | アフリカ開発銀行 | 国際機関 | セミナーの企画、運営協力、実施 | アフリカ全般 | アフリカ開発銀行主催で2013年、2014年に開催したアフリカビジネスに関する大規模セミナーへの企画協力。プログラム策定、登壇企業選定、当日のモデレーションなどを行う |
| 4 | 日系製造業（重工業）のアフリカ進出のための対象国選定とパートナー選定 | 2012年～2013年 | 日系重工業 | 東証一部上場企業 | 産業調査、パートナー選定 | 南アフリカ、エチオピア | 当該企業はグローバルでの競争を見据え、アフリカ進出の可能性を検討するためにABPに依頼。アフリカ10カ国の調査スクリーニングを行い、南アフリカとエチオピアの2カ国を提案。両国においてパートナー企業を探索・選定 |
| 3 | アフリカビジネスに関する勉強会 | 2012年 | 日系製造業 | 東証一部上場企業 | 情報提供 | アフリカ主要国 | これからアフリカにおける事業展開を検討しようとしている顧客に対し、勉強会を開催し、アフリカビジネスに関する知識、意識、視点を提供 |
| 2 | 日系教育・ITベンチャー企業の現地パートナー選定、パイロットプロジェクト実行支援 | 2012年～2014年 | キャスタリア | スタートアップ | パートナー選定、顧客開拓、パイロットプロジェクト実行支援 | ケニア、セネガル | 顧客企業は、アフリカ諸国において教育の提供キャパシティが不足しているという課題と、携帯電話の急速な普及に着目し、自社が持つモバイルラーニングプラットフォームのアフリカへの展開を企画。ABPは現地での事業パートナー選定、顧客開拓、パイロットプロジェクトの実行を支援 |
| 1 | 日本政府機関による日本企業アフリカ投資促進政策立案支援 | 2012年～2013年 | 経産省 | 政府機関 | 市場調査、パートナー選定 | エジプト、チュニジア、モロッコ、セネガル、ナイジェリア、エチオピア、ケニア、モザンビーク、南アフリカ | 経産省が進めるアフリカへの日系企業の民間投資促進政策の一環として、日本政府による既存の民間企業支援政策がアフリカにおいて適用できる方法を模索するべく調査を実施。ABPはターゲット国の選定、当該政策の活用シナリオの検討、現地の金融機関、開発銀行、プライベートエクイティファンド（中堅・中小企業投資、農業投資）への聞き取り調査を行い提案。調査内容は「アフリカビジネス」として書籍化 |