

アフリカ・スタートアップ 商談会&セミナーのご案内

2020年2月19-20日

経済成長が期待されるアフリカにおいて、携帯電話などICT関連機器・技術の急速な普及に伴い、フィンテック、シェアリングエコノミー、IoT、仮想通貨、ビックデータ、eコマースなどの多くの分野で新たなビジネスモデルが生まれつつあります。

この度、アフリカでの事業展開・アフリカからのリバーズイノベーションにご関心のある日本企業と、アフリカでイノベティブなサービス/商品を展開しているスタートアップ企業との、技術的連携・戦略的連携（出資等含む）を目的とした個別商談会及びセミナーを東京で開催します。この機会に是非、ご参加ください。

なお、本事業は、ジェトロが2018年2月に世界知的所有権機関（WIPO）、日本国特許庁との間で署名したLOIに基づき、3者の協力事業の一環として実施されるものです。

| お問い合わせ

JETRO 新興国ビジネス開発課 開発支援班（担当：馬場、和泉、小林）
TEL：03-3582-5170／Email：BDE@jetro.go.jp



| アフリカ・スタートアップ 商談会・セミナー 概要

日時	＜セミナー＞ 2020年2月19日（水曜）9:30～11:45 ＜商談会＞ 2020年2月19日（水曜）午後・2月20日（木曜）終日
会場	JETRO本部 （東京） ＜セミナー＞ 5階展示場、 ＜商談会＞ 5階会議室
募集対象	アフリカでのビジネス展開に関心のある日本企業、アフリカのスタートアップ企業との連携（出資、技術提携、製品・サービス提供など）に関心のある日本企業
内容	＜セミナー＞ アフリカ経済・スタートアップ市場概況、来日するスタートアップ11社による事業紹介（ピッチ形式） ＜商談会＞ 1回40分の商談を2日間（アフリカ企業 11社（組）分）
定員	＜セミナー＞ 200名、 ＜商談会＞ 12社／アフリカ企業1社あたり
参加費用	無料
言語	日本語、英語、フランス語（セミナー・商談会ともに通訳あり）
お申込み	以下のウェブサイトからお申込みください。 ※オンラインでのお申込みとなります。はじめてお申込みの方は「お客様情報登録」（無料）が必要です。 http://www.jetro.go.jp/events/bde/90efab3c145e070a.html 申込締切：2020年1月31日（金）



| 当日までの流れ



※セミナーのみ参加の場合



| セミナープログラム

「アフリカ・スタートアップ ビジネスセミナー」

日 時： 2020年2月19日（水曜） 9時30分 ～ 11時45分（9時受付開始）
会 場： JETRO本部
主 催： 日本貿易振興機構（JETRO）
定 員： 200名
言 語： 日本語、英語、フランス語（同時通訳）
参加料： 無料

09時00分	受付開始
09時30分	開会挨拶
09時35分	「アフリカ経済・スタートアップ市場概況」 JETRO 海外調査部 中東アフリカ課 アフリカ経済概況を中心に、アフリカ主要国のスタートアップ関連情報などをご紹介します。
09時55分	アフリカのスタートアップによるピッチ 8カ国から来日するスタートアップの、自社のビジネスや、取扱製品・サービス等の紹介の他、日本企業との連携可能性等をご紹介します。（各社8分） <u>1. ケニア</u> ①Sanergy（アグリテック） ②PayGo Energy（エネルギーテック） <u>2. エチオピア</u> ①Orbit Health（ヘルステック） ②ZayTech IT Solutions Share Company（ロジスティクス） <u>3. ナイジェリア</u> ①Talamus Health（ヘルステック） ②Seso Global（不動産テック） <u>4. コートジボワール</u> INVESTIV（ロボティクス、アグリテック） <u>5. モロッコ</u> Kourtim（ロジスティクス） <u>6. チュニジア</u> Epilert（ヘルステック） <u>7. エジプト</u> Halan for Technology & Services（ロジスティクス） <u>8. 南アフリカ</u> Aerobotics（ロボティクス、アグリテック）
11時45分	終了



商談会（2月19-20日） タイムテーブル

タイムテーブル（2月19日）
13:30～14:10
14:20～15:00
15:10～15:50
16:10～16:50
17:00～17:40

タイムテーブル（2月20日）
09:30～10:10
10:20～11:00
11:10～11:50
13:30～14:10
14:20～15:00
15:20～16:00
16:10～16:50

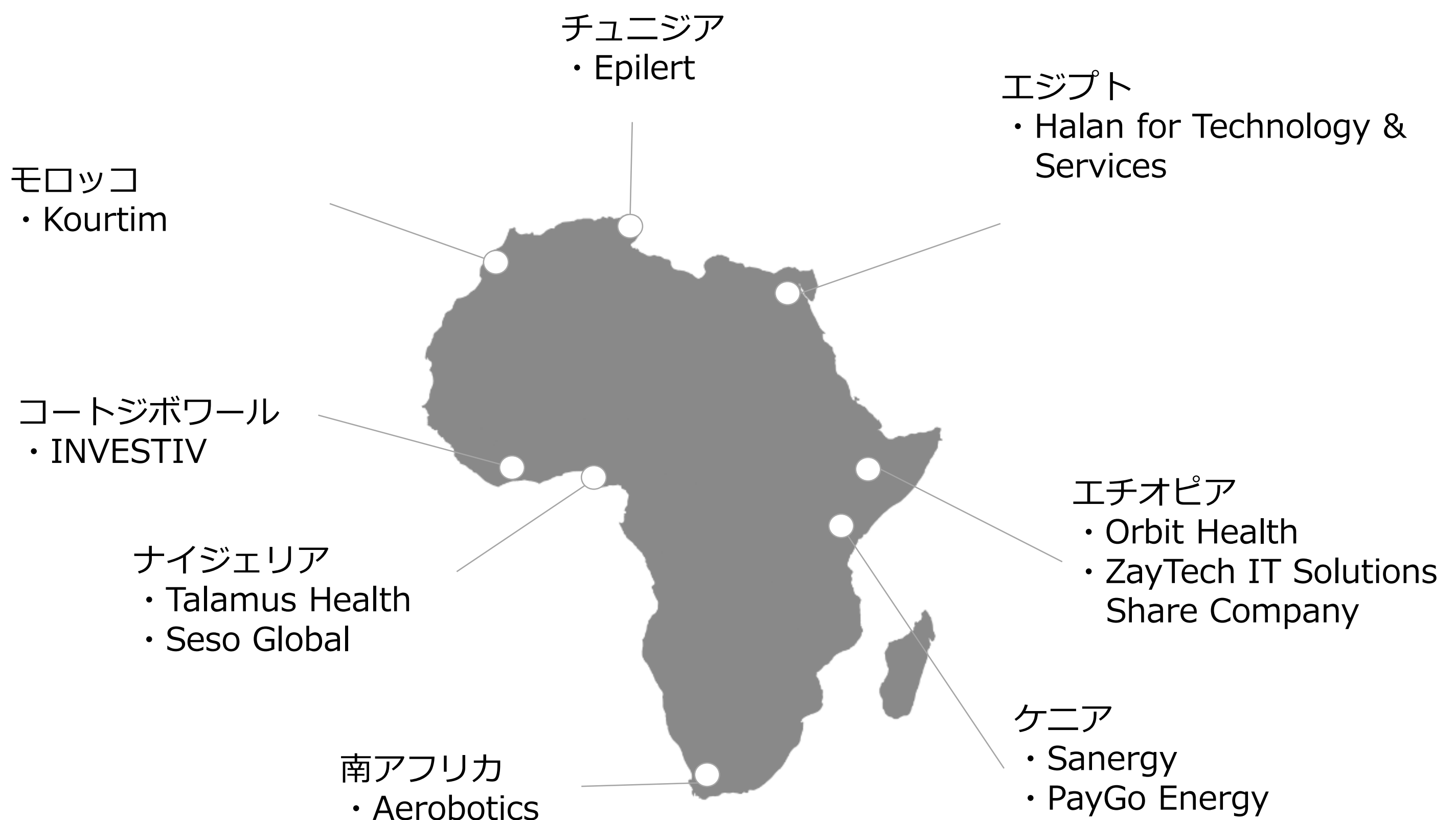
参加条件

1. アフリカでの事業展開やアフリカからのリバーズイノベーションに関心がある日本企業であること、アフリカ複数国より招聘するイノベティブなサービス/商品を展開しているスタートアップ企業との技術提携や出資などを検討している日本企業であること（コンサル業の情報収集のための参加はご遠慮ください）
2. ジェトロが商談成果の把握等のために実施する各種アンケート等にご協力いただけること

お申し込み時の注意点

1. 商談を希望するアフリカ企業を、**8カ国・計11社**の中からお選びいただき、優先順位とともにURLからお申込みください。
2. お申し込み時には、以下URLから**企業概要や製品のカタログ**（英語版、あれば日本語・仏語版）の**アップロード**をあわせてお願いします。
https://www.jetro.go.jp/form5/pub/bde/su_apply/
3. 1社あたりの商談時間は40分の予定です（5社お申し込みの場合、40分×5社＝200分の所要時間となります）。
4. 現地企業側の意向等によっては、貴社のご要望に添えない場合がございます。この場合は、別途ご連絡します。
5. 商談会の詳細日時については、個別にご連絡します。なお、お申込み状況によっては、ご希望される全ての面談はご案内できない可能性があることをご了承ください。
6. 商談会には、ジェトロ関係者も同席します。

| 来日予定スタートアップ一覧（8カ国11社）



| 注意事項

- ✓ ジェトロが事業主旨および基準に適さないと判断した場合、参加をお断りすることがございますので、予めご了承ください。
- ✓ 国内外の法令、公序良俗に反する業務を行っていないこと、反社会勢力、またはこれに類する企業に所属していないことを参加条件とします。
- ✓ セミナーのプログラムおよび商談会のタイムテーブルは現時点での予定であり、変更の可能性があります。
- ✓ 定員に達した場合は、募集を終了します。
- ✓ セミナーのみの参加も可能ですが、商談会参加希望者を優先的にご案内します。
- ✓ 商談会のみの参加はお断りしております。各バイヤーの所属企業・団体の概要を事前に理解頂きたく、必ずセミナーとセットでご参加ください。

| 免責事項

来日企業情報は、現地企業へのヒアリングをもとに作成しております。本情報はご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロは、できる限り正確な情報の提供を心掛けておりますが、本リストで提供した内容に関して、ご利用される方が不利益を被る事態が生じたとしても、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。



Michael Lwoyelo

Managing Director

- ・ケニア及び英国で計13年間、輸送、日用消費財、衛生、廃棄物管理、アグリ事業に従事。
- ・Sanergy合流後は、収集した廃棄物から昆虫由来の有機飼料・肥料を生み出す「循環型経済モデル」の実践を通じて、事業の拡大・収益性の向上に貢献。
- ・Six-Sigma Black Beltを保有。マンチェスター大学Mechanical Engineering and Management修士。

企業概要：



URL：	http://www.sanergy.com/
所在地：	ナイロビ
設立年：	2011年
年間売上高：	400万米ドル
従業員数：	140名

ビジネス概要：

ケニアを始めとする新興国では毎年20億トンの廃棄物が適正に処理されておらず、今後もその量は増加が予想されている。

同社はナイロビ市において有機ゴミ（1.2万MT／年）を収集し、有機ゴミから①昆虫（アメリカミズアブの幼虫）由来の蛋白質（商品名“Kuzapro”）、②有機肥料（同“Evergrow”）、③バイオマス燃料炭を生産。ゴミ回収サービス（サービス名“City Fresh”）及び①～③の販売により収益を創出。

市場規模・ターゲット顧客層、マーケットポジション：

- ・ City Fresh: ナイロビ市内に設置したコンポストトイレから排泄ゴミ、及び連携している15の主要ホテル、カンファレンスセンター、飲食店から有機ゴミを回収。現状、ナイロビにおいて合法的に回収されているゴミは50%にとどまり、ごみ処理市場が断片化していることも課題（シェア1%未満の企業が55社）だが、City Freshは、回収サービスの迅速な拡大、ゴミのトレーサビリティの確保等により、ゴミ回収量の増加、シェアの拡大を図る。
- ・ Kuzapro: ケニアにおける動物飼料の市場規模は2.9億米ドルで、現状、年間約24万Tの蛋白質が不足。主に原料として使用されているオメナ（ビクトリア湖に生息する小型淡水魚）は漁獲量・価格の変動リスクが高いが、Kuzaproは安定した供給が可能。
- ・ Evergrow: ケニアにおける有機肥料の市場規模は、園芸用のみでも5億ドルで、現状不足している。Sanergyは1つの郡で強固なネットワークを確立し、毎月30Tの肥料を販売。2019年11月現在、販売網を3郡に拡大中で、今後2年間で10郡に拡大予定。国際的な有機認証取得の手続き中。
- ・ バイオマス燃料炭：2018年に全国的に導入された木の伐採規制により、木炭の価格が3倍になり、バイオマス燃料炭の需要が増加。自社の工場でバイオマス燃料炭を使用しつつ、近隣の工場に販売。

トラクション：

- ・ 年間1.2万MTの有機ゴミを安全に回収し、sustainable productsを1000戸の農家に販売。同事業により年間8400Tの温室効果ガス（1825台分の乗用車からの排出量に相当）を削減。
- ・ Evergrow：化学肥料（ケニアでは主にDAPを使用）を補完し、収量を30%高める。高収量を維持しながら長期的に土壌肥沃度を改善するため、化学肥料の投入量を徐々に削減可能。

短期目標・中長期目標：

今後5年以内に、ケニア国内の5都市、アフリカ域内及びアジアの5都市に事業を拡大する。

資金調達目標：

これまでに900万米ドルの出資、500万米ドルの融資を調達。

現在、今後5年間の間に100万トン／年のゴミ処理を実現すべく、1億米ドル（出資2000万米ドル、融資8000万米ドル）の資金調達を実施中。

他企業・機関との連携事例：

ゴミ処理・アグリ事業に関連する様々な企業と、技術・資金・流通面での連携実績あり。Bill & Melinda Gates Foundationからは有機ゴミの活用技術及びビジネスモデルイノベーションに関するR&Dの支援を受ける。あわせて、複数の大学ともR&Dを実施。

株主構成：

Novastar, Global Partnerships, Acumen, Finnfund, FMO, Cornerstone, OPICが主要株主。保有比率は非公開。

実績・受賞歴：

- ・ Fonds Suez Environnement Initiatives Prize (2014)
- ・ FT/IFC Transformational Business Awards – Awards in Urban Transformation (2015)
- ・ UN-HABITAT, “Compendium of Inspiring Practices: Health Edition”に掲載 (2018)

その他、多数。 [Sanergyの企業HP](#)を参照。



Sanergyのゴミ回収車



Kuzapro（左）と Evergrow（右）



ラボでの研究の様子



① 関心のある日本企業

② 期待する連携：

- ① アグリビジネスを行う企業
- ② Sanergy商品のディストリビューション、市場及び販路拡大のための投資



Nick Quintong

CEO

- ・GEのヘルスケア部門にて、サービスや資産管理のチームを率いる。
- ・2013年よりKivaにて勤務。ケニアにてマクロファイナンスによる製品の新たな販売チャネルの成長に関し研究・実践。

企業概要：

PAYGO ENERGY

URL：	https://www.paygoenergy.co/
所在地：	ナイロビ
設立年：	2015年
年間売上高：	50万～100万米ドル(2020年予測)
従業員数：	40名

| ビジネス概要：

調理時に、環境問題や健康被害を引き起こす木炭やケロシン等の燃料を使用している一般家庭向けに、より安全な燃料であるLPGの利用を支援するため、ガスボンベ装着用のスマートメーターを開発。モバイルマネーで必要な量のみの支払いを行えばガスを使用できる、いわゆるPay as you goモデルを採用することで、初期費用がネックとなりLPGに移行できない一般家庭にもガスを供給することができる。

また、スマートメーターによりガスの残量を把握することができるため、顧客（各家庭）はガス切れを起こすことなく、供給を受けることができる。

| 市場規模・ターゲット顧客層、マーケットポジション：

市場規模・ターゲット顧客層：ケニアのLPG市場（約200MT/年）。今後、西アフリカ地域での事業展開や、BtoCのみでなくBtoBビジネス（まずはレストランや病院を対象とする）をあわせて展開することで、事業の拡大を狙う。2022年までにケニアのみで更に100万の家庭向けの販路拡大を目指す。

マーケットポジション：現状、cylinder smart meteringにおいて、技術特許を有する唯一の企業。

| トラクション：

- ・Cylinder Smart Meterについて、欧州・西アフリカ地域で特許を取得済み。その他、70か国超で特許を取得済みあるいは申請中。また、2019年9月にはATEX認証を取得。
- ・ナイロビの300戸でパイロットプロジェクトを実施。
- ・ケニアで5000個のスマートメーター予約を受付済み。

| 短期目標・中長期目標：

- ・2020年末までに、ローカルパートナーを介して少なくとも5000台のスマートメーターを販売する。並行して、新規サービスとして“[Cylinder Tag and Trace](#)”、“[Reticulated system](#)”を商品化予定。
- ・ポスト・シリーズBで西アフリカに事業を拡大予定。

| 資金調達目標：

これまでに700万米ドルを調達（2019年11月時点）。
2020年半ばまでに1000万～1500万米ドルの調達を計画（シリーズB）。

| 他企業・機関との連携事例：

非公開。

| 株主構成：

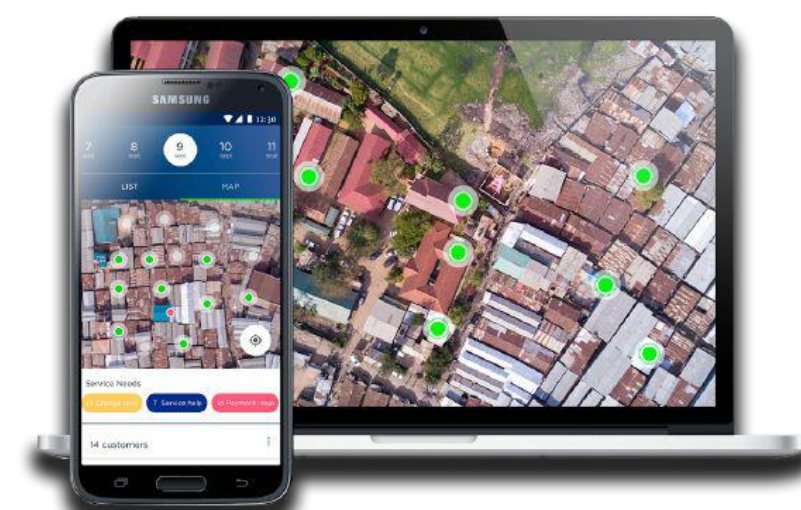
非公開。

| 実績・受賞歴：

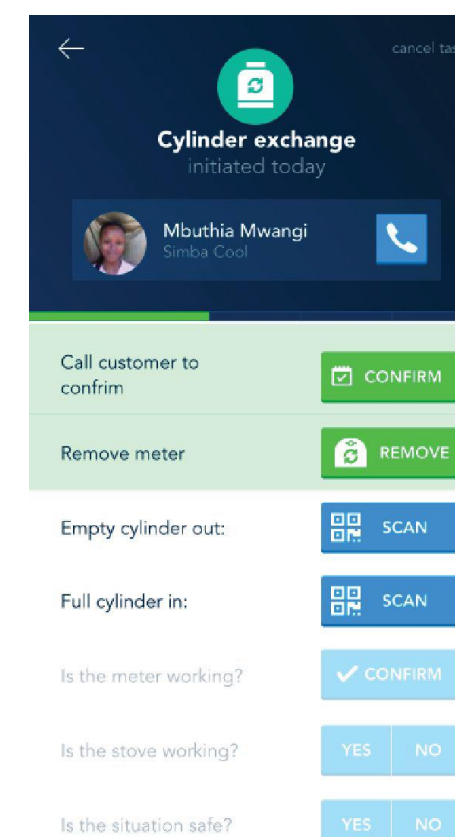
- ・Village Capital Hardware Africa Program (2015) – 1st place
 - ・American Society of Mechanical Engineers I SHOW (2016) – 1st place
 - ・World LPG Forum, Global Technology Conference (2018) – GTC Innovation Award
- ※ジェトロ調査レポート「[アフリカ・スタートアップ100社](#)」（2019年2月）p.53でも紹介。



PayGo Energy社の
“Cylinder Smart Meter”



ガスの残量を把握し
自動的に各戸に配送する



アプリのユーザー画面



①関心のある日本企業 ②期待する連携：

- ・新興市場でLPG事業（下流）を展開している企業との戦略的連携（R&D、製品の大量生産・水平展開等を含む）
- ・投資（シリーズB）



Pazon Cherinet

CEO

- ・シアトル大学でエンジニアリングを専攻。
- ・米国にて約20年間勤務。うち10年以上はボーイング社で、リードシステムエンジニア、戦略立案、プログラムリーダー等の役割を担う。
- ・エチオピア帰国後、Orbit Healthを設立。同社の事業拡大とあわせ、今後、自らエチオピアのスタートアップエコシステムにおいて主要な役割を果たすことに関心。

企業概要：



URL：	http://orbithealth.co/
所在地：	アジスアベバ
設立年：	2016年
年間売上高：	30万米ドル
従業員数：	7名

ビジネス概要：

エチオピア国内の公立/私立病院では、患者の長時間の待ち行列が存在するほか、院内の医薬品管理の非効率性などの問題が多数存在。
同社はエチオピアの医療従事者向けに統合型情報管理システムを構築。ブラウザベースのEHR（電子カルテシステム）、医療機関向け診療予約システム（患者の予約・スケジュール管理）、病床管理システム、薬局在庫管理システムをパッケージで販売。

市場規模・ターゲット顧客層、マーケットポジション：

市場規模：エチオピアの公立病院等（施設数：4956、金額ベース：2.8億米ドル）、私立病院等（施設数：12120、金額ベース：1.5億米ドル）、薬局（従事者数：6019、金額ベース：1億米ドル）
マーケットポジション：エチオピアにおいて国立病院・私立病院と提携している唯一のヘルステック企業。

トラクション：

- ・ 5機関にeHealthサービスを継続的に提供
- ・ 24万人以上の患者データをデジタル化
- ・ 98,464のdigital notesを記録
- ・ 67,898の診療予約
- ・ 62,153の診断結果
- ・ 薬局在庫管理システムを通じて1,160,000の調剤を実施（以上、全て2019年11月時点の数値。）

短期目標・中長期目標：

短期：開発済み製品の販売拡大
中期：BtoCのソリューションを含めた顧客層の拡大、アディスアベバにとどまらずエチオピア国内で広く事業を拡大
長期：エチオピア国外での事業展開

資金調達目標：

シリーズAとして、2020年前半までに250万米ドルの資金調達を計画。

他企業・機関との連携事例：

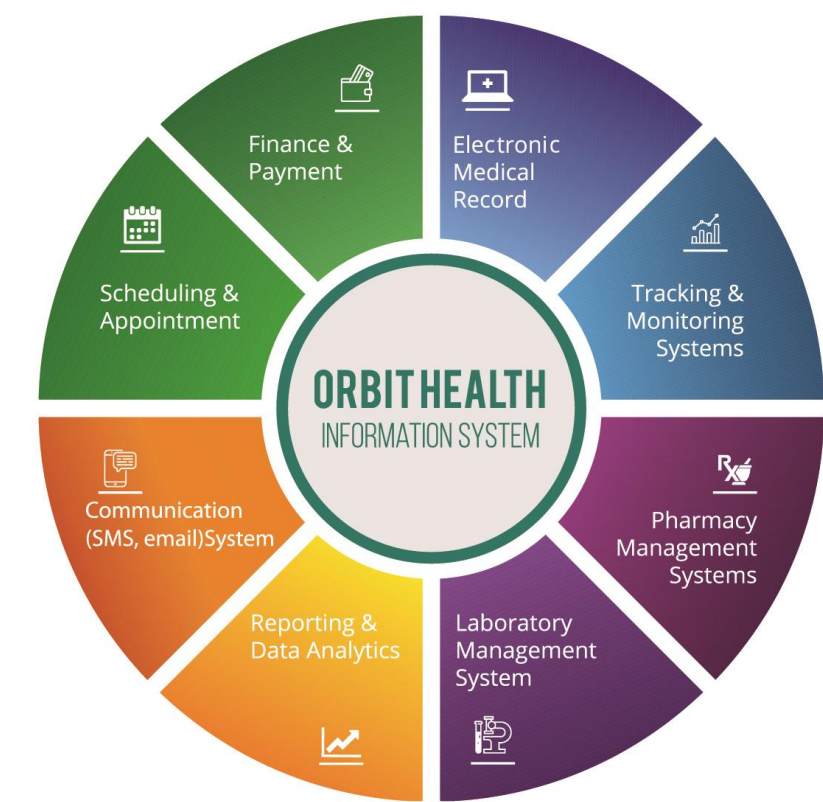
エチオピア国保健省、Mekelle大学、John Snow, Inc.と連携。

株主構成：

- ・ Co-founders
- ・ シード期として、Savannah Fund・米国のBetam Groupから資金調達（2019年12月時点）。

実績・受賞歴：

Certification of Leadership in health tech
※ジェトロ調査レポート「[アフリカ・スタートアップ100社](#)」（2019年2月）p.48でも紹介。





①関心のある日本企業

②期待する連携：

①-1 医療サービスの供給において独自技術を提供できる企業

①-2 非感染性疾患(NCDs)、ウェルネス、予防ケアに専門性を有する企業

①-3 診断用の医療機器を提供できる企業

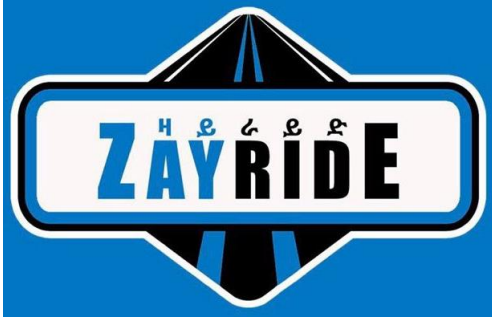
②投資、サブサハラアフリカ地域に適した製品・サービスの共同開発、エチオピア以外の事業展開を目的とした連携、Orbit Healthが立ち上げるヘルステック・ハブの運営等に関する連携



Habtamu Taddese

Founder & CEO

- ・エチオピア生まれ、米国マサチューセッツ州育ち。
- ・米国にて高級レストランの経営を担った後、エチオピアに戻りZayTechを設立。



企業概要：

URL：	https://www.zayride.com/
所在地：	アディスアベバ
設立年：	2016年
年間売上高：	—
従業員数：	31名

ビジネス概要：

Zaytech IT Solutionsは、米国やアジア向けにモバイルアプリやWEBサイトを開発、提供している。その子会社であるZayTechは、エチオピアでZayride（タクシー配車サービス）を展開し、ArifPay（mPOSサービス）を準備中。

Zayrideについては、同社の売上の約9割を占め、登録ドライバーの人数は約4000名まで増加しており、アディスアベバ市内で100万回以上の配車サービス提供を達成（2019年12月時点）。

市場規模・ターゲット顧客層、マーケットポジション：

市場規模・ターゲット顧客層：エチオピアの中間層。

マーケットポジション：直接の競合企業は既存のエチオピアのタクシー会社（計17社）。そのうち、Zayrideはトップ3にランクインしているが、今後、ArifPayの導入により競争優位性を高める。

トラクション：

- ・ これまでの累計サービス提供回数：100万回
- ・ 登録ドライバー数：4000名
- ・ アプリダウンロード数：4万回（以上、全て2019年12月時点の数字）

短期目標・中長期目標：

今後2年～5年の間に、エチオピアの都市圏においてトップのモビリティ企業（タクシー配車以外のサービスも含む）になること。この目標を達成するため、5年間で500台の車輛の輸入を計画しており、今後数か月の間に150台の車輛を輸入予定。

また、今後、事業展開国として、リベリア、コートジボワール、ルワンダ等を予定。

資金調達目標：

シリーズA調達（500万米ドル）の準備中。（2019年12月時点）。

他企業・機関との連携事例：

Lex Nimble Solutions（米国に拠点を有するテック系企業）：直近8か月間で5つのモバイルアプリを共同開発。アプリの内容は、ソーシャルメディア、チャット、決済プラットフォーム、法律顧問・法律事務所とのend to endサービス等。米国・UAEで近く利用可能になる予定。

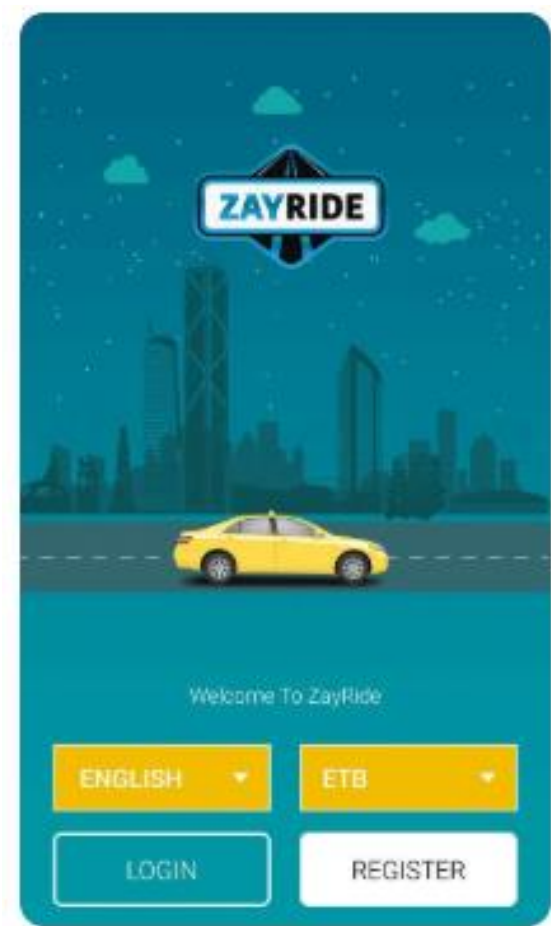
株主構成：

非公開。

実績・受賞歴：

Slush Ethiopia Pitch Competition (2017) – winner 他

※ジェトロ調査レポート「[アフリカ・スタートアップ100社](#)」（2019年2月）p.44でも紹介。





①関心のある日本企業

②期待する連携：

①スマホ・タブレット関連企業、車両メーカー（EV含む）、PC・サーバー関連企業、セキュリティソフトウェア関連企業、ドローン関連企業、金融機関、決済プラットフォーム関連企業等

②フィンテック、モバイルアプリ開発における戦略的連携、オフショア開発



Murisiku Raifu
CEO, Doctor

- ・脳神経外科医。ハーバード・ケネディスクールMPAプログラム修了。
- ・遺伝学、脊椎手術、放射線手術、感染症、コンピュータ支援脳外科手術等に関する論文・著作多数。
- ・2015年から直近まで、カリフォルニア大学メディカルセンターで脳神経外科部長を務める。



企業概要：

URL：	https://talamushealth.com/
所在地：	ナイジェリア、ガーナ、南アフリカ、ジンバブエ、アメリカ合衆国
設立年：	2015年
年間売上高：	3万米ドル
従業員数：	35名

ビジネス概要：

現在アフリカでの医療提供は、バリューチェーン（患者、病院事務管理者、メディカルアシスタント、医師、看護師、放射線科医、放射線科技師、実験室、薬剤師、保険会社）が築かれておらず、非効率な医療システムとなっている。同社が提供する「TALAMUSアプリ」は、利用者に応じて9つのインターフェイスを有し、医療器具・薬剤の在庫管理や保険金請求の仕組みも搭載。医療従事者と患者をつなげるシステム。

市場規模・ターゲット顧客層、マーケットポジション：

- 市場規模・ターゲット顧客層：
- ・サブサハラアフリカ：計420億米ドル（2020年までに6%の平均成長率を伴う）（顧客：クリニック/病院、薬局、ラボ、画像診断センター、保険会社、政府）
 - ・アメリカ：計100億米ドル（顧客：外来手術センター、患者、サプライヤー）
- ・携帯電話をベースとするインターフェイス。クラウド上で情報を管理。前払費用を押さえ、ユーザーエクスペリエンスが高い。

トラクション：

- ・南アフリカ：最大の薬局チェーンでの導入（650の販路）、第二位の薬局チェーンとの契約（180）、最大のラボチェーンでの導入（250）
 - ・ナイジェリア：クリニック・病院（96）、薬局（25）、ラボ（16）、ラゴス市最大級の民間医師機関とのMOU締結
- 5つのセンターでのパイロットプロジェクトの展開の可能性について州政府と議論を進行中。
- ・ガーナ：クリニックと病院（25）、薬局の署名（30）、ラボ（25）
 - ・ジンバブエ：80%のマーケットシェアを持つ最大の通信会社とのパートナーシップ
- 250のクリニックでの採用、トレーニング実施中
- 182の薬局にて採用
- ・アメリカ：ロサンゼルス3つの外来手術センターでパイロットをまもなく開始

短期目標・中長期目標：

短期目標：現在取り組む4カ国での更なるビジネス拡大。
中長期目標：モザンビーク、ケニア、ルワンダ、コートジボワールでの事業展開。2020年の初旬にアメリカでのニッチな機会をとらえ、調査を実施。ビックデータを活用し、医療アクセス率への向上、政策や運用の改善に活かす。

資金調達目標：

ステージ：シード期、金額：150万米ドル

他企業・機関との連携事例：

ジンバブエのディストリビューションに関し、Cassava Smarteck（Econoet Wireless）と収益分配ライセンス契約を締結。同社に対して、技術サポートを供与。

株主構成：

CEO（63.7%）、TALAPAK（3.86%）、Kepple（0.7%）、その他個人

実績・受賞歴：

- ・ファストカンパニーによる「世界で最も革新的な企業」へのノミネート（2018）
- ・最もスケーラブルな中小企業に対する国連ITU世界賞（2018）



携帯電話をベースとするインターフェイス、クラウド上で情報を管理。



患者はアプリを使って医療従事者とコミュニケーションをとり、医療専門知識を入手できる



① 関心のある日本企業
② 期待する連携：

- ①ヘルスケア企業、生命・医療保険会社、製薬会社、情報通信会社、投資会社
- ②投資、日本・アジア市場での自社製品の流通・販売契約



Phillip Jarman

Co-founder & COO

- ・ Imperial College London MBA修了。専門はコーポレート・ファイナンス及びベンチャー・キャピタル。
- ・ UBSのウェルスマネジメント部門で7年間、アフリカ在住の超富裕層向け投資戦略に従事。その後、2016年にAnglo African EnterprisesのGeneral Managerに就任し、英国に拠点を置くフィンテック分野のスタートアップへの投資、及びアフリカの金融機関へのフィンテック技術の提供を担当。

企業概要：

URL：	https://app.seso.global/properties
所在地：	ナイジェリア（ラゴス）、イギリス、ガーナ、南アフリカ、カナダ
設立年：	2017年
年間売上高：	30万米ドル
従業員数：	11名

ビジネス概要：

ナイジェリアでは、不正な不動産取引が横行しており、適切に当局に正式に登録されている土地は、ナイジェリアのわずか3%未満と言われる。

同社はブロックチェーンを用いた不動産取引を実現。全ての取引はスマートコントラクトを用いて、不動産取引（購入・賃貸）・住宅ローン・土地サービスなどを、安全性高くコストを削減して提供。

顧客に銀行、弁護士、不動産等の選択肢を提供するため、ビッグデータを活用して業界の利害関係者をまとめて住宅市場を分析。より良い住宅統計と意思決定プロセスを消費者に提供。

住宅ローンに関する予測レポートを銀行に情報提供するために、AIの活用も開始。

市場規模・ターゲット顧客層、マーケットポジション：

- ・ 住宅仲介にて年間1,200,000,000米ドル（ナイジェリア）の年間売上
- ・ 取引で5%の仲介料を獲得（1取引での収益は約3,000米ドル）、高いキャッシュフロービジネスモデルを確立
- ・ 南アフリカとガーナでパイロットを開始、モロッコとエジプトでの展開も視野に入れ、調査を開始

トラクション：

ナイジェリア・南アフリカでの事業を展開。

2000以上の不動産を掲載。

5000以上の閲覧を記録、6つの不動産を販売。

短期目標・中長期目標：

短期目標：現在取り組むナイジェリア・南アフリカでのビジネス拡大。

中長期目標：2021年末までにガーナ、ケニア、ジンバブエ、シエラレオネでの事業展開を目指す。

長期的には、アフリカ大陸全体および新興市場で事業を展開を目指す。

資金調達目標：

2020年末までにシリーズA・400万米ドルの資金調達を計画。

他企業・機関との連携事例：

- ・ スタンダード・チャータード銀行（ナイジェリア）：セソのプラットフォームを通じて住宅ローンを提供
- ・ ファーストシティモニュメント銀行（イギリス）：セソプラットフォームを通じてナイジェリアの不動産を購入する英国居住者向けのホームエクイティローンを提供
- ・ Centre for Affordable Housing Finance in Africa (CAHF)（南アフリカ）：ケープタウンでのセソの立ち上げに投資、市場情報の提供。

株主構成：

CEO（38.7%）、COO（19.5%）、Westvine Holdings Ltd（9.6%）、Kuntu Company（6.1%）、CTO（2.5%）、その他個人

実績・受賞歴：

- ・ エコバンク フィンテック フェロウシップ
- ・ アフリカブロックチェーンアワード
- ・ ファイナンス・イン・モーション北アフリカ調査助成金
- ・ ビル・アンド・メリンダ・ゲイツ・グラント





ナイジェリア



Property Seller

Simple and effective platform to manage, market and sell your properties.



Property Buyer

Fast, simple access to purchase trusted properties at competitive mortgage rate.



Bank

Reducing your risk, lending with confidence and increasing access to financial inclusion.



Land Service Providers

Regulated professional Lawyers, Valuers and Surveyors.
-
Sell your services to a wider clientele.

住宅ローンや土地サービスも
一気通貫で提供



Luxury 3 Bedroom Grandeur Apartment Ground Floor

₦ 62,500,000

Adriano Properties, Airport Road, Lugbe

3 4 2350 sqm

Luxury apartment complex with private, security, car park, independent power & water supply with gym, spa & swimming pool, reception & concierge

Featured Property



Luxury 2 Bedroom Grandeur Apartment ground floor

₦ 53,000,000

Adriano Properties, Airport Road, Lugbe

2 3 2150 sqm

Luxury apartment complex with private, security, car park, independent power & water supply with gym, spa & swimming pool, reception & concierge

Featured Property

マーケットプレイス



① 関心のある日本企業

② 期待する連携：

①不動産・インフラ関連企業

②Sesoのプラットフォームを利用したアフリカ市場での展開、投資



Karim Aboubakar

CEO

- ・ラヴァル大学（カナダ）学士。
- ・農業経済学の研究員、Nestlé Nespresso SA等を経て、2017年にInvestivを創立。

企業概要：

URL：	https://www.investivgroup.com/
所在地：	アビジャン
設立年：	2017年
年間売上高：	30万米ドル
従業員数：	12名

ビジネス概要：

西アフリカにてドローンを駆使した精密農業（スマート農業）のサービスを提供。ドローンやセンサー技術等を駆使して、生産性と収入向上に向けた技術的なソリューションを提供。現在展開しているサービスは以下の4つ。

1. 土地環境の精査と農業区画の測定：土地開発計画の設計のため、ドローンを農業区画予定地の上空に飛ばし、一定の間隔で高解像度の画像を撮影、それらを地図作成ソフトウェアに取り込んでデータ処理を行う。
2. 植物検疫診断サービス：生産効率を最適化するため、当社では西アフリカ諸国の農業損失の50%と言われる病害に効果的に対処するアプリケーションを搭載したドローンを設計し、植物検疫診断サービスを実施。
3. ドローンによる肥料の噴霧：10～20リットルの肥料を積載可能なドローンを備えており、10分程2ヘクタールの農地に噴霧。
4. 生育環境を可視化したプラットフォームの提供：顧客は、ドローンによって収集した農地区画のデータ、生育環境の変遷や作物の成長度合いを専用のオンラインプラットフォームにて確認できる。顧客の要望に応じて、農地のマネジメントや生産効率向上のためのアドバイスも実施。

市場規模・ターゲット顧客層、マーケットポジション：

西アフリカにて2000万人以上の農民・農業技術者・農業技術者に顧客を有する。コンピュータエンジニアや農業エンジニアを社内にも有する。

トラクション：

公社、個人の農家（兼業農家含む）、農産品加工企業、種苗・肥料取扱企業、農業分野のNGOなどで、現在の顧客・団体数は60。2018年までの売り上げは1億600万CFAフラン（1,910万円、1CFAフラン＝約0.18円）。

短期目標・中長期目標：

2020年にマリとセネガルでのビジネス展開を目指す。

資金調達目標：

2020年末までに200万米ドルの資金調達を計画。

他企業・機関との連携事例：

Yuren（中国）：農業ドローンの輸入
WeRobotics（ドローンをはじめロボットエキスパートのグローバルネットワーク）：技術支援
Afrique Phyto Plus（コートジボワール）：農業技術支援
コートジボワール政府当局：ドローン法の整備

株主構成：

CEO(65%)、Toure Amadou (5%)、Afrique phyto plus (30%)

実績・受賞歴：

- ・Ivorian Business Confederationにて最優秀賞（2017年）
- ・アフリカ開発銀行による「農業分野における革新的プロモーター」賞（2018年）
- ・アフリカにおけるAgrostrides 30 under 30でのベスト農業プロジェクト認定
- ・アビジャン地区の「Allasane Dramane Ouattara」賞、
- ・ナイジェリアの財団「トニー・エルメル」起業家賞（2017年）
- ・「スタートアップ・ポリテクニク・パリ」コンテスト3位（2019年）

※以下をあわせてご参照ください。

- ・ジェットロ地域分析レポート「[ドローン技術を駆使した精密農業を展開（コートジボワール）](#)」（2019年9月）



In Ivory Coast on 11th July 2019, Yacouba Pore drone pilot at INVESTIV is using a drone to spray cotton crop. Photographer name : Aboubakar Karim

Investiv社が組み立て、センサーとアプリケーションソフトウェアを搭載（ドローンの機材は中国製）



農家の生産性と収入向上に向けた技術的なソリューションを提供



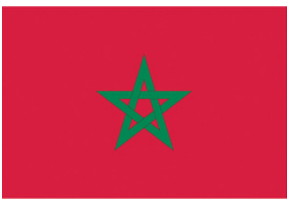


① 関心のある日本企業

② 期待する連携：

①ドローン・AIソリューション開発を行っている企業、また精密農業に携わる企業

②日本企業とのR&D、日本企業からのドローンパーツやソフトウェアの調達、日本企業からの投資



モロッコ



Kenza IDRISSI

Co-founder & CCO

- ・プロジェクトマネジメントで修士号、ロジスティクス及びサプライチェーンマネジメントで博士号を取得。
- ・2018年1月にKourtimを設立。運送会社勤務の経験があり運送業の課題を熟知するCEO、アルゴリズム開発を担うCTO、フルスタックエンジニアと共に、陸上輸送のプラットフォームを開発。

企業概要：



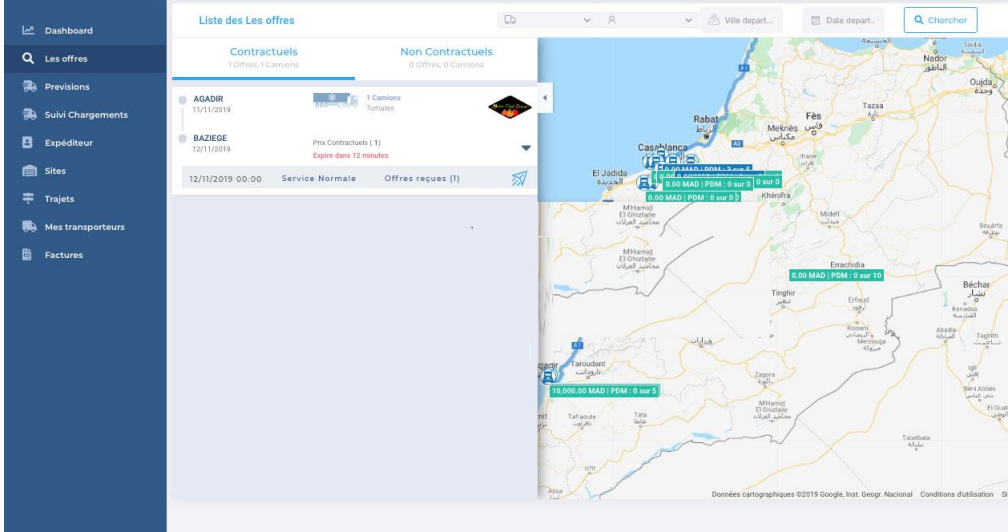
URL：	https://kourtim.com/en/
所在地：	カサブランカ
設立年：	2018年
年間売上高：	—
従業員数：	4名

ビジネス概要：

陸上輸送貨物の集荷から配送までの全工程を計画・管理するデジタルプラットフォームを開発、提供。プラットフォームの全ユーザー（荷主、運送業者、チャーター業者、運転手など）にとって、輸送のフローとコストを可視化し、管理・モニタリングできる利点がある。

50を超える基準に基づくアルゴリズムを用い、運送管理システム（TMS）のユーザー利用履歴を分析することで、荷主側は最適な運送業者の選定が可能になる。また、運送業者にとっては、プラットフォームの利用により効率良くドライバーを選定でき売上・利益の計算も容易になる、ドライバーにとっては配送に係る燃料代や高速道路利用料金を自動計算できるなどのメリットがある。

Kourtim社自身は出荷毎に徴収する手数料で利益を創出している。



貨物のトラッキング画面①

市場規模・ターゲット顧客層、マーケットポジション：

市場規模：3500億米ドル、15億超個の輸送貨物/年（アフリカ全土）。

ターゲット顧客層：運送業者（約80万社）、輸送会社（約40万社）、トラックチャーター業者（約25万）、ブローカー（約20万）。

トラクション：

- <2019年5月以降の増加数>
- ・顧客（運送業者、輸送業者、ブローカー等）：40社増
- ・ユーザー（荷主等）：150名増
- ・取引数：3000件増

短期目標・中長期目標：

2020年7月：海上輸送・航空輸送を含むサービスの提供開始。

2021年まで：DRC、コートジボワール、エジプト、ナイジェリア、ケニア、セネガルでのサービス提供を開始。

資金調達目標：

—

他企業・機関との連携事例：

モロッコの大手2企業にサービスを提供。

株主構成：

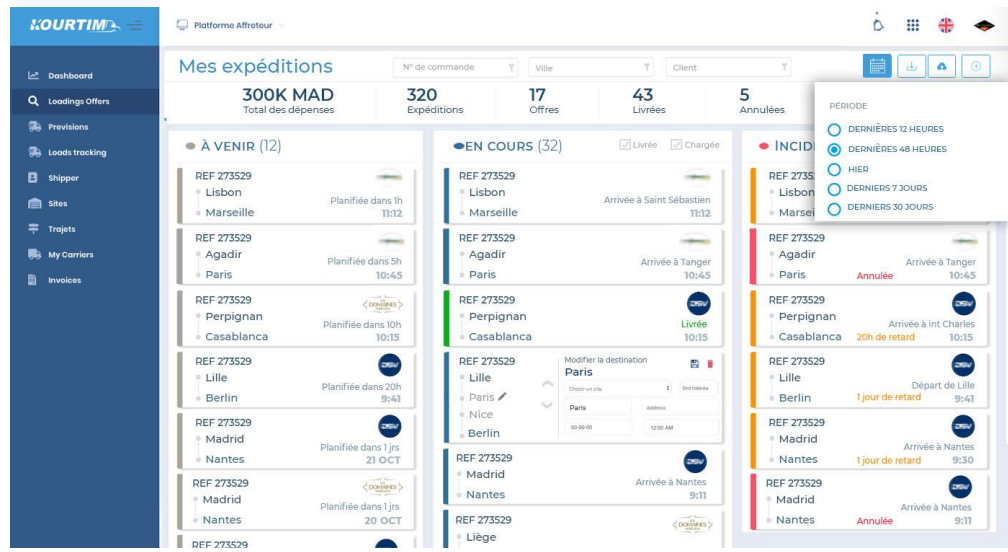
Co-founder & CEO：65%，Co-founder & CTO：30%，Co-founder & CCO：5%

実績・受賞歴：

- ・ Demo Africa 2018 – winner
- ・ Moroccan Logistics Awards (MLA2019) – Startup of the Year
- ・ Business Initiative Directions (BID) – International Award in Quality 2018 他

※以下をあわせてご参照ください。

- ・ ジェトロ地域・分析レポート「[特集：アフリカ・スタートアップ：物流・運輸の変革者に聞く](#)」
- ・ ジェトロ調査レポート「[アフリカ・スタートアップ100社](#)」（2019年2月）（p.9で紹介）



貨物のトラッキング画面②



① 関心のある日本企業
② 期待する連携：

① AI・機械学習・ビッグデータなどを活用してスマートモビリティに取り組んでいる日本企業

② スケーリング戦略、マルチGPU/マルチノード等のデバイス開発における連携



Firas Rhaiem

Co-founder & CEO

- ・カナダでエンジニアリングを専攻した後、ESCP（パリ）でExecutive MBA、ISG International Business School（パリ）及びMiddlesex University Londonでdouble degreeを取得。
- ・IBM、Deloitte、ictQATAR等でマネジメント&コンサルタント部門に在籍。

企業概要：



URL：	http://epilert.io/
所在地：	アリアナ
設立年：	2017年
年間売上高：	—
従業員数：	16名

ビジネス概要：

てんかん患者の発作を予知する医療用ブレスレット”Epilert（エピラート）”を開発。エピラートはアルゴリズムと5つの内蔵バイオセンサーからAIが発作を予知。腕に装着して使用する。アプリと連動しており、発作の予兆が検出されると、患者本人及び関係者（医師、家族など）にメッセージが即時送信される。

また、てんかん発作のデータはデバイスに蓄積されるため、蓄積したデータを医師のプラットフォームであるEpidocで保存する。医師はデータから発作の原因を分析し、患者をモニターすることができる。

市場規模・ターゲット顧客層、マーケットポジション：

市場規模・ターゲット顧客層：6500万人（世界のてんかん患者数）。まず参入障壁の低いアフリカ市場でシェアを拡大し、最終的には世界No.1のシェア獲得を目指す。また、将来的にはてんかんのみではなく、パーキンソン病、アルツハイマー病、多発性硬化症などの神経疾患をもつ患者の神経活動をモニターできるデバイスの開発と、マーケットの拡大を目指す。

マーケットポジション：直接的に競合するのはEmpatica社だが、Epilert社によれば、Empatica社製のデバイスが4つのセンサーを使用するのに対し、エピラートはEDA (Electrodermal Activity)を含む5つのセンサーを使用しており、より正確性に優れる。また、チュニジアで開発・製造することでコストを下げることができ、価格面でも競争力を有する。

トラクション：

マーケティング・キャンペーンなしで、約1000件の購入予約を受付済み（2019年11月時点）。販売は2020年3月から開始予定。

短期目標・中長期目標：

短期：アフリカ大陸、特にエジプト・アルジェリアでの事業拡大。この2国は、一定数のてんかん患者が存在し（エジプトは約100万人、アルジェリアは約35万人）、規制および他社との競合の観点から参入障壁が低いため。

中長期：2024年末までに患者から収集したデータを自社に一極集中させ、てんかん以外の神経疾患（パーキンソン病、アルツハイマー病等を含む）のモニターを可能にする。

資金調達目標：

2020年末までに200万米ドルの資金調達を計画。

他企業・機関との連携事例：

Arrow Electronics：Epilert社に電子部品を供給。

Elemaster：製造委託先。チュニジアの工場デバイスを製造。Elemasterは米・欧などにも工場を有するため、将来的には販売する市場に近接した工場での製造も可能。

株主構成：

Co-Founder & CEO: 30%, Co-Founder & COO: 27.5%, Co-Founder & Business Developer: 20%, Symedrik社：17.5%他

実績・受賞歴：

- ・ Afric’Up - Startup Africa Summit 2018 – ピッチ賞（1位）
- ・ Bigbooster Lyon 2018 – Best 10 startups in Europe
- ・ World Economic Forum on MENA 2019 – Top 10 start-ups helping to change the Arab world 他

※以下をあわせてご参照ください。

- ・ ジェトロ調査レポート「[チュニジアのスタートアップ最前線](#)」（2019年3月）（p.15で紹介）
- ・ ジェトロ調査レポート「[アフリカ・スタートアップ100社](#)」（2019年2月）（p.23で紹介）



Epilert社が開発したてんかん発作を予知するブレスレット



患者・関係者などが使用できるアプリ



① 関心のある日本企業

② 期待する連携：

- ① 医療機器メーカー
- ② R&D, 投資、日本・アジア市場での自社製品の流通・販売



Mohamed Aboulnga

Co-founder & CCO

・エジプト最大の電子決済プラットフォームに成長したFawyで5年間、UAE発のライドシェアサービスCareemで3年間勤務。

・2017年、Halan for Technology & Services（以下、“Halan”）を設立し、エジプト初のトゥクトゥク（自動三輪車）・オートバイの予約アプリの提供を開始。



Halan

企業概要：

URL：	https://www.halan.com/
所在地：	カイロ *スーダン・エチオピアでも事業展開
設立年：	2017年
年間売上高：	1000万米ドル
従業員数：	300名超

ビジネス概要：
エジプト初のトゥクトゥク・オートバイのライドヘイリングアプリを提供。Uber同様、車両の所有者と乗客をマッチングする仕組み。
2018年には外食産業向けデリバリーサービスも開始し、マクドナルド、KFC、ピザハットなどエジプトに進出している大手外食企業のデリバリーを受託してビジネスを拡大。
現在では、ナイジェリア発でアフリカ最大のECサイトJumiaの配送サービスも受託するなど、食品以外の配送も行っており、B2B、B2Cの両方で事業を拡大中。
乗客や配達先から支払われる手数料、車両のラッピング広告スペースの販売等から収益を得る。

市場規模・ターゲット顧客層、マーケットポジション：
市場規模：約5億人（Halanが事業を展開する国の総人口）
マーケットポジション：エジプトにおいて唯一トゥクトゥクのライドヘイリングビジネスを展開している。UBER、Careemも自動二輪車のライドヘイリングを行うが、ターゲット顧客は重複していない。また、フードデリバリー分野においては、Halanが唯一のMaaSプロバイダー。

- トラクション：**
- ・ 月間アクティブユーザー数：15万人超
 - ・ アプリのダウンロード数：約200万回
 - ・ 物流部門の利用者数は2019年1月時点と比較し4倍の約300万回/月に増加。
 - ・ エジプトの30都市に加え、スーダン・エチオピアでも事業展開。
 - ・ 月額収益：約150万米ドル
 - ・ 従業員300人超のうち、ICTエンジニアは70人。
 - ・ 登録運転者数：5万人（以上、全て2019年11月時点の数値。）

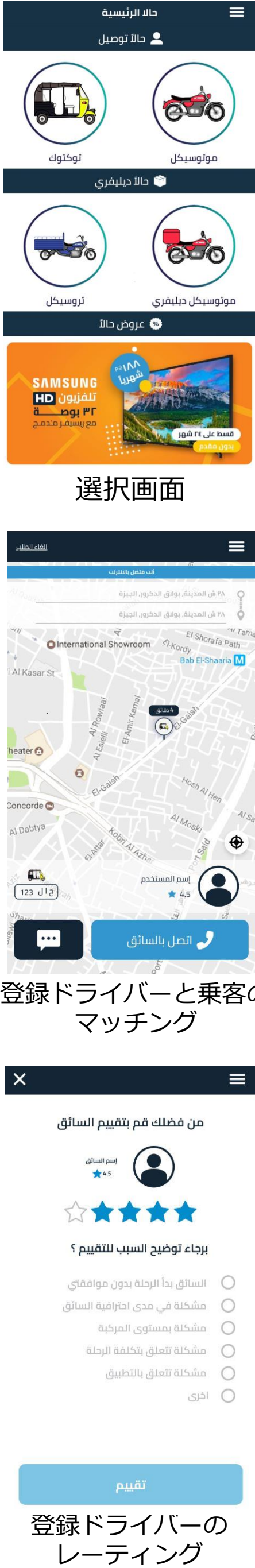
短期目標・中長期目標：
サービスが行き届いていないコミュニティに焦点を当てながら、短中期的にはパン・アフリカレベルでの「スーパーアプリ」化、長期的にはアフリカ域外でのサービス展開を目指す。

資金調達目標：
1,000万米ドルのシリーズB調達の最終段階（2019年11月時点）。

他企業・機関との連携事例：
Amazon, Google, Adjust, Criteo, Atlas, Vodafone, Americana等との協業実績あり。

株主構成：
Algebra Ventures, Battery Road Digital Holdings, Middle East Ventures Partners (MEVP), Texila Corporation, Shaka Capital, UTT Holding, Egypt Venturesが主要株主。保有比率は非公開。

実績・受賞歴：
・ E-Commerce Summit - Mobility Award (2019)
※ジェットロ地域・分析レポート「特集：アフリカ・スタートアップ：物流・運輸の変革者に聞く」をあわせてご参照ください。





①関心のある日本企業

②期待する連携：

①モビリティ関連企業

②技術の提供・投資



Amber Freeman

Legal & Compliance Manager

- ・前職は、ヨハネスブルクの商業法律事務所にて、アソシエイトとして勤務。サブサハラアフリカにおける農業分野のコーポレートファイナンスの構築や投資取引について担当。
- ・南アフリカにて弁護士資格を有する。
- ・現在は、法律・コンプライアンスのマネージャー職として、法的プロセス・契約交渉・規制遵守を担当。

企業概要：

URL：	https://www.aerobotics.com/
所在地：	ケープタウン
設立年：	2014年
年間売上高：	非公開
従業員数：	82名

ビジネス概要：

ドローン等から取得した写真データと機械学習・アルゴリズムを組み合わせることで果樹園の画像分析を行い、果樹の生育状況、病虫害などのリスクを栽培農家に対して早期に提供する。空撮データを分析して提供するAeroviewと、地上データを撮影し分析するAeroview InFieldの2種類のアプリがある。蓄積された果樹の生育データは、銀行が農家に融資する際の信用情報として利用される他、保険や資産評価、出荷管理にも活用されており、将来的には物流や小売りまでつなぐバリューチェーン全体へのサービス提供を目指す。

市場規模・ターゲット顧客層、マーケットポジション：

市場規模：8200万エーカー（世界の果樹園の面積）、約263億米ドル/年。
ターゲット顧客層：果樹栽培農家（シトラス、葡萄、ナッツ類）、保険会社などの金融機関
マーケットポジション：果樹栽培のデータ分析における先駆的存在。Aeroboticsによれば、収集済みのデータ量、データ分析に用いるアルゴリズムの発展度等においても、競合他社を大きく引き離している。

トラクション：

- ・ データ処理した樹木数：42,355,600本、同面積：120,999ha、同果樹園数：16,609
- ・ 顧客数：815
- ・ 事業展開国：13か国（以上、全て2019年11月時点の数値。）

短期目標・中長期目標：

短期：果物の収量予測を可能にする新製品を2020年に展開予定。
中長期：樹木作物バリューチェーンのあらゆるステークホルダーにdata drivenのソリューションを提供。
事業対象国：2019年第1四半期に米国ロサンゼルスにオフィスを開業。南アフリカ、アフリカの他国、南北アメリカ、欧州、アジアで事業を拡大予定。

資金調達目標：

2000万米ドルのシリーズB調達の最終段階（2019年11月時点）。2021年にシリーズC資金調達を計画。

他企業・機関との連携事例：

AFGRI Agri Services（再販売契約締結先）、Isbank、ソフトバンク

株主構成：

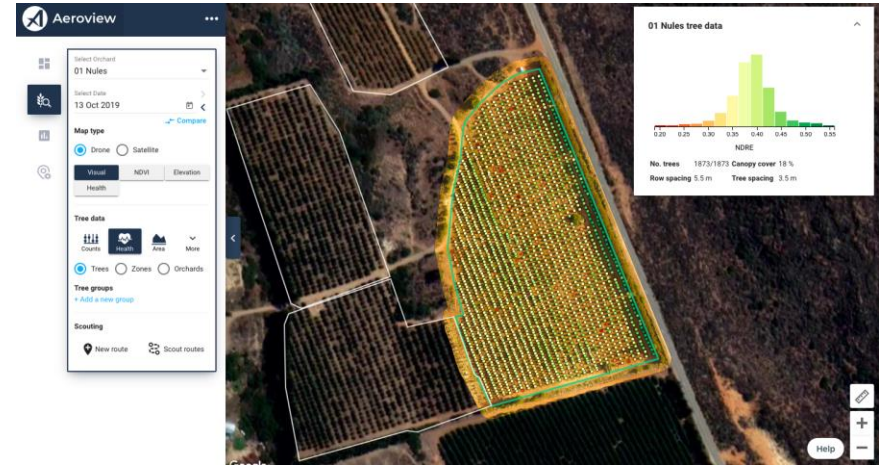
Founders (37%), Paper Plane Ventures (18%), Nedbank (12%), 4Di Capital (7%), Savannah Technology Holdings (6%)

実績・受賞歴：

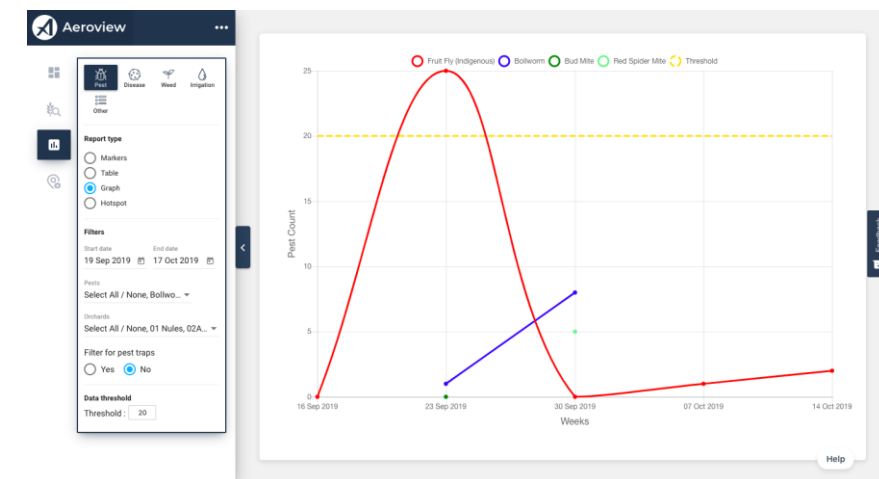
- ・ CNBC All Africa Business Leader Awards 2018 – Innovator of the Year
- ・ Google Launchpad Accelerator in San Francisco, 2018
- ・ South Africa’s Top 5 Most Exciting Startups 2018 (Head Chef & Nedbank)
- ・ 10 most innovative companies in Africa in 2019（米国ビジネス誌”Fast Company”）
- ・ Best Technology Company of the Year 2019 (Africa Tech Week 2019)
- ・ Most Innovative African Startup Award (AfricArena – Vivattech 2019)
- ・ The Future of HR Awards 2019 (sponsored by Careers24) – Employer of Choice: Small to Medium

※以下をあわせてご参照ください。

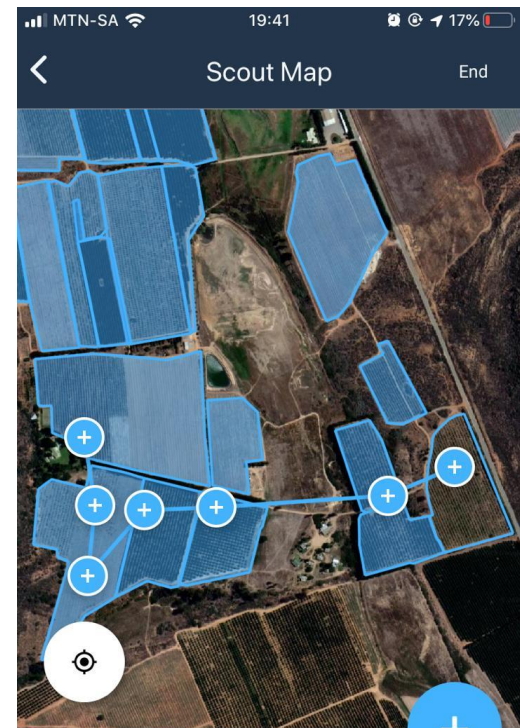
- ・ ジェトロ調査レポート「[南アフリカ共和国のスタートアップ事例ー新興国におけるイノベーションの実態ー](#)」（2018年8月）（p.8で紹介）
- ・ ジェトロ調査レポート「[アフリカ・スタートアップ100社](#)」（2019年2月）（p.74で紹介）
- ・ 世界は今 JETRO Global Eye「[南アフリカ発のスタートアップー多面性から生まれた企業が世界へー](#)」（2019年7月11日）（Aeroboticsは2:57から登場）



Aeroview
樹木の健康状態を示すデータ



Aeroview
検出された病虫害を示すグラフ



How can I add a data point?
Stand in front of the tree and tap on the plus button

Aeroview InField
撮影するポイントを選択



- ① 関心のある日本企業
- ② 期待する連携：

日本の果樹栽培農家へのサービス提供、保険会社やフードバリューチェーンに関わる総合商社との戦略的連携、投資（シリーズC）。