

## *Africa Start-Up100*

# アフリカ・スタートアップ100社

2019年2月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

海外調査部中東アフリカ課、ラバト事務所、カイロ事務所、  
アディスアベバ事務所、ナイロビ事務所、ヨハネスブルク事務所、  
マプト事務所、アビジャン事務所、ラゴス事務所、パリ事務所

#### 【免責条項】

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。ジェットロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェットロおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。

禁無断転載

# はじめに

近年、アフリカ発スタートアップへの日系企業の関心が急速に高まっている。アジアに次ぐ巨大市場と目されるアフリカだが、これまで市場のデータがほとんど存在せず、アプローチが難しかった。ところが、ビッグデータ革命の波がアフリカにも押し寄せたことで、日系企業にも新たな参入の可能性がもたらされている。

ビッグデータは、貧困層（BOP）や農村の消費者を可視化することを可能にし、有効な市場開拓ツールとなっている。また、持続可能な開発目標（SDGs）の達成においても、ビッグデータを活用したビジネスは、社会的な課題解決を持続的に図る手段として注目されている。

では、日本企業がアフリカのビッグデータにアクセスするには、どうしたら良いのだろうか。そのひとつの答えとして検討に値するのが「現地発スタートアップとの連携」だ。例えば、携帯電話をプラットフォームとする決済システムは、いまや社会インフラとして確立され、様々な金融サービスの提供を可能にしている。そして、こうしたプラットフォームを使って新たなビジネスモデルを展開するスタートアップが続々と誕生し、ビッグデータを蓄積させている。

ジェットロでは、こうした活気ある現地発スタートアップの実態を捉えることを目的に、在アフリカ事務所ネットワークを最大限に活用し、アフリカ9カ国を中心とするスタートアップ100社のリストを整備した。本レポートが、アフリカでの新たなビジネスを検討する日本企業や、すでに進出している日本企業の皆様の一助となれば幸いである。

2019年2月  
日本貿易振興機構（ジェトロ）  
海外調査部中東アフリカ課

# 目次

- 1.モロッコ .....p7～17
- 2.チュニジア .....p18～24
- 3.エジプト .....p25～39
- 4.エチオピア .....p40～48
- 5.ケニア .....p49～64
- 6.南アフリカ共和国....p65～83
- 7.モザンビーク .....p84～88
- 8.ナイジェリア .....p89～104
- 9.コートジボワール....p105～115



# アフリカ・スタートアップ100社リスト

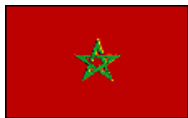
国	No.	企業名 (カタカナ)	企業名 (アルファベット)	業種	紹介文	頁
モ ロ cco	1	アティクール	ATTICOOL	環境・エネルギー	無電化で環境に優しいセラミック素材の冷蔵庫の製造・供給	8
	2	クルティム	KOURTIM	交通・物流	道路貨物輸送の全工程を計画・管理するサービスの提供	9
	3	カスキー	Casky	IT・ソフトウェア	自動二輪車の安全を確保し、運転手が報酬を受ける機会の提供	10
	4	クイックス	KWIKS	IT・ソフトウェア	アルゴリズムで採用候補者を選定	11
	5	ピーコック・フィナンシャルズ	Peacock Financials	IT・ソフトウェア	AIで企業のデータ管理・分析をサポート	12
	6	モビブラン	Mobiblanc	IT・ソフトウェア	顧客のニーズに合わせたモバイルソリューションの提供	13
	7	オムニアップ	Omniup	通信	企業の広告機会と無料のインターネット接続サービスの提供	14
	8	メカド	MesCadeaux.ma	卸売・小売・EC	顧客のニーズに合わせたギフトを提供するEコマース	15
	9	ウェイズ・トゥ・キャップ	WaystoCap	卸売・小売・EC	BtoB取引オンラインプラットフォームの提供	16
	10	フーブラカー	hooplacar	広告・メディア	個人の自家用車を利用した屋外広告サービス	17
チ ニ ジ ア	1	アイ・ファーミング	iFarming	農業	アルゴリズムで最適な水利用をサポート	19
	2	ネクスト・プロテイン	Next Protein	環境・エネルギー	欧州規格の高品質なバイオ飼料・肥料を世界に	20
	3	アグリ・ランド	Agri-Land	環境・エネルギー	バイオテクノロジーで伝統企業が新産業創出	21
	4	データボーラ	DATAVORA	卸売・小売・EC	AIを活用し、目指すはEC業界の「ブルームバーグ」	22
	5	エピラート	Epilert	保健・医療	AI搭載のブレスレットで癲癇患者の発作を予知	23
	6	エノバ・ロボティックス	Enova Robotics	ロボティックス	アフリカ・中東初の自社ブランド人工頭脳搭載ロボットを開発	24
エ ジ プ ト	1	スエフル	Swvl	交通・物流	バスのライドシェアサービス	26
	2	ワッザフ	Wuzzuf	IT・ソフトウェア	エジプト最大の求人掲載プラットフォーム	27
	3	サイバータレンツ	Cyber Talents	IT・ソフトウェア	サイバーセキュリティ人材のプラットフォーム	28
	4	インスタバグ	Instabug	IT・ソフトウェア	モバイルアプリ開発用のためのバグ検出システム	29
	5	エルヴス	Elves	IT・ソフトウェア	AIアシスタントプラットフォーム	30
	6	エドファリー	Edfa3ly	卸売・小売・EC	海外商品の個人輸入代行サービス	31
	7	オトロブ	Otlob	卸売・小売・EC	エジプト最大のフードデリバリープラットフォーム	32
	8	ラ・レイナ	La Reina	卸売・小売・EC	女性向けのファッションレンタルプラットフォーム	33
	9	イベントス	Eventtus	卸売・小売・EC	チケット購入および主催者と出席者の交流プラットフォーム	34
	10	ヤオータ!	Yaoota!	卸売・小売・EC	エジプト最大の価格比較プラットフォーム	35
	11	ファウリー	Fawry	金融・保険	エジプト最大の電子決済システム	36
	12	ナファム	Nafham	教育	エジプト最大のオンライン教育プラットフォーム	37
	13	ヴェゼータ	Vezeeta	保健・医療	エジプト最大の医師の予約・評価プラットフォーム	38
	14	ディワンビデオズ	Diwan Videos	広告・メディア	中東・アフリカ最大のマルチチャンネル・ネットワーク	39

国 NO.	企業名 (カタカナ)	企業名 (アルファベット)	業種	紹介文	頁
エチオピア	1 トリプル・ボトムライン	Triple Bottom Line Enterprises	農業	スマートバルブを用いた水供給の最適化	41
	2 ベルキャッシュ	BelCash	環境・エネルギー	無電化地域への太陽光発電システムの割賦販売	42
	3 デリバー・アディス	Deliver Addis	交通・物流	国内初のオンライン料理配達サービス	43
	4 ゼイライド	ZAYRIDE	交通・物流	モバイル配車サービス	44
	5 キフィヤ	kifiya	金融・保険	オンライン支払いプラットフォームの構築	45
	6 アムライオン・システムズ	amlion SYSTEMS	金融・保険	オンライン人事税務管理システムの開発及び提供	46
	7 ゲベヤ	GEBEYA	教育	若手起業家向けICTビジネス教育	47
	8 オービット・ヘルス	Orbit Health	保健・医療	病院向けERPシステムの開発	48
ケニア	1 トウイガ・フーズ	Twiga Foods	農業	農家と販売店の橋渡し	50
	2 ウィーファーム	Wefarm	農業	ショートメッセージを利用した農家同士の知識共有	51
	3 エムコパ・ソーラー	M-KOPA Solar	環境・エネルギー	家庭用太陽光発電システムの割賦販売	52
	4 ペイゴー・エナジー	PayGo Energy	環境・エネルギー	ガスの量り売りを実現するガスボンベ・デリバリー	53
	5 センディ	Sendy	交通・物流	アプリを利用した配送サービス	54
	6 ロリ・システムズ	Lori Systems	交通・物流	貨物輸送に特化した配送サービス	55
	7 リンク	Lynk	IT・ソフトウェア	人材マッチングサービス	56
	8 フズ	Fuzu	IT・ソフトウェア	採用マッチングサービス	57
	9 ソコウォッチ	Sokowatch	卸売・小売・EC	インフォーマルな小売店向けE-commerce	58
	10 マイダワ	MYDAWA	卸売・小売・EC	医薬品に特化したE-commerce	59
	11 ビットペサ	BitPesa	金融・保険	ビットコインを利用したB2B間の海外送金	60
	12 ブランチ	Branch	金融・保険	低所得者向けマイクロファイナンス	61
	13 コポコポ	Kopokopo	金融・保険	アプリを利用したモバイルマネー管理システム	62
	14 プラ・アドバイザーズ	Pula Advisors	金融・保険	農業資材会社と提携し、農家にも補償を	63
	15 エネザ・エデュケーション	Eneza Education	教育	携帯電話を用いた学習サービス	64
南アフリカ共和国	1 アグリプロテイン	AgriProtein	環境・エネルギー	昆虫タンパク質製品	66
	2 エンプティ・トリップス	Empty Trips	交通・物流	物流キャリアと利用者とのマッチングサイトを提供	67
	3 ロコモユート	Locomute	交通・物流	カーシェアリングアプリ	68
	4 データ・プロフェット	DataProphet	IT・ソフトウェア	工場の生産性向上のためのAIソリューション提供	69
	5 フレックス	flx	IT・ソフトウェア	交通データの収集・分析で都市計画を提案	70
	6 ルンカニ	Lumkani	IT・ソフトウェア	低所得者向け火災検知・報知システム	71
	7 ジラフ	GIRAFFE	IT・ソフトウェア	採用・ジョブマッチングプラットフォーム	72
	8 ビヌ	BiNu	IT・ソフトウェア	大規模なマーケティング用データ提供	73
	9 エアロボティクス	Aerobotics	IT・ソフトウェア	高級作物の樹木生育状況をドローンで管理	74
	10 クリック・トゥ・シュア	Click2Sure	金融・保険	デジタル保険を提供	75
	11 インボイス・ウォークス	Invoice Worx	金融・保険	小規模商店向け融資サービス	76
	12 ヨーコー	Yoco	金融・保険	モバイル決済システム (mPOS)	77
	13 ネイキッド・インシュランス	Naked Insurance	金融・保険	AIを利用した保険サービス	78
	14 ノマニニ	Nomanini	金融・保険	インフォーマルセクター向けプリペイド式バウチャー	79
	15 フランクグループ	Franc Group	金融・保険	互助グループ向け投資・貯蓄アプリ	80
	16 ジュモ	JUMO	金融・保険	モバイル金融システムのバックヤードシステムを開発	81
	17 イーエム・ガイダンス	EM Guidance	保健・医療	医療者向けアプリ	82
	18 アエリアル・モニタリング・ソリューションズ	Aerial Monitoring Solutions(AMS)	ドローン	アフリカ市場向け低価格ドローン製造	83

国	NO.	企業名 (カタカナ)	企業名 (アルファベット)	業種	紹介文	頁
モザンビーク	1	アイズィーショップ	Izyshop	卸売・小売・EC	小規模農家販売支援用ECサイト	85
	2	モベルケア	Movelcare	保健・医療	葬儀保険向けの携帯プラットフォーム	86
	3	ビスケイト	Biscate	保健・医療	非正規労働者向けオンライン求人ボード	87
	4	ブラックボックステレビジョン	BlackBox Television	広告・メディア	インターネット不使用動画配信サービス	88
ナイジェリア	1	ファームクラウディ	farmcrowdy	農業	クラウドファンディングを通して農民のエンパワーメントを	90
	2	ババン・ゴナ	Babban Gona	農業	小規模農家を育成して高品質な農産物を販売	91
	3	ハロー・トラクター	Hello Tractor	農業	小規模農家向けの農機リース...「ウーバーのトラクター版」	92
	4	キトヴ	KITOVU	農業	ビッグデータを活用した、小規模農家向け情報提供サービス	93
	5	コボ360	KOBO360	交通・物流	トラック版「ウーバー」でアフリカの物流を改善	94
	6	テックポイント	Techpoint	IT・ソフトウェア	ナイジェリアのスタートアップデータベースを構築	95
	7	アイフィックス・エヌジー	iFix ng	IT・ソフトウェア	ハンディマン（修理工）への容易なアクセスを実現	96
	8	ビートドローン	BEATDRONE	IT・ソフトウェア	ドローン技術で事業効率性をもたらす	97
	9	ジュミア	JUMIA	卸売・小売・EC	アフリカ最大のEコマースサイト	98
	10	オカダブックス	OKADABOOKS	卸売・小売・EC	電子書籍で読み手、書き手に可能性を広げる	99
	11	クディ	KUDI	金融・保険	AIを利用してシームレスな支払体験を提供	100
	12	パガ	PAGA	金融・保険	銀行口座がなくても利用可能なモバイル決済サービス	101
	13	ピギーベスト	Piggyvest	金融・保険	誰でも貯蓄ができるサービスの構築	102
	14	リライアンス HMO	Reliance HMO	保健・医療	遠隔医療と医療保険サービスの融合	103
	15	ベビーミゴ	babymigo	保健・医療	妊婦・子育て中の親向けオンラインサービス	104
コートジボワール	1	ICT4DEV	ICT4DEV	農業	農家・農協向けネットワーク	106
	2	ウィフライ・アグリ	WeFly agri	農業	ドローン等を用いた農地管理	107
	3	ガジィ	GAGIE	農業	農場モニタリング・灌漑用の自動給水システム	108
	4	アクツルート	ACTUROUTE	交通・物流	高度な道路交通システムで渋滞や事故を回避	109
	5	チモン	TIMONN	交通・物流	小銭代わりに少額決済システム	110
	6	ディバム・インテグラ・サービス	Divam Integra Services	IT・ソフトウェア	企業・政府・消費者向けのシステム開発	111
	7	リフィレッド	LIFI-LED	通信	LED照明によるインターネットサービス	112
	8	サイネット・ペイ	CINETPAY	卸売・小売・EC	モバイル決済システム	113
	9	クイック・キャッシュ	QuickCash	金融・保険	手軽な国際送金サービスを提供	114
	10	ケラシー	QELASY	教育	デジタル教科書・教材配信サービス	115

# 1. モロッコ





# アティクール (ATTICOOL)

環境・  
エネルギー

## 無電化で環境に優しいセラミック素材の冷蔵庫の製造・供給

### 問題意識

- ・ アフリカ地域の約6億2,100万人が電力供給を受けられず、食材等の冷蔵保存ができない。モロッコでは人口の8割が電気を利用できるが、電気料金は割高。
- ・ 大学寮で生活する学生約5万人は、寮の事情により電気冷蔵庫が利用できない。
- ・ 環境志向のホテルが増えてきている。

### ビジネスモデル

- ・ ソーラーパネルとバッテリー付きのセラミック製冷蔵庫を販売。太陽光発電で冷蔵庫の壁に内蔵された水を冷却し、冷蔵庫内を常に8度に保つことが可能。また、バッテリーを利用することで、連続20時間の稼働が可能。
- ・ プラスチック製電気冷蔵庫と比べ、同社の冷蔵庫は環境に優しい。
- ・ 電力消費の削減に貢献できる。
- ・ 冷蔵庫1台あたりの販売価格は約130ユーロ。

### 会社概要／実績

- ・ 2018年設立
- ・ 「スタートアップ・ウィークエンド・モロッコ2016」、「サムソン・ソルブ・フォー・トゥモロー2016」で優勝（モロッコ、2016年）。※ATTICOOL事業の発展段階（登記前）。
- ・ 「Open Mind Initiative」で優勝（モロッコ、2018年）。
- ・ 「Le Phare」（フランス・マルセイユ）にモロッコ代表として選出（2018年）。
- ・ 会社ホームページ：<https://www.f6s.com/atticool1/about>



創業者のモハメド・アティ  
Mohamed ATTI氏（同社提供）



アティクール社の冷蔵庫。ソーラーパネルとバッテリーが付属されている。（同社提供）





## 道路貨物輸送の全工程を計画・管理するサービスの提供

### 問題意識

- ・モロッコでは荷主（会社）が、適当な運送業者を適当な時期に見つけること、運送工程と貨物に適した運送費を、都度交渉することが困難。
- ・出荷から配送までの運送状況をリアルタイムで把握することが難しく、運送の遅延や事故等を把握するのに時間がかかる。
- ・運送手続きや請求を書面で処理するには時間がかかる。（モロッコ企業の約9割は貨物輸送の手続きを書面で行っている。）

### ビジネスモデル

- ・道路貨物輸送の全工程を計画し、運送状況をリアルタイムで管理できるデジタルプラットフォームの提供。適正価格かつ効率的な運送を可能とする。
- ・荷主がプラットフォームに運送物の内容や出荷先を入力することで、瞬時に運送費が計算され、運送可能な運送業者の選択が可能となる。
- ・複数の運送業者に依頼する場合も、運送状況はプラットフォーム上で常に把握可能。遅延が発生する場合は、荷主は自動メッセージを受けることができる。
- ・運送手続きや請求をすべてオンライン化することで、手続きの効率化を図り、紙資源の消費を削減。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2018年
- ・モロッコ大手2企業にサービスを提供。
- ・DEMO AFRICAで優勝（2018年）。
- ・会社ホームページ： <https://kourtim.com/en/>



# カスキー (Casky)

## 自動二輪車の安全を確保し、運転手が報酬を受けられる機会の提供

### 問題意識

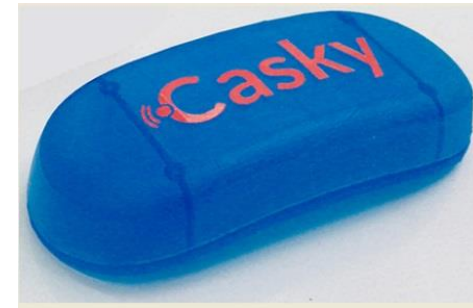
- ・ 主要顧客は二輪車の運転手 (BtoC) と関係企業 (BtoB) 。
- ・ 自動二輪車の安全確保と事故件数の削減。

### ビジネスモデル

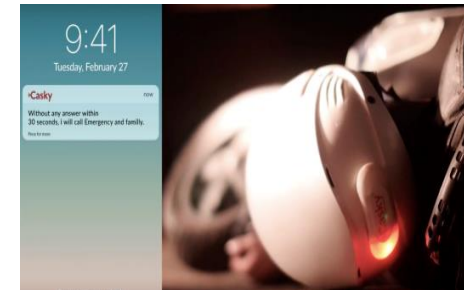
- ・ 世界初のブロックチェーンに基づいたAIのプラットフォームを活用し、自動二輪車の運転手の安全を守り、安全運転をすることで、運転手が報酬を受けられるシステムを構築。
  - ・ Caskyは自動二輪車の運転手のヘルメットに取り付ける以下の機能をもったデバイス (1台15ドル) を開発。
- ① 運転手が曲がりたい方向に首を傾けると、デバイスが同じ方向に点滅、運転手がブレーキをかけると別の点滅信号を出し、後方車に知らせる。
  - ② 運転手が事故に巻き込まれた際には、登録をした身内等の関係者に自動的に連絡がいくシステムを搭載。
  - ③ 運転手の位置関係から、道路の障害物や危険性、最寄のガソリンスタンドや修理工場を運転手のモバイルアプリケーションに通知するサービスを提供。
  - ④ 運転手の運転履歴等の個別データを集積し、安全運転をしている運転手は報酬 (お金もしくはサービス) を受けられる仕組みを構築。

### 会社概要 / 実績

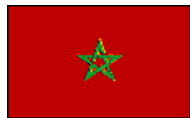
- ・ 設立年 : 2017年
- ・ モロッコ国内で1,000人が利用。
- ・ Best Road Safety Solution (モロッコ・マラケシュ、2017年)。
- ・ SILICON EUROPE INNOVATION AWARDS 2018 (フランス・パリ、2018年)。
- ・ 会社ホームページ : <http://casky.io/uk>



ヘルメットに装着するデバイス  
(同社提供)



デバイスをヘルメットにつけたイメージ図と、運転手が事故で転倒した際送られるメッセージのイメージ (同社提供)



# クイックス (KWIKS)

## アルゴリズムで採用候補者を選定

### 問題意識

- ・企業の人材発掘と雇用には時間とコストがかかる。企業活動では、特定の能力をもつ人材が緊急で必要になることがある。

### ビジネスモデル

- ・企業が求める能力を持つ適格な候補者を提案するデータを管理、活用するアルゴリズムを開発。
- ・月間、年間で申請されたプロフィールのビッグデータを企業のニーズに合わせて活用することで、リクルートにかかる時間が通常の12週間から6週間に短縮。
- ・企業はKWIKSのビッグデータから目的の人材を見つけることができる。
- ・KWIKSが提供するモバイルアプリケーションを通し、顧客は常にKWIKSのコンサルタントとやりとりが可能。



最高経営責任者アミン・カヤーテイ  
Amine Khayatei氏 (同社提供)

### 会社概要／実績

- ・設立年：2014年
- ・年間25～30企業（フランス、モロッコ、ベルギー、ルクセンブルク、アルジェリア）が利用。
- ・Reseau entrepreneurを受賞。
- ・会社ホームページ：<https://www.kwiksourcing.com/>



# ピーコック・フィナンシャルズ (Peacock Financials)

IT・ソ  
フト  
ウェア

## AIで企業のデータ管理・分析をサポート

### 問題意識

- ・ 主要顧客は、資産管理会社、保険や投資銀行など。
- ・ 顧客はデータソースの散在、データの管理や必要なデータの抽出、データの信憑性、利害関係者（ステークホルダー）が多様化することでエラーの多発、長時間を要するレポート作成など、多々課題を抱えている。
- ・ データ集積や管理をより早くかつ効率的に行える技術へのニーズがある。

### ビジネスモデル

- ・ 各顧客のニーズや課題に対して、大きく4つのサービスを提供。
  - ①データ管理、②データ分析（→AIや深層学習、機械学習を用いて情報を集積・分析）、③ブロックチェーン（→安全性が担保された状態でのデータ移転を可能にする）、④ソフトウェア（→各顧客のニーズに合わせた、レポート作成のモジュールの提供。従来2週間かかったレポートの作成時間は、1時間に短縮。
- ・ 同社のレポート作成技術は、以下を可能とする。
  - AIの活用によりレポートの製作時間とエラーの削減。
  - マシンラーニングにより、自動的にフィードバックを生成。
  - チャートやテーブルの（コンピュータ）ライブラリーは、レポートデザインを豊富に。
  - レポートをクラウドに置くことで、携帯やタブレットなどからいつでもアクセスが可能。
- ・ その他顧客のニーズに合わせて便利なレポート作成技術を提供。

### 会社概要／実績

- ・ 2014年設立
- ・ モロッコとフランスに顧客をもつ。
- ・ 中東の革新的なスタートアップトップ150のひとつとしてForbes誌に選ばれた（2017年）。
- ・ 中東のフィンテックのスタートアップトップ20のひとつとしてForbes誌に選ばれた（2018年）。
- ・ パリユーロプラスからfinance innovation（金融セクターで最も革新的で高付加価値な企業に付与）に認定（2017年12月）。
- ・ 会社ホームページ：<http://www.peacock.com/>



# モビブラン (Mobiblanc)

IT・ソ  
フト  
ウェア

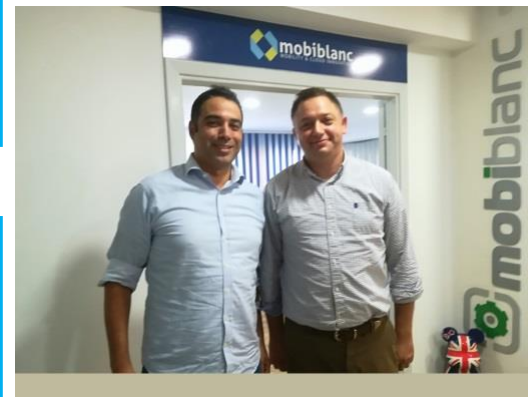
## 顧客のニーズに合わせたモバイルソリューションの提供

### 問題意識

モロッコでも急速に普及しているスマートフォンやタブレットを活用し、顧客に対してモバイルサービス、アプリの開発・提供を行う。

### ビジネスモデル

- ・モロッコのモバイルサービスを手掛けるリーディングカンパニーとして設立。
- ・モバイルマーケティングや新製品の発表、ターゲティングなど、顧客が要望するステージに合わせてカスタマイズしたパッケージサービスの提供を強みとする。
- ・短期的にはモロッコと域内市場に注力。2019年1月からフランスを皮切りに欧州もターゲットにする計画。テレコム・金融・スマートシティ・消費財の4本柱で事業を展開。



共同最高経営責任者のモハマッド・ベンブブカルMohamed Benboubker氏（左）とユセフ・エルアラウイYoussef El Alaoui氏（右）（同社提供）

### 会社概要／実績

- ・設立年：2010年
- ・モロッコの手通信会社や、モロッコ高速道路公社、王立リン鉱石公社等を主要顧客に抱え、モロッコ、チュニジア、ドバイに拠点をもつ。
- ・2018年は、Africa Digital Summit に入賞し、Elite Program（カサブランカ株式市場とロンドン株式市場が進める中小企業の事業拡大を促進するプログラム）に選出。
- ・会社ホームページ：<https://mobiblanc.com/>



## 企業の広告機会と無料のインターネット接続サービスの提供

### 問題意識

- ・ アフリカの90~95%の人々はインターネットに無料接続できる環境にない。

### ビジネスモデル

- ・ 10秒間のビデオ広告後に無料のインターネット接続が可能となるサービスを提供。
- ・ 企業はOmniupの利用者に自社の広告を配信でき、サービス利用者は、公共スペースや商業スペース等で無料インターネット接続が可能（モロッコ国内は2,000カ所）。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2014年
- ・ モロッコ国内で300件の広告を配信、モロッコ国内の約800万人（スマートフォン使用者の65%）がサービスを利用。
- ・ SEED STARS Worldのモロッコ国内大会で優勝（モロッコ、2016年）。
- ・ Endeavorの66th International Selection Panel (ISP)において、最も影響力のある起業家に選出（2016年）。
- ・ MITのG-labプログラムに選出（2018年）。
- ・ 会社ホームページ：<http://www.omniup.com/>



## 顧客のニーズに合わせたギフトを提供するE-コマース

### 問題意識

- ・ 結婚式や誕生日会といったお祝い事では、新郎新婦や主賓者が望むプレゼントを参加者が持ってくるとは限らず、参加者同士でもプレゼントが重なることが多々ある。

### ビジネスモデル

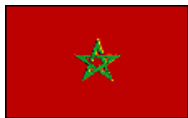
- ・ プレゼントのオンラインショッピングのほか、利用者のニーズに合わせたプレゼント提案サービス（無料）を提供。利用者が効率的にプレゼントを選択し、購入することを可能にする。
- ・ 結婚式では、新郎新婦がMesCadeaux.maのサービスを通して、プレゼントリストを作成し、招待客へオンライン上で共有。招待客は新郎新婦が求めるプレゼントを同じオンライン上で購入することが可能になるとともに、招待客間で購入リストを共有できるため、プレゼントの重複もなくなる。その他、多々イベントを盛り上げるサービスを提供。
- ・ 市場のニーズに合わせて、新たにBtoBオンラインプラットフォームや社会的活動のためのクラウドファンディングなどのオンラインサービスを展開。



最高執行責任者ヤシーン・エルハ  
ンダウイ Yacine Elhamdaoui 氏（同社  
提供）

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2013年
- ・ モロッコや一部アフリカ諸国で展開。MesCadeaux.maの1日のアクセス平均数は、5,000～6,000人。クリスマスなど特別なイベント時には、20,000～25,000人がアクセス。
- ・ Maroc Web Award（モロッコ、2014年）、Arabnet（サウジアラビア、2013年）で入賞。
- ・ 会社ホームページ：<http://www.mescadeaux.ma/>



# ウェイズ・トゥ・キャップ (WaystoCap)

卸売・  
小売・  
EC

## BtoB取引オンラインプラットフォームの提供

### 問題意識

- ・ アフリカをはじめ世界の中小企業にとって、信頼のおける供給業者を見つけること、また安全に商取引を実行することは容易ではない。

### ビジネスモデル

- ・ 商品取引を全面サポートするBtoB取引オンラインプラットフォームの提供を通して、アフリカ企業と世界各国企業との適正価格で安全な商取引を容易にする。
- ・ 商品検索から、取引先との値段交渉、契約、運送手配、保険、支払の保証、倉庫管理まで、商品取引の一連の流れをサポートすることで、サプライヤーとバイヤーの安全な商取引と新市場開拓を可能にする。
- ・ アフリカの「アリババ」モデル。

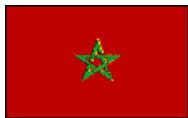


共同創設者兼最高執行責任者メ  
ディ・ダウイ Mehdi Daoui氏（同社  
提供）

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2014年
- ・ World Economic Forumにて Technology Pioneer Award を獲得（2018年）。
- ・ 会社ホームページ： <https://www.waystocap.com/en>





# フープラカー (hooplacar)

広告・  
メディア  
ア

## 個人の自家用車を利用した屋外広告サービス

### 問題意識

- ・大手企業は屋外広告に多額の費用をかけるが、重要業績評価指標（KPI）が低い。
- ・従来の広告代理店を通した屋外広告は費用が多くかかり、中小企業は高額な屋外広告を出すことができない。

### ビジネスモデル

- ・個人の自家用車を利用した屋外広告業を運営。一般の人々が運転をすることでお金を稼ぐことのできるビジネスモデルを確立。
- ・従来の重要業績評価指標が低い、高額な屋外広告を改善。
- ・運転手（一般人）はhooplacar登録時に、日常の運転圏内や運転距離等を登録することで、広告主がターゲットとする圏内で運転する運転手の車に広告掲載が可能となる。
- ・運転手は広告を車に掲載し日常生活を送るだけで月額100～150ドルを稼ぐことができる。
- ・広告主はhooplacarのデジタルアプリケーションを利用し、広告期間中、常時、投資収益率（ROI）を測定・分析することが可能。

### 会社概要／実績

- ・2016年設立
- ・モロッコにて実施した広告件数は13件、稼動した車台数は500台、運転手は6,500名が登録。
- ・SeedStars World Summit（モロッコ国内とMENA地域内の大会で優勝（2017年）、ローザンヌ世界大会でファイナリスト（2018年））
- ・会社ホームページ：<https://www.hooplacar.com/>



共同設立者兼CEOのサルマン・ベラーウィ Salmane Berraoui氏（同社提供）



共同設立者兼CEOのジュネイド・アナッセ Jounaid Anasse氏（同上）

## 2. チュニジア





# アイ・ファーミング



農業

## アルゴリズムで最適な水利用をサポート

### 問題意識

- ・チュニジアでは、農業はGDPの8.5%、雇用の15%を占める重要産業。
- ・天候の影響を受けやすく、水不足問題が多発。
- ・世界の人口増加と比例して食料需要も増加傾向にあり、効率的な水利用（灌漑システム）のニーズが高まる。

### ビジネスモデル

- ・アルゴリズムを活用し、必要水量を予測できるプログラム「フィト（Phyt'Eau）」を開発。
- ・アプリを通して農業従事者に必要水量に関する情報を届ける。
- ・同プログラムは作物の成長段階や気候状況などのデータを元に、作物に必要な水量や灌漑を予測できる。
- ・会社によると、同プログラムを活用すれば、水の消費量を40%削減できる。
- ・IBM社との提携により、同社の人工知能「ワトソン（Watson）」を活用することでより正確な予測が可能となった。
- ・世界をマーケットととらえているが、先ずチュニジアとモロッコで事業を開始。その後、パリに設立予定の子会社を通じ、スペインやイタリア他の南欧への展開を予定。サブサハラ・アフリカ諸国でもパートナー企業の発掘を計画中。



オリーブ畑で実証実験中のレセプター（同社提供）

### 会社概要／実績

- ・設立年：2017年
- ・チュニジア最大の起業家コンクール「BLOOMMASTERS2018」スタートアップ部門で優勝。
- ・IBMと提携し、同社のAI「ワトソン」を活用。
- ・会社ホームページ（フランス語のみ）：<http://www.ifarming-solutions.com/>

（注）ロゴは同社提供



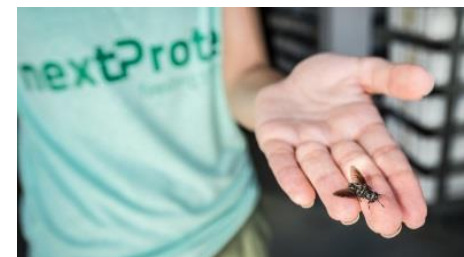
## 欧州規格の高品質なバイオ飼料・肥料を世界に

### 問題意識

- ・農業は世界的に見て、土地不足、資源不足の危機にある。世界的に増え続ける食料需要に対応しきれない。
- ・2014年に同社CEOは国連食糧機構（WFP）による食糧危機問題対策ミッション（バッタの異常繁殖対応）でマダガスカルへ。昆虫を害虫としてとらえるのではなくタンパク質源として利用する発想が生まれた。

### ビジネスモデル

- ・「アメリカミズアブ」（以下、ミズアブ）の幼虫から家畜飼料、魚介類の養殖用肥料を生成。さらに幼虫の排泄物を利用し農業用肥料を生産。
- ・2018年10月現在は衛生許可・品質証明等の手続きの最中で、2019年から欧州で販売予定。
- ・「環境に配慮しながら世界の食糧確保を助ける」というコンセプトと、ミズアブの幼虫を効率よく大量に飼育する「生物学的知識と技術に裏打ちされた付加価値の高い製品」が強み。
- ・同社自ら品種改良を重ね最良の品種を開発。化学物質は一切使用せず、食品廃棄物から出される水を再利用しているため水もほとんど必要としない。
- ・ミズアブの幼虫の餌には食品廃棄物を利用。養殖機器と製品加工機器は海外から輸入。幼虫の飼育期間は8～10日間。
- ・養殖業はアジア、地中海諸国で盛ん。アフリカでもエジプトのティラピア養殖、北アフリカの鯛・鱸（スズキ）の養殖が既に行われており、市場は世界中にあると認識。



原材料のアメリカミズアブ(同社提供)



原材料のアメリカミズアブの幼虫(同社提供)

### 会社概要／実績

- ・設立年：2015年にフランス企業として設立（2016年に生産拠点をチュニジアの首都チュニス南方40kmのグロンバリアに。）
- ・設立から現在までで計200万ユーロの資金調達に成功。60%が個人投資、30%がBPI（フランス公的投資銀行）からの貸付。
- ・会社ホームページ：http://nextprotein.co/



# アグリ・ランド



環境・  
エネルギー

## バイオテクノロジーで伝統企業が新産業創出

### 問題意識

- ・ローズマリーの抽出成分はエッセンシャルオイルとして、2014年頃からは食用抗酸化剤として世界的に需要が拡大。
- ・エッセンシャルオイルの生産はチュニジアの伝統産業だが、既存の企業は、抽出技術、品質の面で他国から立ち遅れており、開発費用も不足している。
- ・同社は外国企業の下請けではなく、自社ブランド製品の開発と海外展開を一念発起。会社設立はジャスミン革命が起きた2011年。チュニジアが経済復興を行うには同社のような中小企業の発展が不可欠と認識。



創業者のハライエム氏とカセム氏  
(同社提供)

### ビジネスモデル

- ・同国初となる超臨界二酸化炭素を使った抽出技術を開発。国際基準の承認を受け、2019年1月より本格的に生産を開始予定。
- ・この技術開発は世界銀行によりパイロット計画として認定され、4万ヘクタールの森林の開発管理権を20年間保証で受けた。長期的に原材料の確保が保証されており、この点が他の多国籍企業より優位に立つ。
- ・労働者、環境への配慮がなされている点も、同社の製品のポイントの一つ。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2011年
- ・従業員数：約80人
- ・チュニジアの「研究・イノベーション国家プロジェクト（PNRI）」に参画。開発機関としてチュニジア科学技術センター、海外パートナーとして仏食品大手のナチュレックス、アヴィニオン大学も研究開発チームに参加。
- ・資産運用会社ユナイテッド・ガルフ・ファイナンシャルサービス（UGFS-NA）が出資。



## AIを活用し、目指すはEC業界の「ブルームバーク」

### 問題意識

- ・競争が激化する電子商取引（以下、EC）市場で、ユーザー・製品をつなぐ効率化が課題。

### ビジネスモデル

- ・「DATAVORA」はECサイト・市場に特化したデータベース。SaaS（Software as a Service）として企業に提供。
- ・販売者向けに、会社にあったECサイトの紹介、競合他社に関する情報（商品、利用しているECサイト）を提供。
- ・小売業企業、ECサイト運営者向けに、競合サイトの価格情報、キャンペーン、セール情報を提供。
- ・AIとコンピュータ・ビジョン技術で大量のデータを瞬時に分析。
- ・同社によると、同データベースはデータ収集速度が他の業者より15倍速く、95%の時間節約を実現。
- ・トレンド予測などの分野で米国企業と提携開始。
- ・今後は、欧州、北米、アジアを主要市場に。



データベース画面(同社提供)

### 会社概要／実績

- ・設立年：2016年
- ・現在は国内外の15社が顧客。年収は約10万ドル。
- ・UGFS-NA、ウィキ・スタートアップ（WikiStartUp）の共同投資基金「CapitalEase Seed Fund」と、IntilaQの「グロウス（Growth）」基金を獲得。
- ・会社ホームページ：<https://datavora.com/>



# エピラート



保健・  
医療

## AI搭載のブレスレットで癲癇患者の発作を予知

### 問題意識

- ・世界に6,500万人いるといわれる癲癇（てんかん）患者の発作予知が狙い。
- ・創立者の1人の家族に癲癇患者がいたことが、同社設立のきっかけに。

### ビジネスモデル

- ・癲癇患者の発作を予知する医療用ブレスレット「エピラート（Epilept）」を開発・製造・販売。
- ・エピラートは患者の腕から神経と鼓動から情報を取得し、人工頭脳が発作を予知。アプリと連動しており、患者と関係者（医師、家族、友人など）にメッセージが即時送信される。
- ・エピラートは軽量で、着装が容易にできるという利点もある。
- ・現在申請中のチュニジアの医療認可を取得後、北アフリカ諸国（チュニジア・アルジェリア・モロッコ・エジプト）で販売開始予定。また、フランスに法人を設立予定で、EU市場にターゲットを広げる予定。
- ・競合相手は外国企業の2社と考えられる。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2017年
- ・現在の従業員は12人。エンジニア、営業、医師など。
- ・2019年4月、「アラブ世界の変化させるスタートアップ10社」（中東・北アフリカ経済フォーラム）に選出。
- ・2018年10月に開催された初回のスタートアップ・アフリカ・サミットで「ピッチ賞」を受賞。
- ・会社ホームページ：<https://www.facebook.com/Epilept/>



創業者のリアヒ氏(同社提供)



創業者のモウラ氏(同上)



創業者のライム氏(同上)

(注)ロゴは同社提供



## アフリカ・中東初の自社ブランド人工頭脳搭載ロボットを開発

### 問題意識

- ・アフリカおよび中東に自社ブランドの頭脳ロボット製造企業が存在しなかったこと。

### ビジネスモデル

- ・高性能ロボット3機種の開発、製造を手掛ける。
  - ①「ミニ・ラブ」（教育ロボット）：2014年に完成。工学部の学生、研修者を対象に、ロボット工学や人工頭脳分野を教えることができる。
  - ②「パール・ガード」（セキュリティ監視ロボット）：2015年に完成。ロボットには人口知能が搭載されており、自動で移動し、画像、音、温度などを測定して、侵入者があれば警告する。工場、空港、原子力発電所などでの活用が想定される。
  - ③「Eタッチ・ボット（eTouch-Bot）」（付き添いロボット）：2017年に完成。人間の声やスマホの操作で呼べるなどの機能を備える。老人介護や看護などへの活用が想定される。
- ・製造・開発はすべてチュニジアのインキュベーション施設「ソフト・テック」で完結。3機種ともに完全なメイド・イン・チュニジア。



セキュリティー監視ロボット  
「パール・ガード」(同社提供)

### 会社概要／実績

- ・設立年：2014年
- ・チュニジア中央部スースにあるインキュベーション施設「ソルト・テック」で設立。2018年にパリ支店を開設。従業員はスースにエンジニア22人、パリに営業・アフターサービス担当2人。近くスースで35人、パリで10人まで増員予定。2019年末の完成予定のスースの新工場のために100万ユーロの資金調達に成功。
- ・「Eタッチ・ボット」は医療老人ホームを運営する仏大手グループKorianと提携。「パール・ガード」も世界展開するセキュリティー会社大手と契約締結の最終段階。
- ・会社ホームページ：<http://www.enovarobotics.eu>



# 3. エジプト





# スエフル ( Swvl )

## バスのライドシェアサービス

### 問題意識

- ・通勤や通学のための路線バスのサービスが完全ではなく、正式な停留所の数も少ない。電車と地下鉄では主要な場所へのアクセスに限られる。
- ・通勤、通学時は激しい渋滞が発生し、運転マナーも悪く、駐車場も少ないため乗用車での通勤を嫌う人がいる。
- ・既存のライドシェアサービスやタクシーは一般市民にとって、通勤など日常的に利用するには高価である。

### ビジネスモデル

- ・バスやバンなどによる定額運賃・固定ルートでの予約アプリを運営。
- ・乗客の乗車情報や検索結果により人気のルートを把握し、ルートの運航本数増化や新たなルートを発掘する。
- ・既存のバス、電車、地下鉄よりもルートの利便性を高め、運転手の運転マナーと顧客サービスを向上させ、既存の交通機関との差別化を図る。
- ・ウーバーやドバイ発Careemといったエジプトでの既存ライドシェアサービス、また、タクシーよりも安い価格でサービスを提供。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2017年
- ・カイロとアレキサンドリアで600以上のルートを提供。アプリは30万人以上にダウンロードされた、
- ・2017年にCEOの元勤務先であったCareemから50万ドルの資金を調達。
- ・2018年にエジプトの初期投資（シリーズA）ラウンドでは最大規模の資金調達となる800万ドルの資金調達に成功。
- ・会社ホームページ：<https://swvl.com/>



# ワッザフ (Wuzzuf)

## エジプト最大の求人掲載プラットフォーム

### 問題意識

- ・失業率が高く、特に若年層で仕事に就けない人が多い。
- ・コネクションの有無による就職格差があり、公平な就職活動ができない。
- ・高等教育を受けると公務員への就職が保障される制度があるが、長期間待たないと就職できない。

### ビジネスモデル

- ・人材を求める会社と就職希望者のニーズをマッチングさせるオンライン求人掲載のプラットフォームを運営し、手数料を得る。
- ・資格や業種、キャリアレベルに応じた仕事をエジプト国内地域ごとに検索することができる。
- ・転職者希望者向けのキャリアアドバイス等の支援も行う。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2012年
- ・これまで1万社以上の企業が求人を掲載し、150万人以上が履歴書を申込み、1万人以上の就職に結びついた。ウェブサイト訪問者は毎月50万以上となっている。
- ・エジプトで最大の求人掲載プラットフォームとなり、サウジアラビアやUAEでもビジネスを拡大している。
- ・2018年に600万ドルの資金調達に成功した。
- ・会社名Wuzzufはアラビア語での「募集してください」という言葉に由来。
- ・会社ホームページ：<https://wuzzuf.net/jobs/egypt>



# サイバータレンツ ( Cyber Talents )

## サイバーセキュリティ人材のプラットフォーム

### 問題意識

- ・サイバー攻撃の脅威は、ウェブサイト、携帯電話アプリ、クレジットカード、医療記録、POSデバイスから、発電所や携帯基地局などの基幹インフラにも及んでおり、IoTの時代に突入すると脅威は計り知れない。サイバーセキュリティーは2019年までに世界で600万人の雇用が必要になるところ、現状200万人以上不足していると見込まれる。

### ビジネスモデル

- ・世界中のサイバーセキュリティー才能を有する人材と対策を必要とする企業をオンデマンドでつなぐ中東北アフリカ最大級のプラットフォーム。
- ・世界各地でのコンペティションやオンライン上でチャレンジ課題出題、対応実績の数値化により、世界中の有能なタレントを集めている。
- ・労働コストの安いエジプトや中東の若者が自国在住しながら、フリーランスまたはフルタイムで、世界各地へセキュリティーサービスを提供。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2017年
- ・エジプトの他、アラブ首長国連邦、ヨルダン、モロッコ、スーダン、チュニジア、アルジェリアに展開。今後数年で、アジアにも展開予定。
- ・2017年の初年度に20万ドルの売り上げを達成。
- ・会社ホームページ：<https://cybertalents.com/>



# インスタバグ ( Instabug )

## モバイルアプリ開発用のためのバグ検出システム

### 問題意識

- ・ テスト用アプリにバグが発生しても、開発者へバグの具体的な内容を報告することが難しく、時間もかかる。
- ・ アプリ開発者チーム内や関係者間において、不具合やバグの状況を共有することが困難。

### ビジネスモデル

- ・ モバイルアプリ開発者向けにアプリのバグを検出するソフトウェアを提供している。
- ・ 一般ユーザーや試験利用者が、携帯端末を振るだけで、開発者にアプリのバグの報告が可能である。
- ・ 匿名でのバグの内容の報告により、個人情報を守られる。
- ・ 開発者チームが効率的に共同作業を行うために、バグ情報の共有、コメント、タグの機能などを利用できるシステムを提供。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2012年
- ・ Paypal、Evernote、ebayをはじめ、世界の約20%のアプリ開発者がInstabugを使っていると言われている。
- ・ これまで100万件のバグを検出した。
- ・ 2015年シリコンバレーからの170万ドルの資金調達を受ける。
- ・ 会社ホームページ： <https://instabug.com/jobs>



# エルヴズ (Elves)

## AI アシスタントプラットフォーム

### 問題意識

- ・インターネットでの検索において、情報が多すぎて欲しい情報を探すのに時間がかかる場合がある。
- ・いくつかの予約、購入サイトは、情報を閲覧や比較する際に不便である。

### ビジネスモデル

- ・マイクロソフトとCrowdFlowerの「human in the loop」手法でチャットベースのAIアシスタントプラットフォームを開発。
- ・Elvesに話しかけると人間や妖精ように応答してくれる機能を持つ。
- ・話しかけるとインターネットを通じて検索、予約、購入のアシストができ、航空券の提案などが可能である。
- ・機能を拡大させ、世界への展開させてユーザーを増やして人工知能を学習させることで、世界でも便利なAIアシスタントサービスの開発を目指す。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2016年
- ・2018年にUAEや米国の投資家などからの200万ドルの資金調達を受ける。
- ・2万4,000人以上のユーザーを獲得。
- ・Forbes - 20 Most Promising Startups in Egypt (#6)を受賞。
- ・会社ホームページ：<https://www.elvesapp.com/>



# エドファリー ( Edfa3ly )

卸売・  
小売・  
EC

## 海外商品の個人輸入代行サービス

### 問題意識

- ・ 海外からの買い物は手続きや言語面で困難。
- ・ 輸入品は複数の中間業者を介した場合、最終消費者に届くまでに高価となる。

### ビジネスモデル

- ・ 米国、英国、アラブ首長国連邦 (UAE) のECサイトの個人購入において、安価な手数料にて輸入代行のサービスを提供。
- ・ 海外商品購入に関する支払、物流手配、通関、個人宅までの郵送、荷物追跡情報提供やチャットでのサポート等を行う。
- ・ 海外に渡航しなくとも、また、輸入にかかる煩雑な手続や中間コストがかけずとも、海外の商品を手に入れることができる。
- ・ 同社によると国際的な同業他社の中でも最も安価な手数料であるという。
- ・ 小売業者に顧客の海外商品の購入動向などのデータを販売する。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2011年
- ・ エジプトの他、中東北アフリカ地域、米国、日本にて事業展開。
- ・ 2018年までに250万ドルの資金を調達。
- ・ Forbesによる2018年中東の有望企業12社の10位にランクイン。
- ・ 会社名Edfa3lyはアラビア語での「私のために支払ってください」という言葉に由来。
- ・ 会社ホームページ： <https://www.edfa3ly.co/>



# オトロブ ( Otlob )

卸売・  
小売・  
EC

## エジプト最大のフードデリバリープラットフォーム

### 問題意識

- ・居住地区においては食の選択肢が少ない。
- ・電話で口頭のみでのやり取りでは住所間違いが発生しやすい。
- ・海外からの滞在者はアラビア語での電話やレストランでの注文が難しい。

### ビジネスモデル

- ・ウェブサイトやアプリから提携レストランのメニューにて注文を受け、予め登録された住所へ届け、手数料を得る。
- ・アプリでは配達までの時間が表示され、依頼者とレストラン側の配達サポートを行うためのチャット機能も備わっている。
- ・伝統アラブ料理から洋食、中華、McDonalds、KFC、PizzaHutなどのファストフード、スイーツまで様々なレストランが掲載されており、食の選択肢を広げられる。
- ・人口約1億人のうち25歳以下が半分を占めており、スマートフォンを持つ若年層が多く、アプリが積極的に活用されている。
- ・人件費が安く失業率が高いので低コストで豊富な配送人材がおり、渋滞でも進めるバイクを活用し30分～1時間程度で配達。

### 会社概要／実績

- ・設立年：1999年 ※2015年に100万ドルの出資を受け、Hellofood Middle Eastに買収される。
- ・エジプト、サウジアラビア、アラブ首長国連邦、バーレーン、スーダンの5カ国で事業を展開。
- ・エジプト6都市に展開しており、カイロだけで約1,300店のレストランがパートナーとして加盟している。
- ・会社ホームページ： <https://www.otlob.com/contents/press.htm>





# ラ・レイナ ( La Reina )

卸売・  
小売・  
EC

## 女性向けのファッションレンタルプラットフォーム

### 問題意識

- ・ フォーマルなイベント用の服は高価である。
- ・ 結婚式用のドレスなど限られた機会しか使わない服を買うのは抵抗がある人が多い。
- ・ 服はサイズや年齢が変われば着られなくなるが、捨てるのはもったいない。

### ビジネスモデル

- ・ オンライン上でフォーマルドレスやウェディングドレスのレンタル・試着・配達の手数料を取る。
- ・ エジプト初のファッションレンタルのプラットフォームとして立ち上がり、アイテム数や都市数を拡大し、有名ブランドとの提携などサービスを広げる。
- ・ インターネットやSNSの普及によってエジプト女性がファッションに関心が高まっており、オンラインレンタルであれば、時と場所に合わせ、流行にあった服を安く簡単に入手できるためニーズが高いと見込む。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2016年
- ・ 2018年にシリコンバレーからの100万ドルの資金調達を受ける。
- ・ 2019年までにレンタルラインナップを5000アイテムまで拡大することを目指す。
- ・ 会社ホームページ： <https://www.lareinagowns.com/>



# イベントス ( Eventtus )

卸売・  
小売・  
EC

## チケット購入および主催者と出席者の交流プラットフォーム

### 問題意識

- ・ エジプトでは自分が関心がある分野のイベントがいつどこでやっているのか探すのが難しい。
- ・ 主催者と参加者をつなぐ方法がなく、参加者からの声を拾い上げられない。
- ・ 申込書や電話では、参加者が申し込むには手間がかかり、主催者が取りまとめをするのに手間がかかる。

### ビジネスモデル

- ・ 主催者のイベントのウェブ申込取りまとめの手数料をとり、イベント参加者向けに無料のウェブサイトとアプリを提供。
- ・ チケットを購入するだけでなく、主催者と参加者の事前や事後の相互交流できることでイベントをより良いものにし、主催者と参加者の満足度を高め、プラットフォームの利用拡大につなげる。
- ・ 大中小の様々なイベントが登録されており、簡単に関心のあるイベントを探すことができ、初回ユーザー登録をすれば簡単に予約と購入ができる。
- ・ 参加者へのアジェンダの共有や、主催者が参加者のデータを分析することもできる。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2012年
- ・ 2017年にエジプトや米国の投資家などからの200万ドルの資金調達を受ける。
- ・ 世界中で1万件以上のイベントを提供。
- ・ 2020年ドバイ万博でも利用される予定。
- ・ 会社ホームページ：<https://eventtus.com/>



# ヤオータ！ (Yaoota!)

卸売・  
小売・  
EC

## エジプト最大の価格比較プラットフォーム

### 問題意識

- ・ エジプトに多数ある小売店やオンラインショップで、それぞれ価格を比較するのは時間が時間がかかる。
- ・ アラブの春以降の経済低迷や昨今のエジプトポンド安や物価上昇により、なるべく安い商品を買いたい人が多い。

### ビジネスモデル

- ・ UAE発のSuqe.comやナイジェリア発のJumiaなどの地域の大手オンラインショップやカルフルなど小売店のオンラインショップの価格を比較してベストプライスを知ることができるウェブサイトとアプリを運営する。
- ・ 電化製品や服などショッピングモールで買えるほぼすべての商品が掲載されており、200万種類の商品情報や在庫の有無をネットで確認できる。英語とアラビア語のページがある。
- ・ クリック単価で収益を得ている。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2014年
- ・ 2015年にUAEの投資家からの270万ドルの資金調達を受ける。
- ・ エジプトの他、UAE、サウジアラビア、ケニア、ナイジェリアで展開。
- ・ 会社ホームページ： <https://yaoota.com/en-eg/>



# ファウリー ( Fawry )

## エジプト最大の電子決済システム

### 問題意識

- ・ エジプトでは一般的に煩雑な手続きが多く、銀行においても手続きに時間がかかる。
- ・ 都市部では渋滞が多く、出入金のため銀行や支払いのため携帯ショップなどに行くまでに時間がかかる。
- ・ 約15%の人々しか銀行口座を持っておらず、クレジットカードやデビットカードの普及率も低い。

### ビジネスモデル

- ・ オンライン請求・決済、ATMでの出入金、モバイル決済、提携ネットワーク店舗での支払いなど様々な決済方法を持つ。
- ・ 提携ネットワークには、小型食料品、薬局、文房具店、郵便局などがあり、全店舗でPOSマシンを導入しクレジットカード決済にも使用。
- ・ 通信、公共料金、ネットショッピング、募金、教育、交通サービスなど幅広い分野での支払いが可能。
- ・ 特許取得済みの技術にて、本人認証、機密性と整合性、ネットワークセキュリティーなどを保証したサービスを提供。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2007年
- ・ 2008年にいくつかの国際的な銀行からの投資を受ける。
- ・ 毎日100万回以上の決済が行われている。
- ・ エジプト全土において9万以上の提携ネットワーク店舗がある。
- ・ 会社ホームページ：<https://fawry.com/aboutus/>



# ナファム (Nafham)

教育

## エジプト最大のオンライン教育プラットフォーム

### 問題意識

- ・ 貧困等によって教育を受けられない児童が多く存在する。
- ・ 社会の発展のために若者の教育機会の拡大が必要。

### ビジネスモデル

- ・ 学校のカリキュラムに沿った無料オンライン教育サービスを提供し、学生に焦点を当てた広告収入を得る他、オンラインの個人レッスンを有料で提供。
- ・ プラットフォーム上では、大学入学前の教育カリキュラムのほぼ全てをカバーする2万3,000本以上のビデオ教材を提供しており、9,000本は自社で作成。
- ・ 同社ウェブサイト、スマホアプリ、YOUTUBEにて、アラビア語でサービスを提供。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2012年
- ・ エジプトの他、サウジアラビア等のアラビア語諸国70~90万人の学生にリーチする。
- ・ 教材の動画の中には1億ビューを超える動画もある。
- ・ 100 best Arabian startups(World Economic Forum)、WISE Awards 2015(カタール)、Arab Social Media Influencers Awards 2015(UAE) など数多くの受賞歴あり。
- ・ 会社名Nafhamはアラビア語での「(物事が)分かる」という言葉に由来。
- ・ 会社ホームページ：<https://www.nafham.com>



# ヴェジータ (Vezeeta)

保健・  
医療

## エジプト最大の医師の予約・評価プラットフォーム

### 問題意識

- ・ 医師の評価の情報がなかった。各地域において適切な医師を探すのが難しい。
- ・ 患者の待ち時間が長かった。

### ビジネスモデル

- ・ 医師の予約や評価を行うプラットフォームを運営する。アラビア語と英語に対応。
- ・ 医師の経歴や評価にて適切な専門医師を見つけられる。都市別やサービス別にも検索することができる。
- ・ 患者はインターネット上で医師が可能な時間を把握でき、簡単に予約ができるようになった。
- ・ 医者が評価されることにより、より質の高い医療を提供するようになる。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2011年
- ・ エジプトの他、レバノン、ヨルダン、サウジアラビアにて事業展開。
- ・ 1万人以上の医師に約300万回の予約をつなぎ、20万以上の医師の評価レビューがある。
- ・ 2018年5月に1200万米ドルの資金調達に成功した。
- ・ 会社名Vezeetaはアラビア語での「医者の子供」という言葉に由来。
- ・ 会社ホームページ：<https://www.vezeeta.com/en>



# ディワンビデオズ ( Diwan Videos)

広告・  
メディア  
ア

## 中東・アフリカ最大のマルチチャネル・ネットワーク

### 問題意識

- ・ 動画配信者が収益を得ることは難しい。著作権等の問題が生じる場合がある。
- ・ スポンサーが適切なインフルエンサーを捕まえるのが難しい。

### ビジネスモデル

- ・ 中東・アフリカ地域でいち早くYouTubeと提携し、動画配信の収益化、オンラインチャネルの最適化、著作権のコントロールなど、動画配信者へのマネジメントを行っている。
- ・ 広告主と動画配信者（インフルエンサー）をマッチングして、手数料を得る。
- ・ 自社で製作アニメ配信や、無料の自社制作の音楽の提供も行う。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2010年
- ・ 2016年にアラブ首長国連邦（UAE）の投資家が買収。
- ・ BroadcastPro ME Summit & Awardsにて「MCN of the Year」を受賞。
- ・ エジプト、サウジアラビア、UAE、イラク、モロッコ、トルコ、インド、フィリピン、タイに拠点を持つ。
- ・ 中東・アフリカ（MEA）でトップの視聴者数のマルチチャネル・ネットワーク（MCN）。
- ・ 2018年に月あたり20億ビューを達成。
- ・ 会社ホームページ：<https://diwangroup.com/>

## 4. エチオピア







# トリプル・ボトムライン (Triple Bottom Line Enterprises)

農業

## スマートバルブを用いた水供給の最適化

### 問題意識

- ・ 地方農村部では水供給インフラが未整備のため、井戸から家まで人力で水を運搬する必要がある。
- ・ 水の運搬は女性や児童が担うことが多く、大きな負担となっている。

### ビジネスモデル

- ・ 地方自治体向けに、水道アクセス向上のためのプロジェクトを提案。
- ・ 具体的には各村落にある井戸から簡易な水道管を各家庭に引き、水供給量を自動で計測するスマートバルブを設置。
- ・ プリペイド方式で支払いを携帯のアプリ上で管理するほか、使用状況や水道料金が安価な時間帯（非ピーク時）の情報などを、アプリを通じて適宜配信する。
- ・ 初期投資額は農家1件あたり50ドル。農家は同社の提携先銀行から低利融資が可能。
- ・ エチオピア市場は大きいのが魅力だが、多様な文化、言語が存在するため、現地化が課題になる。このため、サービス提供拠点をフランチャイズ形式にすることで農村への浸透を図っている。オーナーには人材研修を実施している。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2016年
- ・ これまでパイロットケースとして農村の500世帯にサービスを展開。
- ・ 会社ホームページ：<http://www.3blenterprises.com/>



# ベルキャッシュ (Be|Cash)

## 無電化地域への太陽光発電システムの割賦販売

### 問題意識

- ・顧客：無電化地域の農村。
- ・課題：電力供給の不安定性。

### ビジネスモデル

- ・「Hello Solar」ブランドでビジネスを展開。
- ・顧客は自身のモバイル端末からシステムの受取予約が可能。
- ・発電キットは4種類。価格帯は1,500ブル～2万5,000ブル（電灯1つとUSBチャージャーのセットから、電灯3つ、USBチャージャー、テレビ、デコーダー、アンテナのセットまで）。製品は2年間の保証付き。
- ・顧客は同社のオンライン支払システム「Hello Cash」から月額使用料を支払う。
- ・最高ランクのキットは2年、それ以外は1年で月賦支払い完了。
- ・支払い完了後は、個人のものとして所有できる。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2011年
- ・シェル基金や米国開発庁の支援を受け、60万ドルで試験プロジェクトを展開中。
- ・会社ホームページ：<http://www.belcash.com/>



# デリバー・アディス (Deliver Addis)

## 国内初のオンライン料理配達サービス

### 問題意識

- ・国内にはオンライン料理配達サービスが存在しておらず、料理注文が非効率（店頭注文が必要）。

### ビジネスモデル

- ・アディスアベバ市内の住民が対象。
- ・顧客が同社のウェブサイトですべての注文を注文。
- ・同社自社雇用のドライバーが独自のGPSシステムを活用し、顧客の指定先まで料理を配達。
- ・支払いは現金、クレジットカード、デビットカードに対応。
- ・同社はウェブサイト上で料理料に配達手数料を乗せて販売。
- ・ドライバーへ一般的な単純労働者よりも高い賃金を支払っている。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2015年
- ・設立以後、ユーザー数が伸び売上増加が順調。
- ・会社ホームページ：<https://deliveraddis.com/>



# ゼイライド (ZAYRIDE)

## モバイル配車サービス

### 問題意識

- ・通常のタクシーは、価格交渉の煩雑さなどが問題となっている。

### ビジネスモデル

- ・アディスアベバ市内の住民が対象。
- ・顧客は同社のモバイルアプリからタクシーを配車予約。価格は1キロたり10ブル（約40円、1ブル=約4円）。
- ・国内のクレジットカード普及率は低く、多くの店舗では現金決済が主流。
- ・同社では、独自のオンライン支払アプリ「ArifPay」の開発に着手。決済の簡素化に取り組んでいる。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2016年
- ・国内顧客数3万9,000人。
- ・運輸省、科学技術省（省庁再編後、要確認）等、政府の要職者とコネクション有。
- ・会社ホームページ：<http://www.zayride.com/>



# キフィヤ (kifiya)

## オンライン支払いプラットフォームの構築

### 問題意識

- ・ 公共料金支払い体系が複雑、かつ役所の窓口での直接支払いが必要である。

### ビジネスモデル

- ・ 公共料金（電気、水道、電話等）の支払いが必要な企業及び個人が対象。
- ・ サービス名「Lehulu」にて公共料金の一括支払いサービスを提供。
- ・ 電話、水道等の運営公社と顧客の間を取り持ち、顧客は同料金を一括で支払い可能。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2010年
- ・ アディスアベバ市内で月間処理数150万件。
- ・ 長距離バスのオンライン予約サービス（Yeneguzo）も展開。月間処理数42万件。
- ・ 会社ホームページ： <http://www.kifiya.com/>



# アマライオン・システムス

(amlion SYSTEMS)

金融・  
保険

## オンライン人事税務管理システムの開発及び提供

### 問題意識

- ・顧客：国内の一般企業。
- ・課題：税金（所得税、年金等）支払いの煩雑さ。支払いに係る時間的コスト。

### ビジネスモデル

- ・サービス名は「TaxPlus」。クラウド上の管理システム。
- ・顧客はウェブブラウザから人事税務に係る税金計算などが可能。
- ・当局宛の申請書類も同システムから出力できる。
- ・利用料は1社あたり年間6,000ブル（約2万4,000円、1ブル＝約4円）。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2008年
- ・国内導入企業数1,700件。国内市場シェア9割以上を占める。
- ・会社ホームページ：<http://www.amlionsystems.com/>



# ゲベヤ (GEBEYA)

## 若手起業家向けICTビジネス教育

### 問題意識

- ・顧客：国内でICTビジネス開始を検討中の若手起業家（受講対象15歳～35歳）。
- ・課題：高い失業率。ICT関連分野の教育施設が整備されておらず、スキル取得が困難。

### ビジネスモデル

- ・ITスキルの基礎から最新のIT技術（AI、ブロックチェーン等）の講座を開設。期間は3カ月。
- ・講座受講費用は月5,000エチオピア・ブル（約2万円、1ブル＝約4円）。
- ・エチオピア（アディスアベバ）他、ナイロビ、ロンドン、シリコンバレーに拠点を有する。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2016年
- ・全世界で600名の受講実績、300名が卒業。
- ・「EthioHacks」と題するハッカソンを2017年から毎月開催中。
- ・会社ホームページ：<http://www.gebeya.com/>



## 病院向けERPシステムの開発

### 問題意識

- ・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ある。

### ビジネスモデル

- ・国内病院向けの統合型システム管理パッケージの開発。
- ・患者の予約・スケジュール管理、薬剤管理、電子カルテ等のシステム。
- ・病院は、院内診察室の予約管理や薬の在庫をウェブブラウザ上で確認可能。
- ・病院向けに月額課金ではなく売り切りでシステムのパッケージを販売。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2016年
- ・公立病院2カ所に製品を納入。
- ・今後はケニア等、他アフリカ国への展開を検討。
- ・会社ホームページ：<http://www.orbithealth.co/>



創業者のパジオン・シェリネット氏  
(ジェットロ撮影)



# 5. ケニア





# トウイガ・フーズ (Twiga Foods)

農業

## 農家と販売店の橋渡し

### 問題意識

- ・農家が既存の仲介業者へ農産物を販売する場合、安く買い叩かれるリスクがある。
- ・また、仲介業者から農産物を仕入れる販売店においても、相場よりも高い金額で、低品質の農産物を卸されるリスクがある。さらに、仲介業者が来る場所までわざわざ買いに行く不便さもある。

### ビジネスモデル

- ・①農家が出荷する農産物は、トウイガ・フーズ保有の集荷センターに送られる。
- ・②集荷センターに集まった農産物を、配送センターに運送する。
- ・③配送センターから、それぞれのベンダーに配達。
- ・携帯電話やSMS（ショート・メッセージ・サービス）を利用して農家とベンダーの受け皿となり両者の橋渡しを行う。
- ・農家に対しては適正価格が保証され、販売店に対しては品質と適正卸し価格が保証される。また、ベンダーへの配達サービスにより、不便さが解消される。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2014年
- ・同社のサービスを利用しているケニア国内の農家は1万3,000人、販売店は6,000人に上る。
- ・IBMと提携し、ブロックチェーン技術を活用したマイクロファイナンスを試験的に実施。  
(220の販売店に対し、8週間に渡って実施。平均貸出額は30ドル。貸出期間は4日か8日で、金利はそれぞれ1%、2%。  
この結果、販売店の取引量は平均30%、利益は平均6%増加した。)
- ・会社ホームページ： <https://twiga.ke/>



## ショートメッセージを利用した農家同士の知識共有

### 問題意識

- ・地方の小規模農家は、市場やインターネットへアクセスができず、農業知識を得ることができない。

### ビジネスモデル

- ・SMS（ショート・メッセージ・サービス）を利用したプラットフォームを提供。インターネットへアクセスできない農家に、双方向通信（P2P）による情報交換を可能にする。
- ・農家は、肥料等の情報や害虫への対処方法、最適な栽培方法等を学ぶことで、農産物の生産性の向上を図ることができる。
- ・英語以外にも、スワヒリ語やガンダ語（ウガンダの言語の1つ）等にも対応。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2015年
- ・ケニアとウガンダで事業展開。登録者数は120万人。
- ・2018年10月現在、210万に及ぶ質問と450万に及ぶ回答のやり取りがされている。
- ・2018年3月、500万ドルを資金調達。
- ・会社ホームページ：<https://wefarm.org/>



# エムコパ・ソーラー (M-KOPA Solar)

環境・  
エネルギー

## 家庭用太陽光発電システムの割賦販売

### 問題意識

- ・ アフリカの大部分の農村部では、送電線網が整備されておらず電気を利用することができない。
- ・ 無電化地域の農村を対象に、持続可能な支払い方法を提案することで電力へのアクセス向上を目指す。

### ビジネスモデル

- ・ 顧客は契約時に2,999ケニアシリング (ksh、約30ドル) の手付金を支払い、太陽光発電システムを受け取る。
- ・ 顧客は1日50ksh (約50セント) をモバイルマネーで支払う。約1年 (420日) 支払い続けると、システムが自分のものになる。
- ・ 発電システムにはSIMカードが搭載されており、顧客からの入金を確認できない場合、遠隔操作でシステムを停止することができる。
- ・ 基本セットには、太陽光発電システムのほか、ラジオ、電球、懐中電灯、携帯充電器が含まれる。
- ・ テレビが付いたアップグレードセットは、保証金が5,999ksh (約60ドル)、1日の支払金額が100ksh (約1ドル)、支払日数は570日で、支払い総額は6万2,999ksh (約630ドル) となる。

### 会社概要 / 実績

- ・ 設立年：2011年
- ・ ケニア、ウガンダ、タンザニアで事業展開。
- ・ 60万以上の家庭にシステムを提供 (2018年1月時点)。毎日500世帯のペースで提供先の拡大が進んでいる。
- ・ 三井物産が2018年5月に出資を発表。
- ・ 会社ホームページ：<http://www.m-kopa.com/>



# ペイゴー・エナジー (PayGo Energy)

## ガスの量り売りを実現するガスボンベ・デリバリー

### 問題意識

- ・一般家庭の多くはガス料金が払えず、調理時にガスよりも安価で入手できる木炭やケロシン等の有害物質を発する燃料を使用しており、環境問題となっている。
- ・また、使用者の健康被害も報告されている。

### ビジネスモデル

- ・クリーンエネルギーである液化石油ガス（LPG）を提供。
- ・ガスボンベにSIMカードを内蔵したスマートメーターが装着されており、顧客はモバイルマネーで支払った分だけ使うことができる、いわゆる量り売り（Pay-As-You-Go）のビジネスモデルを採用している。
- ・スマートメーターから送信されるデータから、顧客の使用量を把握し、ガスボンベの残量を確認する。
- ・ガスボンベの残量が少なくなると、ガスボンベを配送される仕組み。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2014年
- ・2017年4月、143万ドルを調達。
- ・会社ホームページ：<https://www.paygoenergy.co/>

# センディ (Sendy)

## アプリを利用した配送サービス

### 問題意識

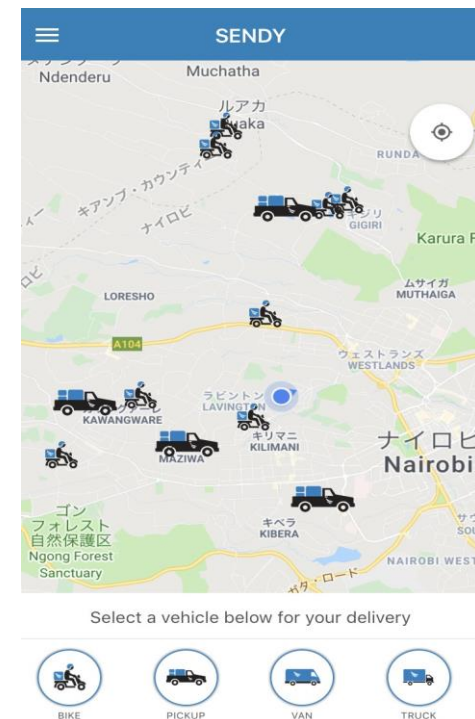
- ケニアでは配送サービスが未整備で、配送業者の選定や価格交渉に手間がかかる。

### ビジネスモデル

- ケニア国内で配送サービスを利用したい個人・企業が対象。
- Google PlayやApp Storeからアプリをダウンロード。
- ユーザーは、アプリで集荷場所と配達先を指定。近くのドライバーが対応。ユーザーは、用途に合わせて、バイクやピックアップトラック等選択可能。

### 会社概要／実績

- 設立年：2014年
- 2017年11月、豊田通商の子会社であるCFAOグループ等からの資金調達（200万ドル）を発表。
- 契約企業数は5,000社以上。
- 会社ホームページ：<https://sendyit.com/>



(ジェットロ撮影)



# ロリ・システムズ (Lori Systems)

交通・  
物流

## 貨物輸送に特化した配送サービス

### 問題意識

- ・東アフリカでは配送サービスが未整備。配送業者の選定や価格交渉が手間。

### ビジネスモデル

- ・貨物輸送サービスを利用したい企業が登録。電話やメール等で貨物輸送をロリ・システムズへ依頼。
- ・ロリ・システムズにて配送業者をコーディネート。
- ・配送業者の位置については、ロリ・システムズにて把握。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2016年
- ・ケニア、ウガンダ、ルワンダ、南スーダンで事業展開。
- ・ケニアのStandard Gauge Railwayと業務提携。
- ・会社ホームページ：<https://www.lorisystems.com/>



# リンク (Lynk)

## 人材マッチングサービス

### 問題意識

- ・ 技術を有する人材を探すのが手間。

### ビジネスモデル

- ・ 一般消費者とインフォーマルセクターのワーカーを繋ぐプラットフォームを提供。
- ・ 約70あるカテゴリー（家事、配管工事、マッサージ等）から希望するサービスを選択。
- ・ 様々な質問に回答することで最適な人材をマッチング。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2015年
- ・ インフォーマルセクターのワーカーへの、数千万ケニアシリングに上る支払いに繋げる。
- ・ 会社ホームページ：<https://lynk.co.ke/>





# フズ (Fuzu)

## 採用マッチングサービス

### 問題意識

- ・ 求職者にとっては企業の求人情報を探すこと、企業にとっては最適な人材を探すことに時間的・金銭的成本がかかる。

### ビジネスモデル

- ・ 求職者と求人企業をマッチングするプラットフォームを提供。
- ・ 求職者へは、求人情報のほか、32分野（経理、教育等）に及ぶオンラインコースの提供、キャリアアドバイザーを提供。
- ・ 企業へは、各種求職者の情報を提供。最適な人材情報を入手。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2015年
- ・ ウガンダへも事業展開。
- ・ 300以上の企業がサービスを利用、50万以上のプロフィール情報がある。
- ・ 2016年12月、180万ユーロの資金調達を発表
- ・ 会社ホームページ：<https://www.fuzu.com/>



# ソコウォッチ (Sokowatch)

## インフォーマルな小売店向けE-commerce

### 問題意識

- ・インフォーマルな小売店（キオスク等）は、十分な流通網が整備されていないため、販売する日用品が不足している。

### ビジネスモデル

- ・小売店から携帯電話のSMS（ショート・メッセージサービス）で商品を受注。同日中での配送サービスを提供。
- ・小売店のオーナーは、店番をしながら簡単に商品を仕入れることができる。
- ・小売店の取引データから、メーカー等へ商品販売戦略の立案を実施。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2013年
- ・ユニリーバ、P&G等大手企業と提携。
- ・ナイロビ（ケニア）以外に、ダルエスサラーム（タンザニア）へも事業展開。
- ・2018年7月、200万ドルの資金調達を発表。
- ・会社ホームページ：<https://sokowatch.com/>



## 医薬品に特化したE-commerce

### 問題意識

- ・ 医薬品には模倣品が多く、安心して購入することができない

### ビジネスモデル

- ・ 医薬品をオンライン上で販売するプラットフォームを提供。
- ・ 医者の処方箋をオンライン上に添付することで、医薬品を購入可能。
- ・ ナイロビ市内の薬局と提携しており、顧客は近くの薬局から製品をピックアップすることが可能。
- ・ 医薬品以外にも、化粧品等も販売。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2017年
- ・ ユーザー数は、3万人を突破（2018年1月時点）。
- ・ アイルランドのPEファンドから2017年に500万ドルを調達。
- ・ 会社ホームページ：<https://mydawa.com/#/home>



## ビットコインを利用したB2B間の海外送金

### 問題意識

- ・通常の海外送金では、入金元・先との間に別の銀行を経由するため、10%近い手数料がかかるほか、時間を要する。

### ビジネスモデル

- ・ケニアからアフリカ諸国（ナイジェリア、ウガンダ、ケニア、タンザニア、コンゴ民主共和国、セネガル、ガーナ）への海外送金を希望する企業が対象。
- ・送金にビットコインを用いることで、銀行を経由せず、直接の海外送金が可能。
- ・迅速（24時間以内）/低い手数料（1-3%）での海外送金を実現。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2013年
- ・ユーザー数は23万を超え、56万件以上の取引が実施（2018年10月現在）。
- ・2018年2月、スペインのトランスファー・ゼロ社買収を発表。
- ・2018年9月、SBIレミットとの提携を発表。
- ・2018年11月、SOMPOホールディングスとの提携を発表。
- ・会社ホームページ：<https://www.bitpesa.co/>



# ブランチ (Branch)

## 低所得者向けマイクロファイナンス

### 問題意識

- ・低所得者向けの個人与信を付与する金融機関がほぼ存在しない。
- ・一方、既存のマイクロファイナンスは、金利が高く、借入れが難しい。

### ビジネスモデル

- ・個人が有する携帯電話の様々な情報（連絡先、位置情報、電話やSMSのやり取り等）へアクセス。データを解析し、与信を付与。
- ・与信のランクに応じて融資条件（貸出額）等を決め、ローンを提供。
- ・ローンは250～7万ケニアシリングで貸出期間は4～68週間、金利は10～27%。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2015年
- ・ユーザー数は100万人以上、これまでに600万件のローンを提供。ローン支払い額は、1億米ドルに上る（2018年10月現在）。
- ・ケニア、ナイジェリア、タンザニアで事業展開。
- ・2018年3月、7,000万米ドルの資金調達を発表。
- ・会社ホームページ：<https://branch.co/>



# コポコポ (Kopokopo)

金融・  
保険

## アプリを利用したモバイルマネー管理システム

### 問題意識

- ・ モバイルマネーの取引状況の管理や、売り上げ推移等の分析が手間。

### ビジネスモデル

- ・ Google Playからアプリをダウンロード。
- ・ 携帯電話大手サファリコムと提携。携帯電話をプラットフォームとする送受金サービスのエムペサ (M-Pesa) の支払いに関する管理システムを提供。
- ・ 売り上げ推移の分析グラフの提供や、支払明細・取引状況等提供。
- ・ 過去の取引履歴から、最大500万ケニアシリングの中小企業向けローンを提供。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2010年
- ・ 2015年12月、210万米ドルの資金調達を発表。
- ・ 2017年3月、マスターカードとの提携を発表。
- ・ 会社ホームページ：<https://kopokopo.co.ke/>



# プラ・アドバイザーズ (Pula Advisors)

金融・  
保険

## 農業資材会社と提携し、農家にも補償を

### 問題意識

- ・天災（干ばつ、洪水等）で、生計が立てられないリスクを抱える農家が多い。

### ビジネスモデル

- ・農業資材（肥料、種苗等）を生産・販売する会社と提携して、農家向け保険を提供。
- ・提携先の資材会社が商品を農家へ販売。商品に掛けている保険は、プラと資材会社間の契約。
- ・天災（干ばつ等）が生じると、保険金がプラから資材会社に支払われる。資材会社はその資金を元に、保険付き商品を購入した農家へ、補償でカバーされる分の農業資材を提供。
- ・資材会社は、顧客（農家）の収益が安定することでプラと提携するメリットがある。
- ・保険料は商品原価の約6%。資材会社への支払いには、気象データ等を元にしたアルゴリズムが利用。自動的に行われる。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2015年
- ・2017年現在、611,000人の農家をカバー（ケニア、ルワンダ、ウガンダ、ナイジェリア、エチオピア、マラウィ）。
- ・会社ホームページ：<https://www.pula-advisors.com/>



# エネザ・エデュケーション

(Eneza Education)

教育

## 携帯電話を用いた学習サービス

### 問題意識

- ・ 田舎の学校は教師の数が少なく、生徒のレベルに合わせた教育が難しい。

### ビジネスモデル

- ・ 携帯電話のSMS（ショート・メッセージサービス）によるクイズやレッスン等を提供。生徒のレベルに応じた学習を提供。コンテンツは、学校のカリキュラムに対応。
- ・ 疑問・質問チャットも提供。午前8時～午後9時までサービスを提供。
- ・ 教師用のコースも提供。マネジメントやカウンセリング等学習可能。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2015年
- ・ ケニア、ガーナ、コートジボワールで事業展開。
- ・ 2018年10月現在、490万人以上のユーザー、100万／日のメッセージのやり取り、1,000万件の質問に対する回答がある。
- ・ 会社ホームページ：<https://enezaeducation.com/>



## 6. 南アフリカ共和国





## 昆虫タンパク質製品

### 問題意識

- ・ 従来、養鶏などの家畜用飼料に使われてきた魚粉は、水産資源の乱獲・枯渇を招いてきた。
- ・ また、魚粉は漁業にも使用されるが、漁場と、魚粉を加工する国、そして市場はそれぞれ遠く離れた場所にあることが多い。
- ・ このため、市場全体を見渡したときに、結果的に二酸化炭素の排出が増えるという問題がある。
- ・ また、廃棄物処理問題は大都市を中心に深刻化し、埋め立て場からの浸出液による土壌・水質汚染などの公害も引き起こしている。

### ビジネスモデル

- ・ 上述の問題点に着眼し、年間9万トンに及ぶ食品などの有機廃棄物を同社の技術（工場内でのハエの幼虫による分解）を活用してリサイクルし、持続可能な廃棄物管理に貢献している。
- ・ 有機廃棄物をハエの幼虫を利用して分解。そしてそのハエの幼虫自体を以下3つの製品に利用している。
  - ① マッグミール（MagMeal）：55%のタンパク質を含む飼料で、養鶏や水産養殖用（環境に負の影響を及ぼさない）。
  - ② マッグオイル（MagOil）：ハエの幼虫から抽出された油で、健康に良い亜麻仁油に似た性質を持つ。マッグミールと同様に家畜の飼料のほか、ペットフードにも利用。化粧品業界向けの生産も計画中。
  - ③ マッグソイル（MagSoil）：ハエの幼虫の残滓とコンポストを混合し、窒素を多く含む土（super soil enricher）を生産・販売

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2010年
- ・ 実績：2016年に「ブルーエコノミーチャレンジ」で優勝。2017年にBBCフードチェーングローバルで優勝。同年、モナコで開かれたCleanEquityで技術研究賞を受賞。2018年にTIME誌の「ジェニアスカンパニー50」にノミネート。2017年、2018年に「グローバルクリーンテック100」にリストされた実績を持つ。
- ・ 会社ホームページ：<https://agriprotein.com/>



# エンプティ・トリップス (Empty Trips)

交通・  
物流

## 物流キャリアと利用者とのマッチングサイトを提供

### 問題意識

- ・ 往路では荷物を積んでいるトラックや貨物列車が、復路では荷物スペースをほぼ空の状態で行っている。
- ・ 南ア国内の物流コストは国際水準と比較して高い。
- ・ 零細、中小企業は輸送コストが高くて物流サービスを利用できない。
- ・ 貨物の空スペースを活用することで、トラックの無駄な走行を減らし、渋滞解消や排ガスの削減を図る必要がある。



最高経営責任者のベンジー・クッツィエ氏（同社提供）

### ビジネスモデル

- ・ シェアリング・エコノミーの一形態で、オンデマンドで貨物取引を提供。
- ・ 米ウーバー・フレイトなどが類似のサービスを展開するが、アフリカではエンプティ・トリップスが一番初めにこの手のサービスを始めた
- ・ マッチングの対象は陸送だけでなく、鉄道、空輸、海運も含まれる。
- ・ 倉庫の空きスペースへのアクセス、運送保険、事業者向けデジタルソリューションも提供する。
- ・ 収入は輸送そのものによるものではなく、貨物マッチングと保険手数料として、貨物あたり5%、保険手数料として2.5%を請求している。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2015年（事業開始：2017年）
- ・ SA Innovation SummitにてThe Chivas Venture Pitching Den受賞（2017年）、Singularity University SA SummitにてSU Ventures Pitch Station受賞（2018年）等、多数受賞。
- ・ 会社ホームページ：<https://www.emptytrips.com>



## カーシェアリングアプリ

### 問題意識

- ・一般的に、南アの自動車レンタルサービスは最低1日からの利用が基本となる。
- ・レンタカーは空港やレンタカーオフィスなど非常に限定的な場所ではしかピックアップすることができず不便である。

### ビジネスモデル

- ・ごく短時間の利用でもいつでも簡単に自動車をレンタルできる、いわゆるカーシェアリングサービスアプリをアフリカで初めて開発した。
- ・アプリ上で登録した利用者はレンタルする際に使用する時間と距離から見積もりをすぐに得ることができ、その後実際に使用した時間と距離の分だけ支払う。支払いは口座引き落とし。
- ・自分から最も近い場所にある車両をアプリ上で探すことができ、使用前から15分間予約することができる。
- ・自動車の開錠、施錠もアプリを通して遠隔で行われる。
- ・自動車の燃料代、保険、駐車場代、高速道路使用料金は同社が負担。
- ・例えば4時間までの利用であれば、1分間1.8ランド、1キロあたり3ランドで計算される。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2015年
- ・2016 South African Car-Sharing Visionary Innovation Leadershipにて大賞受賞
- ・会社ホームページ： <https://www.locomute.co/index.php>



専用車のイメージ（同社提供）



## 工場の生産性向上のためのAI ソリューション提供

### 問題意識

- ・ 製造業における工程手順・設定を最適化することで、不良品を低減させる必要がある。
- ・ AIを用いた製造業の工程管理改善の余地がある。

### ビジネスモデル

- ・ 人工知能（AI）をベースとした機械学習ソリューション「OMNI」を使用し、メーカーの生産工程データを分析、改善のためのソリューションを提案する。
- ・ センサーベースの画像解析ではなく、生産回りのバリューチェーンから集めたデータ主導で分析を行う。
- ・ このため工場はセンサーやIoT 機器の取り付けなどを含めた新たな設備投資をすることなく、既存の生産体制のまま生産性向上を図れるメリットがある。
- ・ 顧客は大規模鋳造業者、自動車メーカー、鉄鋼製造会社など。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2014年
- ・ Mercedes Benz Innovation Challenge 2017 受賞。
- ・ 会社ホームページ： <https://dataprophet.com/>



共同創業者フラン・クロニエ氏  
(ジェトロ撮影)



# フレックス (flx)

## 交通データの収集・分析で都市計画を提案

### 問題意識

- ・ 自家用車、タクシー等の通行ルート最適化、運転手の負担軽減、タクシー利用者の利便性向上、乗合バスの乗り継ぎ簡略化などに、改善の余地がある。
- ・ 国内の主要都市では、交通渋滞、公共交通機関のサービスの質が低いことが大きな問題になっている。
- ・ さまざまな団体（自治体・会社・大規模住宅・空港・大学等）における総合的なソリューションの提供が求められている。



マッピングアプリとデータプラットフォームのイメージ（同社提供）

### ビジネスモデル

- ・ 乗り合いバス・自家用車などの公的ではないインフォーマルの交通機関（パラトランジット）のデータの収集・分析により、公共および民間部門の交通計画サービスを提供し、都市交通のインフラ、政策、計画機能の改善を支援。
- ・ ロンドン（英国）、ケープタウン（南ア）、ポートルイス（モーリシャス）の三都市で事業展開。
- ・ 南ア主要都市、チュニジア、ウガンダなどで大量のデータ収集を実施。
- ・ 次のステップとしては、flxrides（乗り合いバスなどのマッチング）のリリース版を完成させ英国で商業化の予定。
- ・ 市町村、交通管理者、法人、小売センター、不動産業者、空港、大学等に技術ソリューションを提供。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2012年
- ・ Western Cape Premier Entrepreneurship Recognition Award（2013年）、Vodafone Appstars SA App Competition 1位（2013年）、Best Innovation in a Growth Market - Meffys Awards（2014年）受賞
- ・ 会社ホームページ：<http://www.getgometro.com/>



# ルンカニ (Lumkani)

## 低所得者向け火災検知・報知システム

### 問題意識

- ・「タウンシップ」と呼ばれる低所得者層が多く住むインフォーマル居住区では住宅火災が問題となっている。
- ・都市部スラムや簡素な住宅から発生する火災に対処するための、早期警告システムの開発が必要。



独自に開発したセンサー（同社提供）

### ビジネスモデル

- ・火災を感知する低価格の温度センサーを独自に開発。
- ・センサーは周囲60mまで火災を感知可能であり、火災を感知すると近くのデバイスに自動で接続される。
- ・デバイスの所有者は火災が発生している場所に関するアラートを受信することができ、また地域の役場にも通報される。
- ・2014年の開始以降、延べ1万1,000世帯に火災検知器を販売している。
- ・現在は、葬儀保険（補償額2万ランド上限）、火災保険（補償額4万ランド上限）商品も販売しており、火災検知期と設置台込みで月額150ランドで利用可。メッセージアプリWhatsappで簡単に申し込みが可能だ。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2014年
- ・実績：2014年に「Best startup in the Global Innovation through Science & Technology challenge」の大賞を受賞。
- ・2015年にはスイス・ジュネーブで開かれたSeedStars World challenge のファイナリストに選ばれた。
- ・会社ホームページ：<https://lumkani.com/>



# ジラフ



## 採用・ジョブマッチングプラットフォーム

### 問題意識

- ・南アは失業率が27%台で高止まりしており、その多くが若年層で社会問題になっている。
- ・その一方で、雇用のミスマッチングが生じており、人材不足を嘆く企業もある。また、転職率も高いことも問題。

### ビジネスモデル

- ・中級技術職を求める求職者向けに、AIを利用した職業の検索や申し込みができるプラットフォームとなるアプリを開発。
- ・独自の技術を用いて求職者をスクリーニングし、雇用者に最適な候補者の情報を提供する。
- ・求職者はキャッシャー、レストランスタッフ、工場労働者、運転手などが対象で、無料でアプリを使用可。
- ・雇用者側は会社の規模、採用希望人数などに基づく独自の審査に基づき計算された費用を支払う。
- ・従来の職業斡旋仲介者を通すより安く、さらに早く、データに基づいた正確な情報を入手することができる。
- ・雇用者に対しては求職者の犯罪歴、履歴書のチェックなどのサービスが提供されるほか、求職者の略歴をもとにAIが雇用者の求める条件とマッチングするようにスクリーニングし、48時間以内に結果を提供する仕組み。
- ・求職登録者数は70万人に上っている。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2015年
- ・2015年「Seedstars World award for best South African startup」に選出。
- ・会社ホームページ：<https://www.giraffe.co.za/>





## 大規模なマーケティング用データ提供

### 問題意識

- ・ アフリカでは一般的に通信料金が高く、特に低所得者層は高速のデータ通信が必要となるアプリやインターネット上のサービスにアクセスできない。
- ・ 通信アクセスへの制約が、教育の機会や雇用の機会へのアクセスへの制約となっている。

### ビジネスモデル

- ・ アンドロイドもしくはJAVAをOSとする携帯の通信速度を10倍にし、かつ使用するデータを10分の一にするモバイルアプリを開発。
- ・ 主な収益源は大規模な顧客向けの市場調査。
- ・ アプリのユーザーに対してマーケティング用の調査票を送り、回答したユーザーはエアタイム（データ使用料）として使えるクレジットを入手することができる。
- ・ こうして、これまでアクセスすることができなかった所得者層の消費志向などの情報を得ることができ、マーケティング戦略に活用できる。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2008年
- ・ 国連My World Innovation Award受賞
- ・ 会社ホームページ：<https://www.bi.nu/>



# エアロボティクス (Aerobotics)

## 高級作物の樹木生育状況をドローンで管理

### 問題意識

- ・ 農家にとって生産管理は重要。ドローンを活用する手もあるが、購入、免許取得に高コストがかかる。
- ・ 主な顧客は南ア西ケープ州の高級果樹園農家またはコンサルタント。

### ビジネスモデル

- ・ インターネットで入手可能な高精度B2Bモデルのend-to-end 農業ソリューション・サブスクリプションパッケージ。
- ・ スマートフォンに「Aeroview Scout App」をインストールし使用。
- ・ 無料版、1ドル/エーカー/月、2ドル/エーカー/月。
- ・ ドローンを所有している農家はプラットフォームにデータをアップロードすることでデータが分析される。ドローンを所有していない場合は、サービスプロバイダに定期的にドローン調査を依頼する必要がある。
- ・ 主に害虫対策に使われるが、肥料の投入量などを個別の木の状態によって使い分けることもできる。
- ・ 蓄積した農家の生育データは、銀行が農家に融資する際の信用情報として活用されるほか、保険や資産評価、出荷管理まで広がりを見せ、将来的には物流や小売りまでつなぐプラットフォームの形成を目指す。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2014年
- ・ The Banker Fintech Partnership Award (Financial Times) 受賞
- ・ 11カ国で計500人の顧客を獲得。(9割は南ア国内。アフリカはナミビア、タンザニア、マラウイ、ケニア。南米はペルー、ウルグアイ、チリ。欧州はフランス、スペイン、ポルトガル。その他、ロシア、オーストラリア、ニュージーランド、米国。)
- ・ 会社ホームページ： <https://www.aerobotics.io/>



共同創業者兼最高技術責任者ベンジャミン・メルツァー氏 (ジェットロ撮影)



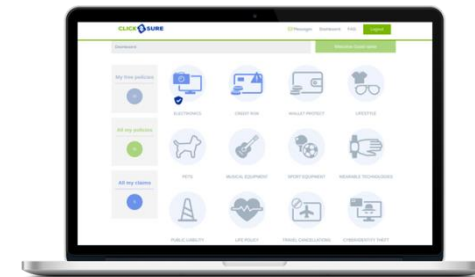
## デジタル保険を提供

### 問題意識

- ・電子市場利用者（電子商取引、小売業者）、保険会社、銀行、モバイルネットワーク、サービスプロバイダー、eコマース、小売業者、支払いゲートウェイ等のパートナーを対象とした保険のデジタル提供のニーズが拡大。
- ・ターゲット顧客は18歳から35歳のデジタル機器に精通した世代。
- ・保険商品を初めて購入する、または車/家等の高付加価値保険を検討しているミレニウム世代に適した保険サービスが必要。

### ビジネスモデル

- ・ InsurTechプラットフォームプロバイダー。
- ・ 保険のデジタル提供を容易にできるよう設計された包括的なソリューション。
- ・ ビジネスモデルはB2B2Cであり、パートナーが様々な保険商品を一般消費者へ提供。
- ・ 今後、南アの保険市場がデジタル化された場合、総額1,152億ランドの保険料収入が見込まれる。



プラットフォームのイメージ（同社提供）

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2016年
- ・ AlphaCode Acceleratorより250万ランドのスケールアップ・アクセラレータープログラムを受賞。（2018年9月）
- ・ 会社ホームページ：<http://click2sure.net>



## 小規模商店向け融資サービス

### 問題意識

- ・南アでスパザショップと呼ばれる小規模商店（キオスク）のオーナーは、融資の条件が厳しくアクセスが限られている。

### ビジネスモデル

- ・小規模企業向けに運転資金を提供し、販売商品の調達や在庫確保を支援する。
- ・まず小規模商店のオーナーと現金ベースで3～6カ月間取引を行い、それに基づく信用情報を作成、クレジットラインを確保する。その後、オーナーはスーパーなどの店頭で出入金を行うことが可能になる。
- ・USSEコード(\*120\*081#)を使用することにより、オーナーはオンライン上で出入金や残高照会を使用することが可能。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2015年
- ・2016年に金融機関メリルリンチから100万ランドを受賞。
- ・会社ホームページ：<https://invoiceworx.co.za/>



## モバイル決済システム (mPOS)

### 問題意識

- クレジットカード用の決済端末は取得までに長い時間を要し、また小規模経営者にとっては導入のコストが高いという問題がある。
- ヨコーは小規模経営者でも購入可能な価格のモバイル決済システムを独自に開発。
- この技術により、小規模経営者は決済時にカードを利用したい顧客にリーチすることは可能となる。
- ヨコーの製品の主な顧客はレストランや、青空市場の個人出店者など。



端末のイメージ (同社提供)

### ビジネスモデル

- 接続は簡単で、専用のカードリーダーをスマートフォンやタブレット端末に接続するのみ。
- ヨコーはカードリーダーの販売（顧客は様々な購入方法から選択可）と一回のトランザクションごとに支払い額の2.95%（税抜き）を徴取し、利益を得る仕組み。トランザクションフィーは月の売上高が高くなるほど、低減する。
- また、ヨコーは顧客に対して独自のバックエンドシステムを無料で提供。顧客は自身の店舗の損益分岐点やレベニュートラッキングのサービスを受けることができる。
- 現在、同社は携帯やタブレット端末の貸し出しも行っている。

### 会社概要 / 実績

- 設立年：2013年
- 実績：2016年に「Cape Talk and Sage One Small Business」大賞受賞、「Tech & E-Commerce」のファイナリストに進出
- 2018年に経済産業省・ジェトロ主催「日アフリカ官民ビジネスフォーラム」に登壇。
- 会社ホームページ：<https://www.yoco.co.za> <https://yoco.store/>



## AIを利用した保険サービス

### 問題意識

- 従来の南アの自動車保険会社は柔軟性に乏しく、顧客視点に立っていない商品を販売しており、また販売チャンネルも保険ブローカーやコールセンターに限られていた。
- そうした硬直的な保険市場に着目し、顧客に対しより早く、公平で、柔軟な保険サービスを提供することを着想。
- 人工知能 (AI) を利用して、顧客から得られたデータをもとに短時間で顧客に合った保険商品を販売するソリューションを開発。

### ビジネスモデル

- AIを利用して、顧客のデータを90秒で解析し、保険ソリューションを提供。
- 申請受領後、わずか3分で短期自動車保険を付与することが可能。
- 保険支払いの手続きはフレンドリーなチャットボットを介して迅速に行われる。
- 顧客は車を利用しない日などは、事故補償の解除を自身で行うことが可能であり、その分掛け金を減らすことができる。
- また、顧客は請求をアプリ経由で行うことができ、数秒で承認が得られる仕組み。
- 地場保険大手ホラードが支払い等を引き受けている。

### 会社概要／実績

- 設立年：2018年
- 実績：南ア大手生命保険会社ホラードや、イエローウッズから2,000万ランドの出資を得ている。
- 会社ホームページ： <https://www.naked.insure/>



# ノマニニ (Nomanini)

金融・  
保険

## インフォーマルセクター向けプリペイド式バウチャー

### 問題意識

- 南アを含むアフリカのインフォーマルセクターの事業者は、銀行口座を開設していないことが多く現金での取引がメイン。
- スワジ語で「Anytime」を意味するノマニニは、住居や職場の近くで少額の取引を必要とする低中所得者に焦点を当て、インフォーマルの小売店にキャッシュレスでの取引向けのプラットフォームを提供する端末「Lula」を開発。
- 携帯通信事業会社や銀行などに対しては、銀行を使用していない消費者向けのビジネスを行うインフォーマル小売店をモニターし、サービスやビジネスノウハウの向上を図るためのプラットフォームも提供している。

### ビジネスモデル

- Lulaを購入した小売店は銀行に預金する。預金額に応じて、小売店は携帯のプリペイドや電気料金の支払い等に使用できるバウチャーを発行できるようになる。Lulaは通信接続が不要で、電源を入れるだけでバウチャーを発行できる。
- 顧客は支払いたい分だけLulaを通じて現金でバウチャーを購入し、小売店は自らが銀行に預金した金額を現金で回収する仕組み。
- 店舗での売り上げに応じて、小売店はノマニニから手数料を受け取る。

### 会社概要／実績

- 設立年：2011年
- 実績：ビジネス誌フォーブス・アフリカ、ハーバードビジネスレビューなどに取り上げられた実績を持つ。
- 経済協力開発機構（OECD）から成長可能なイノベーションのベストプラクティスに指定。
- 会社ホームページ：<https://www.nomanini.com/>



端末のイメージ（同社提供）



# フランクグループ (Franc Group)

金融・  
保険

## 互助グループ向け投資・貯蓄アプリ

### 問題意識

- ・個人による貯蓄文化が、特に低所得者層の間で浸透していないという問題がある。
- ・金融資産が全くないケースも珍しくないため、突発的に資金が必要になった時に対処ができない。
- ・他方、慣習的に「ストックヴェル」と呼ばれる主に黒人による共同購入グループがある。メンバーは共同購入のために貯蓄し、一定の段階でバルクで共同購入して価格を抑え、メンバーに分配する仕組みだ。
- ・ストックヴェルの数は国内に80万以上あると言われている。
- ・そこでストックヴェルのメンバーに対してスマートフォンアプリを活用して少額投資・貯蓄ができるシステムを開発し、提供している。

### ビジネスモデル

- ・ストックヴェルメンバーに最低投資額などの条件を課していないほか、ブローカーとの交渉や、書類手続き、細則の設定などこれまで投資にあたっての心理的・物理的障壁となってきた事項を排除し、すべてを携帯のアプリで行えるよう簡素化。
- ・会員料として月額5ランドを支払えば利用可。メンバーは投資・貯蓄した金額をいつでも違約金などなしに引き出し・送金することができる。
- ・メンバーを新たに追加したユーザーは6カ月間会員料が無料となり、また新規加入ユーザーも6カ月間無料で利用できる。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2017年
- ・Winner: Seedstars World SA
- ・会社ホームページ：<https://www.hifranc.com/>





## モバイル金融システムのバックヤードシステムを開発

### 問題意識

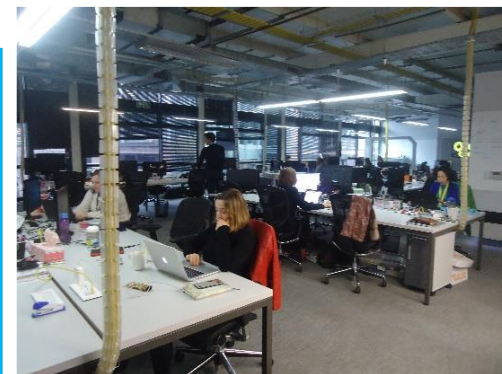
- ・ アフリカの携帯電話会社業界では、チャージ、送金、受け取り等のサービスが広く普及している。
- ・ 一方、従来の金融機関のサービスは、多くの潜在的顧客が要望する伝統的なサービスを提供できていない。
- ・ モバイルマネーを導入することで大量の顧客データを収集できるが、携帯電話会社はその極めて有効なデータを解析できる技術を持っていない。

### ビジネスモデル

- ・ 携帯電話会社から受け取った支払い情報など、さまざまな種類の顧客データを保存、管理、分析する情報基盤を構築。
- ・ 携帯電話会社や銀行と提携し、携帯電話を通じて中小企業や個人に革新的で、低コスト、高品質なサービスを提供。
- ・ このビジネスモデルにより、利用者の信用履歴を用いた柔軟な与信管理を実現。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年: 2014年
- ・ 2017年、“Google Launch Pad Accelerator”に選出。
- ・ 2017年、Winner Mastercard Foundationの“Client at the Center” Prizeを受賞。
- ・ 2018年、CB Insights Global Fintech 250 (Top Start-ups to Watch)に選出。
- ・ 2018年、ウーバーとグローバル・パートナーシップ契約。
- ・ 2019年、London Stock Exchangeの360 High-Growth “Companies to Inspire Africa”に選出。
- ・ 会社ホームページ: <https://www.jumo.world/>



社内の風景（ジェトロ撮影）



# イーエム・ガイダンス (EM Guidance)

保健・  
医療

## 医療者向けアプリ

### 問題意識

- 医師や看護師、救急医療隊員などの医療専門家にとっては、その地域ごとに適切な医療ガイドラインの情報の取得が治療行為に決定的に必要となる。具体的には治療プロトコル、病院間の紹介基準、臨床決定アルゴリズムのほか、医療施設のダイレクトリ情報などが挙げられる。
- こうした情報に迅速かつ容易にアクセスできないことは、医療従事者が特定の保険制度において、効率的に活動できない状況に陥る。

### ビジネスモデル

- 南アをはじめとする発展途上国における緊急医療隊員に対して、統合的な情報を提供するアプリケーションを開発。
- アプリケーションは携帯で利用することができ、医療従事者はその地域ごとの治療ガイドライン・投薬量・方法のみならず、国際水準の情報も閲覧することができる。
- アプリケーションは医療従事者は無料で利用可。アプリケーションの開発・運営費用は、アプリ上で自社の薬を表示させるために各製薬会社が支払う費用で賄われている。

### 会社概要／実績

- 設立年：2016年
- 実績：2018年にドイツ医薬品メーカーMerck主催Seedstars Summit 2018でヘルスケア賞を受賞
- 会社ホームページ：<https://emguidance.com/>



# アエリアル・モニタリング・ソリューションズ (Aerial Monitoring Solutions (AMS))

ドローン

## アフリカ市場向け低価格ドローン製造

### 問題意識

- ・アフリカではドローンのメンテナンスや部品交換ができる代理店が少ないため、短期間での買い替えを想定した低価格ドローンが必要。
- ・現地では無人航空機のメンテナンスサービスが欠如しており、シンプルな仕組みのドローンが好まれる。

### ビジネスモデル

- ・大型の産業用ドローンで、森林モニタリング、希少動物の密猟や資源密掘、石油パイプライン盗難などの監視を目的とする。
- ・国立自然公園などの広範な区間をモニタリングできるのが特徴。
- ・顧客の要望に応じたオリジナルのドローンを製造することもある。
- ・無人航空機は、カスタマイズ可能、堅牢、2万～3万ドルと低価格、時速100kmで5時間の飛行が可能、内燃エンジンを搭載。
- ・主な顧客はアフリカの民間人、NGO、NPO、政府機関等、農業従事者（作物の観察、家畜の頭数管理）、警備会社（周辺監視、パイプライン監視）、自然保護活動家（動物・密漁等の監視）。
- ・将来的には、医薬品を含む宅配便への使用を検討中。
- ・プロのパイロット派遣サービス、飛行トレーニング、メンテナンスサービス、修理サービス（同社航空機以外も可）を提供



### 会社概要／実績

- ・設立年：2013年
- ・会社ホームページ：<https://www.aerialmonitoringsolutions.co.za/>

(上) 代表取締役アダム・ロスマン氏。  
(下) 同社の製造場（ジェットロ撮影）

# 7. モザンビーク





# アイズィーショップ (Izyshop)

卸売・  
小売・  
EC

## 小規模農家販売支援用ECサイト

### 問題意識

- GDPの約25%を農業が占めており、国民の約半数が農業に従事している。
- 一方、大多数の農民は小規模経営者であり、近代的な流通・小売りシステムへのアクセスがないため、自給自足に近い生活を続けているケースが多く、農民の所得の向上が進まない。
- 他方で、国内には数千の潜在的顧客が、より新鮮で安全な生鮮品を直接生産者から購入したというニーズがあるが、インフラや情報の未整備により、小規模経営の生産者へのアクセスが十分でない。

### ビジネスモデル

- マプト市近郊の小規模農家と宅配を行うサービスプロバイダーとを結びつけるオンラインプラットフォームを構築。同プラットフォームで商品を購入したマプト市内の消費者は、購入同日に生産者から新鮮な生鮮品を受け取れる仕組み。
- すでに1,000以上の消費者（一般家庭、企業）が利用。生鮮品以外も購入可能。
- 小規模農家の市場へのアクセス拡大支援を通じて、間接的に品質管理を支援。

### 会社概要／実績

- 設立年：2015年
- 実績：2017年にマプトで開かれたスタートアップピッチイベントSeedstas worldでトップ10にノミネート。
- 創業以来、自己資金で運転していたが、2018年にDHD Holdingから出資を受ける。
- 会社ホームページ：<https://izyshop.co.mz/>



## 葬儀保険向けの携帯プラットフォーム

### 問題意識

- 低所得者は生命保険の加入率が低く、また特に農村部では従来型の生命保険へのアクセスが容易ではない。
- 一方で、葬儀に多くの費用をかける慣習があり、突発的に多額の支出が必要となることが多い状況にもかかわらず、低所得者はそれに備えた十分な貯蓄ができていないのが現状。

### ビジネスモデル

- 農村部の低所得者にも携帯電話、モバイルマネーが浸透し始めていることを背景に、携帯電話を使用した葬儀用積み立て保険サービスを開発。
- 他方で、特に農村部の低所得者は携帯電話を有していても常時インターネットに接続できる環境にはないことから、インターネットに未接続でも使用できる技術を開発（Symbian）。
- ユーザーは携帯電話を利用して、モベルケアのウェブサイトもしくはインターネット接続を必要としないUSSDを通じて登録。
- 登録後、利用者は同社ウェブサイトもしくはUSSDを通じて、葬儀用プランの選択、支払いや、積み立ての状況の確認、保険の請求ができる仕組み。
- 葬儀はモベルケアと提携している業者が実施。業者はメンバー登録料をモベルケアに支払う。

### 会社概要／実績

- 設立年：2017年
- 実績：2017年にマプトで開かれたスタートアップピッチイベント、Seedstas worldにてトップ10にノミネート。
- 事業立ち上げ前に、親会社TABECHがモザンビーク農村部の300万人を対象に、実証事業を2年間かけて実施。
- 会社ホームページ：<http://www.move!care.com/>



# ビスケイト (Biscate)

## 非正規労働者向けオンライン求人ボード

### 問題意識

- 労働者の多くは非正規市場（インフォーマルセクター）で働いており、その割合は世界的にも高い水準という問題がある。
- 2017年時点で国民の約半数が携帯電話を使用しているものの、インターネットにアクセスできる人口は30%を下回る状況。

### ビジネスモデル

- 非正規労働者、特に非熟練労働者に対しても、インターネットに接続せずとも国内での求人情報を得られるよう、USSDを利用したオンライン求人ボードサービスを開発。
- ユーザーは携帯電話（スマホではなく低価格の端末でも可）を利用して「\*777#」に発信し、名前、性別、就業希望地域や技術レベルなどの情報（多くは利用者にとって簡単になるよう選択式）を登録。
- 同サービスに登録している事業者は専用のアプリ、もしくはインターネットのサイトを介して、データベースに登録された求人情報にアクセス可（購読料を徴取）。採用後、同データベースに雇用した労働者の評価をフィードバックすることが可能で、さらに情報が蓄積されていく仕組み。事業者から広告料も徴取。
- 採用希望者からも少額の登録料を徴取。

### 会社概要／実績

- 設立年：2016年
- 実績：モザンビーク携帯通信最大手Vodacom Mozambiqueと提携済み。
- 2017年7月時点でユーザー数は4万6,000人、2万5,000の事業者が登録。
- 会社ホームページ：<https://www.biscate.co.mz/>



# ブラックボックステレビジョン (BlackBox Television)

広告・  
メディア  
ア

## インターネット不使用動画配信サービス

### 問題意識

- 世界の代表的な動画配信サイトYouTubeや、映像ストリーミング配信Netflixの利用にあたっては、大容量のインターネットバンドへのアクセスが前提となる。
- モザンビークはインターネットへの普及率が低く、こうしたサービスへのアクセスが困難である。

### ビジネスモデル

- インターネットへのアクセスがない消費者でも「プラグ&プレイ」でサービスにアクセスできる仕組みを独自に開発。
- 利用者は端末を購入（150ポンド程度）。インターネットの接続は不要。
- オンデマンドで同社が有している動画にアクセス可（無制限）。
- 定期購読料は不要。利用者にとっては初期投資は高いが、購読料をいずれ回収できるメリットがある。
- 現地のテレビプログラムがプリインストールされており、15分ごとにプログラムは自動更新される。有料サービスで60カ国以上のプログラムをストリーミングできる。

### 会社概要／実績

- 実績：2016年にマプトで開かれたスタートアップピッチイベントSeedstas worldにてトップ10にノミネート。



## 9. ナイジェリア





## クラウドファンディングを通して農民のエンパワーメントを

### 問題意識

- ・農村部の農民のエンパワーメント（適切な種子、肥料、農機具などへのアクセス、資金へのアクセス、売り先へのアクセス）の欠如。それによる農民の低収入や雇用機会の欠如。
- ・農業分野への投資を考えている人と農民のつながりの欠如。

### ビジネスモデル

- ・農家と農家を支援するスポンサーを結ぶナイジェリア初のデジタルプラットフォーム（ウェブサイト）。
- ・農作物の買い手、品目を探し、それに基づきエンパワー対象の農家を選定。
- ・クラウドファンディングで資金を集め、農業インプット（種子、肥料、農機具など）を購入し農家へ配付。
- ・収穫物を販売し、収益を農家：スポンサー：同社間で、40：40：20で分配。
- ・大手保険会社と提携し、すべてのプロジェクトに対して保険を付保し、リスクを軽減。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2016年
- ・3,000件以上の農民がプロジェクトに参加し、ビジネスを拡大。ナイジェリア国内8州でプロジェクトを実施。
- ・ナイジェリア・テクノロジー賞2017で1位、アグリテック・ウェブサイト/プラットフォーム賞2017で1位など受賞歴多数。
- ・会社ホームページ：<https://www.farmcrowdy.com/>

## 小規模農家を育成して高品質な農産物を販売

### 問題意識

- ・ナイジェリアの農家は、小規模な従事者が全国各地に広がっており、それぞれバラバラに作物を植え、収穫し、独自に販売している。
- ・そのため、作物の規格が揃わず量もまとまらないため、販売効率が上がらず、所得が低い。

### ビジネスモデル

- ・小規模零細農家を「トラスト・グループ」と呼ばれるグループに組織化し、それぞれのトラスト・グループ単位で経営を支援。
- ・農業を行うための資金、農機具や種子、ノウハウ、販売先を提供することによって零細農家の組織化と所得増加をはかる。
- ・収益源は、農家が得た売上の一部からもたらされる手数料と貸付利子。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2010年。
- ・ナイジェリア北部の3州（カノ州、カドウナ州、カツィナ州）で活動中。  
3州の中の50カ所に倉庫を設置しており、今後は他の州にも活動範囲を広げる予定。
- ・すでにナイジェリア国内に多くの販売先があり、最大顧客は食品世界最大手ネスレのナイジェリア法人。
- ・会社ホームページ：<http://www.babbangona.com/>



コラ・マーシャ社長（同社提供）



# ハロー・トラクター (Hello Tractor)

農業

## 小規模農家向けの農機リース... 「ウーバーのトラクター版」

### 問題意識

- ・小規模農家にとってトラクターなどの農機は高価で手が届かないため、手作業などでの低効率な農業が続いている。
- ・農機を持っている人も、貸し出しするシステムがない。

### ビジネスモデル

- ・専用のアプリ (Android) を通じて、トラクター (農機) が必要な農業従事者とトラクターのオーナーとをつなぐ。
- ・農業従事者がトラクターをリクエストすると、空きのある近くのトラクターに情報が届き、必要な日時にトラクターを貸し出す。
- ・近隣の農家をまとめて一緒にレンタルすることもでき、小規模農家であっても気軽かつ安価に利用が可能。
- ・貸出対象となるトラクターには全地球測位システム (GPS) を設置し、使用状況の管理や盗難の防止が可能になっている。

### 会社概要 / 実績

- ・設立年：2016年
- ・ナイジェリアのほか、ケニアにも進出。
- ・2018年12月にはIBMリサーチチームとのコラボレーションを発表。Hello Tractorのアプリから入手できるデータを活用し、さらなる農業のデジタル化の促進を目指す。
- ・会社ホームページ：<https://www.hellotractor.com/>



## ビッグデータを活用した、小規模農家向け情報提供サービス

### 問題意識

- ・世界の貧困、飢餓に苦しむ約7割は農業従事者である。
- ・アフリカにおけるポストハーベスト・ロス（収穫から消費者の口に入るまでの過程での食品の廃棄など）は40%を超える。
- ・逆に言えば、このロスを減らすことでアフリカの農業従事者の所得向上には大きな余地がある。

### ビジネスモデル

- ・ウェブサイト、アプリでの農業コンサルティング、売り先の紹介などを通じて小規模農家の所得向上を支援する。
- ・「キトプレナー」と呼ばれる農業知識が豊富な専門家とビッグデータ分析ツールを活用し、農家が登録した土地の土壌を分析。最適な作物、種子、肥料などを提案することができる。
- ・農家は実際にそれらを手し、商品作物を最適な方法で育てる。
- ・ウェブサイト、アプリを通じて作物の売り先を斡旋。育てた作物を無駄にすることなく、適切な場所、タイミングで販売することを目指す。
- ・収穫する商品作物を担保に、ファイナンス機能も提供。
- ・こうした分析の費用、斡旋に対する手数料等で利益を得るモデル。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2016年
- ・3,000以上の小規模農家が参加、収穫の200%以上増加を達成。
- ・仏石油メジャーのトタルによる「Total Startupper of the year Award 2016」、ペンシルバニア大学ウォートン校・世銀による「Organized Ideas for Action 2017」を受賞。
- ・会社ホームページ：<http://kitovu.com.ng/>



## トラック版「Uber」でアフリカの物流を改善

### 問題意識

- ・トラック輸送が必要な企業の需要に対して、トラック運転手の供給が追いついていない。
- ・トラック運転手のファイナンス面での課題、労働環境上の問題がある。

### ビジネスモデル

- ・コボに登録したトラック運転手とトラック輸送が必要な企業と結びつけるオンラインプラットフォーム（スマートフォンアプリ）を構築。
- ・手頃な価格・柔軟な価格設定。かつ、リアルタイムでの荷物追跡が可能。
- ・ドライバーは希望積載量に見合った積荷を選ぶことができ、即時に支払いを受け復路も貨物を探すことが可能。
- ・ドライバーのトラック購入を支援するクラウドファンディングサービス「Kobo Win」を開始。
- ・また、幹線道路にトラックメンテナンスのワークショップを設置する構想の表明など、ナイジェリアの物流のみならずドライバーの労働環境やファイナンス支援にも注力。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2017年
- ・7,500人以上のトラックドライバーが登録。主要顧客としてネスレ、地場大手財閥ダンゴテ、オラム、DHLなどを獲得。
- ・会社ホームページ：<https://kobo360.com/>



## ナイジェリアのスタートアップデータベースを構築

### 問題意識

- ・ナイジェリアはアフリカでトップクラスのスタートアップ数を誇るにもかかわらず、情報をまとめきれておらず、海外投資家にとっても情報収集が困難。
- ・情報拠点と併せて、スタートアップと投資家を繋げるハブが少ない。

### ビジネスモデル

- ・ナイジェリアのスタートアップに関するニュース・プラットフォームを構築し、収集した情報をウェブサイト上に掲載。
- ・ウェブニュースはアフリカ全土への拡大を視野。
- ・ニュースだけでなく、投資に関する統計情報も収集し、レポートを作成・公開。
- ・今後は企業データベースを構築し、販売することを計画。
- ・スタートアップと投資家をつなぐイベント「Techpoint Build」、「Techpoint Inspired」を開催。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2014年
- ・既に多くのスタートアップ関連ウェブサイトやレポートに出所元としてニュース、データが引用されている。
- ・同社主催のスタートアップイベントにも、2018年は5,000人以上が参加。2019年1月にも「Techpoint Build」をラゴスで開催予定。
- ・会社ホームページ：<https://www.techpoint.africa/>



## ハンディマン（修理工）への容易なアクセスを実現

### 問題意識

- ・ナイジェリアでは、家や自動車、機械などが故障すると、自分で修理することはせず、職人やエンジニアなど職能を持った人々「ハンディ・メン」を呼び修理を依頼する文化がある。
- ・それにもかかわらず、知り合いからの紹介以外には、それら「ハンディマン」を探す手段がない。

### ビジネスモデル

- ・ウェブプラットフォームを構築し、「ハンディマン」と彼らが必要な人々とを繋げる。
- ・アイフィックスはハンディマンから1,000ナイラ（約300円）を徴収し、彼らに最低2つの仕事をあっせんする。
- ・また2万ナイラ以上の仕事に対しては、5%の手数料を徴収する。
- ・ハンディマンに対して、適切な技術や職業倫理を担保するため、同プラットフォームに登録することで定期的なトレーニングを提供し、サービス向上に取り組んでいる。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2016年
- ・サービス範囲は現状ラゴス市内。現在、250以上のハンディ・メンが登録し、500以上の利用者がいる。
- ・会社ホームページ：<https://ifixng.com/>





## ドローン技術で事業効率性をもたらす

### 問題意識

- ・ 農業や石油プラント運営など、広大な土地を効率的に管理、状況分析する方法がない。

### ビジネスモデル

- ・ 自社で保有するカメラを積載したドローンを飛ばし、鳥瞰的に撮影。畑やオイルプラントなどをマッピングし、改善すべき箇所、問題点などの発見に役立てる。
- ・ 同社は保有ドローンの飛行料金、画像解析のコンサル料を企業から徴収。
- ・ コア分野は農業、石油・ガス、インフラ。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2017年
- ・ ナイジェリアでは初のドローンビジネス展開。創業以来すでに3万件以上サービスを提供。
- ・ 「Best Startup E-Agric」（ナイジェリア政府）、「Barack Obama Young Africa Leadership Initiative Award」などの受賞歴あり。
- ・ 会社ホームページ：<http://www.beatdrone.co/>



## アフリカ最大のEコマースサイト

### 問題意識

- ・ ナイジェリアをはじめアフリカにはEコマースは根付いていなかった。
- ・ 交通インフラ、物流の制約から、欲しいものがあってもすぐに行けない。
- ・ ラスト1マイルのデリバリーシステムの欠如、決済手段の欠如

### ビジネスモデル

- ・ いわゆるアフリカ版アマゾン。
- ・ インターネット上で商品を注文し、期日内に自宅や職場に配達。
- ・ 支払いはカード決済に加えて着払いにも対応。
- ・ 近年はフードデリバリー、航空券・ホテル予約などのビジネスも展開。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2012年
- ・ 新興国のIT系スタートアップ企業の立ち上げ・投資をする独ロケット・インターネットが出資。
- ・ アフリカ16カ国で事業展開し、エジプトやケニア、モロッコなどではナイジェリア同様、国別Eコマースサイトを運営。
- ・ 2016年3月には仏保険大手アクサや米金融大手ゴールドマン・サックスなどからも出資を得て、アフリカ大陸初のユニコーン企業（時価総額10億ドル以上の未上場企業）に。
- ・ 2018年4月にはニューヨーク証券取引所（NYSE）に新規上場。アフリカで事業を開始したスタートアップとして初めて。
- ・ 会社ホームページ：<https://www.jumia.com.ng/>



# オカダブックス (OKADABOOKS)

卸売・  
小売・  
EC

## 電子書籍で読み手、書き手に可能性を広げる

### 問題意識

- ・ ナイジェリアは書店が少なく、書籍が流通しにくい環境。
- ・ 出版環境が整っておらず、小説、文章を書いても書籍化するのが困難。

### ビジネスモデル

- ・ アプリ（Android / iOS）を通して2万冊以上の書籍を低価格または無料でダウンロード、購読できる。
- ・ 特徴はアフリカ（特にナイジェリア）の書籍に特化している点。
- ・ ナイジェリアを代表する作家であるチママンダ・アディーチェ氏の作品も1,000ナイラ（3ドル弱）程度の低価格で購入できる。
- ・ また、これまで文章を執筆しても出版する機会を持つことが困難だった人々への機会提供の場にもなっている。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2013年
- ・ 現在、ナイジェリア最大の電子書籍プラットフォーム。
- ・ 設立者のオケチュクウ・オフィリ（Okechukwu Ofili）氏自身作家であり、有名ブロガー。
- ・ 会社ホームページ：<https://okadabooks.com/>



## AIを利用してシームレスな支払体験を提供

### 問題意識

- ・ナイジェリアではオンライン支払が徐々に普及するも、各サービスによって別々のウェブサイトアクセスしなければならない。
- ・忙しいビジネスパーソンにとって個々の支払いは煩雑であり、またオンライン支払に慣れない人々にとっては支払いがむしろ困難になるケースも。

### ビジネスモデル

- ・チャット機能のインターフェースを提供し、「携帯電話に1万ナイラ分の通話デポジットをチャージしたい」などとテキストを打ち込むと、人工知能（AI）が対応、実際に支払いを実施する。また支払い時期のリマインドもしてくれる。
- ・携帯電話料金、ケーブルテレビ（GOTV、DSTVなど）など多くの支払いがクディを通して可能で、現在も提携先を拡大中。
- ・クディは利用者からではなく、提携企業、銀行や金融機関から手数料を徴収する。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2016年、サービス開始：2017年1月。
- ・初月の取引額約2,774ドルを皮切りに、半年後の2017年7月には17万2,000ドルを記録。
- ・「Top 50 digital only banks ranking 2017」ランク入り、CNBC、Disrupt Africaなど多数メディアで紹介。
- ・会社ホームページ：<https://www.kudimoney.com/>



## 銀行口座がなくても利用可能なモバイル決済サービス

### 問題意識

- ・ 地方の農民や貧困層は、近くに支店がない、口座が作れないなどの理由で銀行へのアクセスが制限されている。
- ・ 口座がないため、遠く離れた家族、親戚などへの送金や支払いが困難。

### ビジネスモデル

- ・ 口座を持つ人 (Banked)、持たない人 (Unbanked) に関わらず携帯電話を活用した送金や支払い、貯蓄、保険などの金融サービスを提供。
- ・ 地方の人々を主な顧客として、小口からの貯金や送受金を可能にした。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2009年
- ・ 2018年11月現在、利用者は1,000万人を超え、エージェントと呼ばれる窓口も国内1万8,000カ所にまで増加し、地方にも浸透している。
- ・ 18年9月、新たに1,000万ドルを調達し、エチオピア、メキシコ、フィリピンへの進出を発表。
- ・ 会社ホームページ：<https://www.mypaga.com/>



# ピギーベスト (Piggyvest)

金融・  
保険

## 誰でも貯蓄ができるサービスの構築

### 問題意識

- ・貯蓄文化がなく、経済面で困難を抱える人々の多さ
- ・銀行口座を持たない人の貯蓄支援

### ビジネスモデル

- ・ピギーバンクに登録し、月々の貯蓄したい金額と満期を設定する。毎月、振り込まれる給与から一定額が差し引かれ、ピギーバンクに預けることになる。
- ・銀行口座よりも良い利子率が適用され、毎月一定額が貯蓄されていく。
- ・満期が来ると利子が加算された額をピギーバンクから受け取ることができる。
- ・ピギーバンクは、預かった資金を運用し、利益を創出。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2016年。
- ・創業以来、35,000人以上の顧客を獲得し、500万ドル以上の貯蓄実績。
- ・2018年上半期で110万ドルの投資を獲得。
- ・会社ホームページ：<https://www.piggyvest.com/>



# リライアンス HMO (Reliance HMO)

\*旧名Kangpe

保健・  
医療

## 遠隔医療と医療保険サービスの融合

### 問題意識

- ・劣悪な交通事情や病院の少なさ、経済事情から診察を受けることが困難な人々が多い。
- ・医療保険の加入率が低く、保険そのものへの理解・認知度も低い。

### ビジネスモデル

- ・低価格（月10～20ドル）で誰もが加入できる医療保険を創設。ナイジェリアで初めて月額支払いを可能に（従来は年間一括支払いであった）。
- ・本保険に加入していると、携帯電話やスマートフォンを利用したプラットフォームを通じて、患者は遠隔で医師に相談ができる。
- ・健康に関する簡単な質問であれば、医療スタッフが10分以内に回答する。
- ・より専門的な診察や治療が必要と判断されると、提携病院を紹介され、専門医の診察と治療を受けることができる。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2015年
- ・当初は遠隔治療サービスのみのプラットフォームを提供していたが、2018年より医療保険サービス提供者の登録を完了。
- ・遠隔治療も受けられる保険提供事業者としてのビジネスを開始している。
- ・既に多くの個人加入者をはじめ、企業としての加入も増加している。
- ・会社ホームページ：<https://www.reliancehmo.com/>



## 妊婦・子育て中の親向けオンラインサービス

### 問題意識

- ・途上国を中心に、毎日多くの妊婦や子育て中の母親が死亡している。
- ・その原因の多くは、衛生・医療への知識の欠如や、医師に相談できる環境がないことによる。

### ビジネスモデル

- ・ウェブサイト、アプリを通じてユーザー登録すると、出産や子育てについての様々な情報を入手できる。
- ・また、オンライン・コミュニティに参加することも可能。
- ・出産や子育てについて知りたいことや疑問を医師などの専門家や「ママ友」にプラットフォームを通じて相談でき、すぐに返信がもらえる。
- ・近くに住む妊婦や子育て中の両親を検索でき、「ママ友・パパ友」が作れる。
- ・その他関連サービスの提供者、店舗を主要都市ごとに検索できるポータルサイトにもなっている。
- ・現在はラゴス、アブジャ、イバダン、ポートハーコートで展開している。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2017年
- ・ナイジェリアを中心に9万件以上のユーザー登録がある。また、アプリのダウンロード数は3万件以上。
- ・米タイム誌の「Genius Companies 2018」50社に選出。FacebookやGoogleからも資金提供を受けている。
- ・会社ホームページ：<https://babymi.go.com/>



## 9. コートジボワール





## 農家・農協向けネットワーク

### 問題意識

- ・ 農民や農業団体（農協）は、情報の欠如により非効率的な農業を行っている。
- ・ また、販路開拓が困難で、低い利益率、生産効率の悪さが長年の問題となっている。

### ビジネスモデル

- ・ 農家・農協向けプラットフォームGelicoを通じた、農業従事者同士の情報交換の促進。
- ・ 企業向けに農産物をインターネットで販売するサイトの運営。
- ・ 基本サービスは無料で提供するが、サイト内でSMS（ショート・メッセージ・サービス）等を利用した際にその通信料の一部がICT4DEVに入る仕組み。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2016年
- ・ 農協150組合、その傘下の農民4万人が利用。
- ・ アフリカや中東で開催されたスタートアップコンテストで18回の受賞歴。
- ・ 会社ホームページ：<http://ict4dev.ci/>



# ウィフライ・アグリ (WeFly agri)

農業

## ドローン等を用いた農地管理

### 問題意識

- ・ アフリカでは今後も高い人口増加率により農産品の需要が農業生産力の伸びを上回ることが予測される。
- ・ 食料自給率は2050年には13%に低下すると予測される。
- ・ 農民は情報不足のために非効率的な農業を行っており、経験に頼る農法により不安定な営農となっている。

### ビジネスモデル

- ・ 現在は大規模農園の多いカカオと天然ゴムに特化してサービスを展開。
- ・ センサーを用いて農場の状態を数値化（水分、温度、栄養、気候、湿度、照度、日射量など）。
- ・ ドローンを活用し、遠隔操作で農場の状態を確認できるサービスを提供。
- ・ 所属しているアグロノミストによるコンサルティングも提供し農場や作物を適切に管理するよう支援。
- ・ 料金はサービスの内容と農場の規模によって異なる。基本的には年額で課金。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2018年
- ・ カカオ農業組合18カ所と天然ゴムプランテーションが利用中。
- ・ French Tech、African Startup Forumなどで受賞歴。
- ・ 会社ホームページ：<https://www.weflyagri.com/en/>



# ガジィ (GAGIE)

農業

## 農場モニタリング・灌漑用の自動給水システム

### 問題意識

- ・人口が急増するアフリカでは、農作業が非効率で食料自給率が低下している。
- ・これまで農業従事者の知識や経験に頼ってきた農業の在り方を見直し、ICT技術を活用したスマート・精密農業により作物の生産性・収率・品質の向上を図り、コストを削減させる必要がある。

### ビジネスモデル

- ・センサーを組み合わせることで遠隔から農場をモニタリングするサービス。
- ・土壌の水分や温度、栄養、気候、湿度、照度、日射量など農作物の生育環境や農作業を管理するとともに、灌漑用自動給水システムを導入。
- ・サービスの内容や農園の広さなどにより料金が異なるが、初期の設備設置料金に加えて、基本は月額サブスクリプションモデルで課金。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2017年
- ・稲作地帯を中心に5ゾーンでパイロット・プロジェクトを実施。
- ・近くカカオ農場へソリューションを展開。
- ・世界銀行後援の「CivAgriHack2018」コンクールで入賞。



# アクツルート (ACTURROUTE)

## 高度な道路交通システムで渋滞や事故を回避

### 問題意識

- ・リアルタイムの道路交通情報がないため交通渋滞や事故が多発。
- ・非効率な交通管理により経済損失や時間損失が増大。
- ・ドライバーの負担増大。
- ・エネルギー消費の増大。沿道環境の悪化。
- ・輸送サービスの質の低下。

### ビジネスモデル

- ・道路情報の配信は100CFAフラン（約17セント）/週の定額課金。
- ・道路交通・インフラ関係を専門とするオンラインニュースのウェブサイト運営。
- ・ニュースの無料配信。ユーザーを集客し、広告掲載を行うことで広告主から収益。
- ・定期的に輸送業界の会合やアフリカ広域のイベントを開催。広告料やスポンサー料の収入。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2008年
- ・アビジャン市内のほぼ全ての幹線道路および支線道路をカバー。
- ・道路交通情報に特化したサービスで一般ドライバーに浸透しており、知名度は非常に高い。
- ・携帯電話、PC、インターネット、テレビ、ラジオ、道路情報モニターなど利用者に応じて道路交通情報を配信。
- ・ホテル、ショッピングモール等でも導入。
- ・仏通信会社オレンジと提携。
- ・仏政府および仏開発庁（AFD）による「2013年アフリカのベスト・イノベーション」に選ばれる。
- ・会社ホームページ：<https://www.acturoutes.info/>



# チモン (TIMONN)

## 小銭代わりにの少額決済システム

### 問題意識

- ・釣り銭がない。少額決済が不便。
- ・特にバスやタクシーなど公共交通機関は小銭がないと利用できない。
- ・小銭が不足していることによる経済損失、時間損失の増大。サービス低下。

### ビジネスモデル

- ・アプリは無料。ユーザーは、相手先の携帯電話番号+金額を入力し、認証すれば決済が完了。
- ・1回毎の決済額は1CFAフラン～4,999CFAフラン（約0.17セント～8.5ドル）まで。
- ・普及率を向上させるため月額手数料を安く設定。月額使用料は消費者が200CFAフラン（約34セント）、事業者が500CFAフラン（約85セント）。継続課金システムを導入。
- ・アプリ間の取引は無料。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2017年
- ・アビジャンを中心に1万人が利用。
- ・コートジボワールでは3,000万人が携帯電話に加入、1,000万人がモバイルマネーを利用。市場の潜在性は大きい。
- ・西アフリカ経済通貨同盟（UEMOA）諸国に事業展開計画。
- ・ビッグデータを収集、分析して他業種へ売り込むことも計画。
- ・農家や農業組合向け等の設計のほか、国際送金にも転用可能。
- ・出資者を募っている。フランスとインドの投資家が関心を寄せる。
- ・会社ホームページ：<https://www.timonn.ci/>



# ディバム・インテグラ・サービス (Divam Integra Services)

IT・ソ  
フト  
ウェア

## 企業・政府・消費者向けのシステム開発

### 問題意識

- ・各種産業においてデジタル化による生産性、効率性、サービスの向上が必要。
- ・かつ、時間、手間、コストの削減が求められている。

### ビジネスモデル

- ・電子調達システムを予算省をはじめ6省庁から受託。
- ・行政機関や民間企業向けにITコンサルティング、コーポレートトレーニングを実施。
- ・モバイル道案内（混雑状況の把握と最短時間ルートの提示）システム「S.IRA」の開発。フリーミアムモデル。
- ・交通情報データ・所在地データ等のビッグデータ管理。
- ・車両や倉庫などの需要（貨物情報）と供給（物流サービスプロバイダー情報）をマッチングさせるシステム「logist-X」の開発。需要者が紹介料、サービスプロバイダーが初期のGPSビーコン設置料金+月額サブスクリプションを支払う。
- ・B to C、B to B、政府系などあらゆるユーザーを対象にITマネジメントサービスを提供。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2017年
- ・政府の電子調達システムの開発、モバイル道案内（混雑状況の把握と最短時間ルートの提示）システム「S.IRA」の開発、交通情報データ・所在地データ等のビッグデータ管理。
- ・B to C、B to B、政府系などあらゆるユーザーを対象に、カスタマイズされたITソリューション・サービス提供。
- ・コートジボワール有望ベンチャー企業ランキング2016で5位入賞。
- ・会社ホームページ：<https://www.divamintegra.ci/>



# リフィレッド (LIFI-LED)

通信

## LED照明によるインターネットサービス

### 問題意識

- ・電気がないためインターネットに接続できない。
- ・人口が少なく採算に合わないため通信網がカバーされていない。

### ビジネスモデル

- ・通信網サービスがカバーされていない地方部において、太陽光発電システムにより電力を提供するとともに、LED電球技術を使った「Li-Fi」無線通信手段を活用して、照明と無線LANデータ通信という2つのサービスを同時に提供。
- ・大規模な送信装置が不要であるため、低価格で通信装置を提供できるのが強み。
- ・初期のターゲットは未電化村（6,000村）や人口（＝ユーザ数）が少なく採算に合わない地方部がターゲット。
- ・現在までのところコートジボワールで同様なサービスを提供する競合他社はいない。スケールすれば競争優位が得られる。
- ・設備＋電気＋インターネット＋テレビ＝1万CFAフラン（約17ドル）/月、2,500CFAフラン（約4.25ドル）/週、655CFAフラン（約1.1ドル）/日。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2014年
- ・資本金6億1,000万CFAフラン（約104万ドル）。うち投資ファンドが15%出資。
- ・コートジボワールで5,000世帯にサービス提供。
- ・マダガスカル、ブルキナファソ、リベリア、ガーナ、マリ、セネガルの約800村でプロジェクト実施。
- ・マダガスカルで開催されたフランス語圏サミットでインターネット・サービス提供。
- ・フレンチテック、トニーエルメル財団、デロイト会計監査事務所などのアワードやコンクールで受賞。
- ・2017年大統領賞を受賞し、VITIBフリーゾーンに工場用地を獲得。現在中国企業とLEDの現地製造に向け交渉中。
- ・会社ホームページ：www.lifi-led.ci





# サイネット・ペイ (CINETPAY)

卸売・  
小売・  
EC

## モバイル決済システム

### 問題意識

- ・国民の85%以上が、銀行口座やデビットカードを持っていない。
- ・現金決済の煩雑さ、現金に代わる決済方法の不在。

### ビジネスモデル

- ・携帯電話番号ごとに開設されたモバイル口座を通じて送金・支払いサービスを提供。
- ・送金手数料は3.5%で、チャージ時に2%の手数料がかかる。
- ・加盟店は年間1万2,000CFAフラン（約20ドル）の登録料を支払う。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2016年
- ・加盟店1,200店、ユーザー数延べ140万人。
- ・コートジボワールのほかカメルーン、マリでサービスを展開。近く、セネガル、ギニア、トーゴへも進出予定。
- ・African Startup Forum、トニーエルメル財団、Seedstars World Orangeなどのアワードやコンクールで受賞。
- ・会社ホームページ：<https://cinetpay.com/>



# クイック・キャッシュ (QuickCash)

金融・  
保険

## 手軽な国際送金サービスを提供

### 問題意識

- ・ 銀行口座を持たない人、インフォーマル労働者、農村地帯の住民などは、金融サービスへのアクセスが限定的である。
- ・ 国内送金、国際送金とも高額な銀行手数料と時間がかかる。
- ・ 特に国際送金の場合、必要書類も多く、手続きが煩雑。

### ビジネスモデル

- ・ 展開中の5カ国であれば、代理店の窓口を通じた国際送金が可能。個人間の送金、銀行口座への送金のほか、同社が発行する専用カードへの送金も可能。
- ・ 送金が割安な手数料で、リアルタイムで行える。
- ・ 提携する銀行ATMや郵便局など約2,500の窓口を利用して、何時でも、何処からでも送金できる。

### 会社概要／実績

- ・ 設立年：2010年
- ・ 業績は過去5年間に毎年35%伸びている。
- ・ 展開国はコートジボワールのほか、ブルキナファソ、トーゴ、ニジェール、マリ。
- ・ すでに100万件以上の取引が行われている。
- ・ 国内のビジネス・アワードやスタートアップのコンクールで多数の賞を受賞。2014年には大統領府の優秀賞と首相府の特別賞を受賞。
- ・ 会社ホームページ：<http://www.quickcashci.com/fr/>



# ケラシー (QELASY)

教育

## デジタル教科書・教材配信サービス

### 問題意識

- ・コートジボワールでは、初等・中等教育は無償化されているが、実際には生徒に教科書が配布されていない。
- ・教育の普及、識字率・学力の向上、僻地の教育振興が必要。
- ・未電化村では夜間、学習や読書ができない。学習環境と生活環境を同時に改善する必要がある。

### ビジネスモデル

- ・教科書や教材ソフトを学習目的に従って作成・編集したタブレット向けコンテンツの配信。
- ・コンテンツ入りタブレットを13万CFAフラン（約220ドル）で販売。
- ・学習用ライト付きソーラーランドセルを1万2,000CFAフラン（約20ドル）で販売。
- ・出版社と提携し、教科書、教材をデジタル化して販売。売上配分は出版社70%、QELASY30%。
- ・デジタル化により出版コストは低減。

### 会社概要／実績

- ・設立年：2013年
- ・教科書、教材の配信3,000人。ソーラーランドセル利用者4万4,000人。
- ・コートジボワールのほかセネガル、カメルーン、コンゴ、ブルキナファソ、モロッコ、ガーナでパイロット・プログラムを実施（児童生徒3,000人が対象）。
- ・各国の教育プログラムにあった教材開発。2019年からサービス提供を開始。今後3年間に4,000万人のユーザー獲得を目指す。
- ・児童生徒への普及を目指し、国内で低価格タブレット製造を計画。
- ・日本の教材会社からオファーがあったが、ライセンス料が高く断念。
- ・西アフリカ開発銀行（BOAD）と10億CFAフラン（200万ドル）の融資を交渉中。
- ・PHENIX CAPITALやCOMOIE CAPITALなどからこれまで融資実績。
- ・ビジネスフランス、トニーエルメル財団などのアワードやコンクールで受賞。
- ・会社ホームページ：www.solarpak.net

レポートをご覧いただいた後、アンケート（所要時間：約1分）にご協力ください。

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20180042>

**Africa Start-Up 100**  
**アフリカ・スタートアップ100社**  
2019年2月

---

作成者：日本貿易振興機構（ジェトロ）  
〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32  
TEL:03-3582-5180（海外調査部中東アフリカ課）  
E-mail:ORH@jetro.go.jp

---

禁無断転載