

ケニアにおける民間企業海外展開支援事業

**JICA Kenya Office
Project Formulation Advisor**

相園 賢治

ケニアって？



ケニアの強みは？

ビジネスをする上でのケニアの強みは？

*英語力

どんな地方でも英語を解する

*ビジネスが好き

老若男女問わず、ビジネスマインドを持っている

And **ICT**

・ケニアの情報通信（ICT）業（1）

◇急速に普及するICTおよびモバイルマネーサービス

	2012	2013	2014	2015	2016	備考
携帯電話加入件数('000)	30,433	31,309	33,625	37,715	38,982	人口比約85%
インターネット利用者数('000)	13,542	21,274	26,164	35,550	39,664	人口比約90%
モバイルマネー利用者数('000)	19,319	26,016	26,023	26,753	31,997	人口比約70%
モバイルマネーサービス取引額(10億Ksh)	1,545	1,902	2,372	2,816	3,356	GDPの約半分
モバイルマネーサービス代理店数	49,079	93,689	121,924	141,542	161,583	-

(出所)ケニア中央銀行(CBK)「Mobile Payment」およびケニア通信局(CAK) 2016/17第2四半期通信セクター統計

◇サファリコム社による一極支配の通信業界

2016年末

通信会社名	携帯電話 加入者('000)	シェア (%)	インターネット 利用者('000)	シェア (%)	モバイルマネーサービス		
					代理店数	加入者数('000)	シェア(%)
サファリコム	27,739	71.2	26,773	67.5	124,084	21,574	67.4
エアテルネットワーク	6,849	17.6	7,814	19.7	18,354	6,712	21.0
テルコムケニア	2,898	7.4	2,816	7.1	800	194	0.6
フィンサーブ	1,496	3.8	2,221	5.6	-	1,241	3.9
合計(その他含む)	38,982		39,664		158,727	31,997	

(出所)ケニア通信局(CAK) 2016/17第2四半期通信セクター統計

(出所)JETROナイロビ

ケニアの情報通信（ICT）業（2）

◇モバイルマネーサービス

- ・モバイル決済（公共料金、レストラン、タクシーなど）
- ・モバイルローン（M-shwariなど）
- ・海外からの送金（Money Gram, Western Unionなど）
- ・モバイルアカウントと銀行口座との連動など
- ・少額国債（M-Akiba債）



ケニアスタートアップ企業① **M-KOPA SOLAR**

家庭用太陽光発電システムの割賦販売

取組む課題

- アフリカの未電化地域で生活する多くの家庭では、可処分所得に占める灯油の割合が高い(灯油ランプの煙は健康被害の原因でもある)。
- 各国とも電化率を上げる目標を掲げてはいるが、広大なアフリカ大陸で地方まで電気を普及させることは容易ではない

サービスの概要(支払いはモバイルマネー)

- 顧客は契約時に約3,100円の手付金を支払い、太陽光発電システムを受け取る
- システムは遠隔操作が可能で、顧客からの入金を確認できない場合、システムを止められる。
- 顧客は日払いが可能で、毎日約54円を1年間支払うと完済し、システムをもらえる。



M-KOPA IV Solar Home System
(約52円/日 × 365日)

実績(2017年5月時点)

- 2011年設立
- **東アフリカで50万以上の家庭に発電システムを提供**
 - 毎日、新たに500の家庭に普及を続けている
- 1,000人の従業員(直接雇用)、1,500の販売代理店



TICAD6

TICAD
NAIROBI 2016



2016年8月27日及び28日、ケニア・ナイロビにて、第六回アフリカ開発会議（TICAD VI）が開催された。初めてのアフリカ開催。日本からは安倍晋三内閣総理大臣が出席し、ケニヤッタ・ケニア大統領（開催国）、デビー・イトゥノ・チャド共和国大統領（AU議長）と共に共同議長を務めた。

アフリカ53か国、開発パートナー諸国及びアジア諸国、国際機関及び地域機関の代表並びに民間セクターやNGO等市民社会の代表等、約11,000名以上（会場内のサイドイベント含む。）が参加した。また、安倍総理の同行ミッションとして、77団体の企業及び大学等の代表が参加し、各セッションにおいて日本の民間セクターの取組を紹介した。



TICAD6(2)

- テーマ(1)「経済多角化・産業化を通じた経済構造改革の促進」
- テーマ(2)「質の高い生活のための強靱な保健システム促進」
- テーマ(3)「繁栄の共有のための社会安定化促進」



日本の強みを活かした官民の取組への評価と期待が示された

100 partners from Japan
For Africa's Sustainable Development

Exhibitor Catalogue of Japan Fair,
Japan-Africa EXPO at TICAD VI



TICAD6開催2日間で日本企業100社がJapan-Africa EXPOに参加

2016
AUGUST
27-28
Kenya
International
Convention
Centre
(KICC)



*TICAD6以降日本企業のケニア/アフリカ進出の相談が増える

2019年横浜にてTICAD7開催予定

経済・インフラ整備

・普及促進事業
 豊田通商/モンバサ港運営(準備中)
・案件化
 ゼファー/小型風力
・BOP FS
 DGS/デジタルグリッド
・BOP FS
 OSA Japan/バッテリー再利用
・BOP FS
 三洋電機/ソーラーラントアン

農業開発

・普及/実証
 落合刃物/茶葉(準備中)
・普及/実証
 和郷/園芸農家経営強化
・案件化
 落合刃物/茶葉
・BOP FS
 キッコーマン/発酵食品
・ニーズ調査
 JDS
・案件化
 和郷/園芸農家経営強化
・BOP FS
 ロート製薬/ヘアケア商品
・BOP FS
 日清食品/ソルガムヌードル

人材育成

・案件化
 ラミーコーポレーション/ラミネート機材職訓
・基礎調査
 キャスタリア/プログラミング教育
・案件化
 教育情報S/eラーニング
・普及/実証
 ナリカ/理数科教材
・案件化
 ナリカ/理数科教材

保健・医療

・普及促進事業
 東レ/カテーテル(準備中)
・案件化
 キャンサーズキャン/健診拡大事業
・BOP FS
 武田薬品/医薬品アクセス
・BOP FS
 キャンサーズキャン/ヘルシーキオスク
・案件化
 GES/電解水
・普及促進事業
 シャープ/電解水
・BOP FS
 住友化学/防虫関連商品

環境保全

・案件化
 明和/炭化装置
・普及促進事業
 LIXIL/超節水トイレ
・普及/実証
 ウェルシー/浄水装置
・案件化
 エバーグリーン/廃バッテリー
・基礎調査
 白井エコ/医療廃棄物
・普及促進事業
 LIXIL/無水トイレ
・案件化
 ウェルシー/浄水装置
・普及
 新洋技研/ろ過装置
・ニーズ調査
 メタウォーター/浄水装置

関心度の高い分野(全世界とケニアはほぼ同じ傾向)
 ①環境・エネルギー ②廃棄物処理 ③農業 ④水の浄化・水処理

関心度の高い国(アフリカ内) ①ケニアが第一位

***赤字はオンゴーイング**

***黒字は終了案件**

***青字はスキーム自体が終了**

現状と課題

ケニア人女性は他のアフリカ諸国と同様、付け毛を使用した編み込みを行う風習があり、これが女性のオシャレと社会的ステータスの主要部分を構成している。

近年、女性の社会進出が進み生活スタイルは劇的に変わりつつあるものの、髪のおしゃれの重要性はむしろ増している。

しかし、このような編み込みの風習は地肌に負担がかかり、ふけやかゆみのほか、抜け毛や生え際の後退につながるため、これに悩む女性も多い。

一方でヘアケア市場はEU、米国、中東、インド、国内のメーカーが乱立しており競争環境が厳しい



対象者

ナイロビ首都圏に在住する20～30代の世帯月収40,000ケ国シリング以上の女性を対象



ソリューションの概要

ふけとかゆみ等個別の症状を軽減する製品は市場に多く出回るが頭皮環境の改善に取り組む製品は存在せず。抜け毛については育毛をパッケージに謳う製品はあるが実際に育毛成分は確認できないものが多かった。

頭皮ケアと育毛をコンセプトとする製品 (ROOTIA)。
 このような機能性製品はロート製薬が得意とする分野であり、医学的アプローチでの研究を進めることで他社との差別化を図る

実績

2017年3月よりスーパーマーケットや小売店にて販売開始。

そして今

理容・美容業界と連携し、伝道師の育成、販売促進を図っている。

ポイント

- ・対症療法ではない商品およびサービスの開発
 - ・高い技術力
 - ・美しい髪型を4代になっても楽しめるように 抜け毛、生え際の後退を防ぐ商品をつくりたい。
- いくつになっても女性であることを応援する



ADVANCED JAPANESE HAIR CARE TECHNOLOGY

Anti-Hair Loss

ROOTIA

With extracts from over 50 plants

ROOTIA SCALP CARE Shampoo

ROOTIA SCALP CARE Treatment

ROOTIA SCALP CARE Rinse

ROOTIA HAIR CARE Cream

Grow it, keep it

Great hair grows from a healthy scalp

Instagram icon | Facebook icon | [RootiaAntiHairLoss](#)

ROHTO |  | 

For all hair types

株式会社ウェルシィのケース/水浄化装置

現状と課題

*安全な水にアクセス可能な人口は61%、各戸給水は20%と低水準。

*既存の浄化施設の能力低下、配水管網の老朽化と漏水、電力不足による断水は全国的な水不足の一因



対象地域

ルイル市 ナイロビから車で1時間以内の通勤圏内にあり人口が急激に増加している地域

ソリューションの概要

ろ過膜浄水装置を用いて、河川水を浄化し、既存浄水場で処理しきれない濁度や鉄・マンガン、アルミ等の不純物を確実に除去・低減することで、より安全な水を新興住宅・商業地域に給水する。



実績

ルイル市内の約400世帯を対象に給水を行った。原水の季節的な濁度上昇や高いアルミ濃度にも関わらず、処理水は飲料水基準をクリアし、膜ろ過装置は十分な浄水性能を発揮することが確認できた。

そして今

現地代理店を窓口とし、遠隔で事業・技術支援を行っている(現在も給水を継続中)。施設への分散型システム設置と複数WSPからの浄水場拡張の具体的な引合いがあり、すでに導入済みの遠隔管理システムサービス(**WeLLDAS**)も好評を得ている。

ポイント

- ・さまざまなマネタイズモデルが構築されている。
- ・高い技術力



▲日本からも遠隔監視装置(WeLLDAS)を通じて稼働状況を確認

現状と課題

ケニア国では、「非伝染性疾患NCDsの拡大防止」が基本方針のひとつに挙げられているが実態は課題が多い。実施した調査によれば全体の約2割が軽症高血圧以上、BMI値30以上等に該当しており、こうした診断がなされた者のうちほぼ全員が、「自身がNCDs予備軍であることを知らなかった(無自覚)」か、「そのリスクについては聞き知っていたが、自分はまだ大丈夫だろうと思っていた(過信)」という認識であった。



対象地域

ナイロビから北西約70キロに位置するナイバシャ・サブカウンティの2つの村



ソリューションの概要

- ・健康関連商品販売モデル
- ・ヘルスイベントモデル
- ・減量管理アプリによるダイエットサービス支援



実績

ナイバシャにてKIOSKを12店舗運営
 (直営1、FC11)
 各ヘルスイベントは定期的に開催

そして今

健康関連の新事業を柱に、中間層・富裕層をターゲットにナイロビへの進出を計画している

ポイント

- ・さまざまなマネタイズモデルが構築されている
- ・KIOSKがプラットフォームの機能を果たしており、顧客の声が反映されやすい
- ・高いマーケット分析力



ダイエットアプリ
 Simway



(株)ナリカ のケース/理科教材

現状と課題

- *人口増と教師不足による1教室あたりの児童数増大
 - *教師の教科知識・指導力不足（教師が楽しんでいない）
 - *理科教育に必要な設備や機材の整備が皆無
- 以上のことから理科教育の質が低迷している



対象地域

ナイロビ近郊のプライマリースクール（20校）

ソリューションの概要

ナリカサイエンスワゴン

- ・学校の設備・機材の環境に合わせた移動型実験室
- ・教師への実験ノウハウの伝授とデモンストレーション、指導案の作成・トレーニングの実施

All-in-one kit on a wagon available for various experimental topics



実績

各対象校にて、理科の成績の向上が確認でき、また教師および生徒の授業への関心度が大きく変わった。現在さまざまなアイテムの引き合いがある。

そして今

今後の販売促進として現地代理店の立ち上げを計画。また今後は私立校へも積極的に営業を行う予定。一方でサイエンスワゴンの現地生産が可能かどうかの調査を開始し、値ごろ感を出す努力をしている。

ポイント

- ・商材開発への徹底したこだわり
(現地の教科書・シラバスに完全準拠で開発)
- ・その教材を使えば、新人の先生でもベテランの先生と同じように授業を進められる(ナリカの高い技術力)
- ・理科オタクは世界中にいる



ABEイニシアティブ(帰国研修員の活用例)

約70名がケニアに帰国済み

アフリカの若者のための産業人材育成イニシアティブに関してはこちら

➡ <https://www.jica.go.jp/africahiroba/business/detail/03/index.html>

民間連携スキームとの連携

〔目的〕アフリカの現場を知るABE研修員を「水先案内人」として活用

- (株)教育情報サービス	2016年採択案件化調査	現地コーディネーター
- (株)ラミーコーポレーション	2017年採択案件化調査	現地法人立上支援



現地インターンシップ

〔目的〕ABEイニ研修員の実務能力把握。
在ケ日本商工会加盟企業、本邦ABE登録企業の現場を経験

実績

6社で7名参加。
- 環境関係企業インターン後、JICA森林プロジェクトに1名就職等。



ケニア事務所ウェブサイト、Facebookを中心に展開

<https://www.facebook.com/jicakenya> (English)

<https://www.facebook.com/jicakenyajp> (Japanese)

JICAケニア事務所からのサポート(1)

①政府関係およびその他関係機関への同行

本邦企業が関係機関(特に政府機関)をはじめて訪問する場合は警戒される場合が多く、適宜同行し相手側のJICAの民間連携事業の理解促進を進めながら、業務内容の協議がやりやすくなるよう便宜を図る。

②事業サイトへの同行やJICA関係者とのマッチング

ナイロビだけではなく、地方をビジネスサイトの候補地に行っている事業にも適宜同行。また現地で活動中のJICA関係者(JOCVや専門家等)との橋渡し役等を務め、現地情報が入手しやすい状況を構築。

③ビジネスモデル再検討作業

仮説段階のビジネスモデルが脆弱なままビジネスプランを構築している場合が多く、適宜ビジネスモデルの再検討に関し支援。

④セミナーおよび商品発表会等の情報共有や誘致

⑤安全管理

各民間企業のケニア入り後の安全ブリーフィングの実施、緊急連絡網の構築(毎月はじめに配置表の提出依頼)、電話、SMSおよびEメールを通じた安全情報の提供および安否確認を適宜行っている。

JICAケニア事務所からのサポート(2)

②-1 事業サイトへの同行

- ・大学、小学校、工場、農場、研修機関、医療研究機関、KIOSK、病院、廃棄物処理場、浄水場、小売・卸売り市場、物流倉庫等への同行

②-2 JICA関係者とのマッチング

- ・各セクター分科会(協力隊員)や報告会等への参加
(中にはそのまま就職したケースもあり)
- ・JICA専門家との連携(さまざまなケースあり:例/KJSとJKUAT・Aiプロジェクト)
- ・JICA事業でこれまで活用してきた現地パートナー(調査会社やコンサルタント等)の紹介

③ビジネスモデル再検討作業(3段階の仮説検証)

①問題/背景仮説検証→②解決策仮説検証→③施策仮説検証



ビジネスモデルセット/アクションPセット



事業スタート

新興国におけるビジネスモデル構築時のポイント (1)

どこにでもあるニーズ、どこにもない市場

市場創出と市場参入は違う

新興国では市場創出というケースも多く、相手国の文化的・社会的背景の理解が重要になってくる。

新興国におけるビジネスモデル構築時のポイント (2)

1 ケニア/アフリカでの顧客とは？

国際機関、各国ドナー、NGOs/NPOsを対象と考えたことは？

2 プロジェクト型事業

強みは自社で弱みはパートナーの力を借りる。
(リソースフルネスの考え方)

3 ケニアにおける特殊な市場(対象:在ケニア日本企業)

ケニア/アフリカで業務を行う企業を側面支援するビジネス

まとめると

- 1 市場創出
- 2 日本ではあまりなじみのない顧客
(NGOs、国際機関、開発パートナー等)
- 3 在ケニア日本企業への支援ビジネス
- 4 マネタイズモデルを考える
(支払いフレンドリーな仕組みを考える)
- 5 施工の問題
- 6 のり代が大きい
- 7 単独で来ない、チームで来る



1~7にタックルするためICTを有効活用

もし、ケニアにご関心があるのなら

*ケニア人と話してみる—ABEイベント



*ケニア人をインターンとして受け入れる
(日本国内)



*ケニアに来てみる／**JICAの支援スキームへの応募準備をする**



***JICAの支援スキームに応募し、ケニアでビジネスの可能性を探る**

ケニアでお会いしましょう。

相園