

つなぐ

# アフリカにおける 日英連携を通じた イノベーション

アフリカにおける  
日系ベンチャーキャピタルの業界地図





つ **-tsunagu-**

な

To connect.

ぐ

The act of forming powerful links  
between people, ideas, and moments –  
where something greater emerges.



## 駐日英国大使館からのご挨拶

2025 年は日本と英国にとって、アフリカとの関係という点で重要な年です。8 月に第 9 回アフリカ開発会議（TICAD）が開催され、11 月には英国政府がアフリカへのアプローチに関する新たな政策文書（Approach to Africa）を発表する予定です。こうした取り組みは、アフリカ大陸にはどこよりも高い成長の可能性があることを示しており、その実現にはさらに多くの民間投資が不可欠です。

英国政府は、アフリカのベンチャーキャピタル分野における日英のさらなる協力の促進を目的とした、British International Investment（BII）と国際協力機構（JICA）の連携を支援できることを光栄に思います。その基盤となるのは、アフリカとの深い外交的・経済的・人的つながりです。

日本と英国は、持続可能で包摂的な経済成長と国際開発を世界中で推進するために協力していくことをコミットしています。今年の 3 月に東京で開催された第 1 回日英経済版 2 + 2 閣僚会合において、両国の外務大臣及び通商担当大臣は、このコミットメントと協力関係のさらなる強化の意向を改めて確認しました。こうした共通の目標に向けた協力は、両国による取り組みをより影響力のある、革新的なものにするでしょう。

英国は、開発金融機関である BII をはじめ、ロンドンのグローバルな金融ハブとしての資金調達力、そして英国企業の専門知識とイノベーションを通じて、アフリカのパートナーに対する民間資金動員を支援できるという点で、非常に優れた立場にあります。一方で、日本には多くの強みがあり、組織や投資家のツール、アプローチ、セクターに関する専門知識を通じて相互に補完することができます。両国が協力することで、アフリカの経済発展と自国のビジネスチャンスの両方に利益をもたらす、強力かつ補完的な支援を提供することができます。

戦略的でインパクトのある投資は、世界の繁栄を追求する上で鍵となる地球規模の課題に対処するためにも不可欠です。持続可能な開発目標（SDGs）達成の大幅な遅れ、気候危機の深刻化、残存するパンデミックのリスク、デジタル格差、世界経済の成長鈍化といった中で、最も緊密なパートナーと協力してこれらの課題に取り組むことが、これまで以上に重要になっています。インフラ、エネルギー、ライフサイエンス、テクノロジー分野における経済変革は、21 世紀における成長の機会をもたらしますが、その恩恵を最も多く受け、発展できる立場にあるのがアフリカなのです。

本レポートをきっかけに協力が生まれることを期待するとともに、日英の開発パートナーシップがさらに強化されることを願っています。



**英国政府は、アフリカのベンチャーキャピタル分野における日英のさらなる協力の促進を目的とした、BII と JICA の連携を支援できることを光栄に思います。**



**Julia Longbottom CMG**

駐日英国大使



## BII からのご挨拶

British International Investment は世界で最も長い歴史を持つ開発金融機関（DFI）であり、アフリカ全域での投資に関して豊かな経験を積んできました。BII は 75 年以上にわたり、アフリカで強力なパートナーシップを構築し、経済成長の促進や生活の質の向上に貢献する企業に支援を行ってきました。

BII の現在のアフリカのポートフォリオには、この地域に対する長年にわたるコミットメントが反映されています。重点分野の1つがベンチャーキャピタル（VC）です。近年は、アフリカの未来を形作っていく上でイノベーション、起業家精神、テクノロジーが果たす触媒的な役割を認識し、アーリーステージの企業への支援に向けたアプローチを強化してきました。VC はこの可能性を引き出す強力なツールであり、BII はインパクトとリターンの両方をもたらす活気ある VC エコシステムの構築支援にコミットしています。

BII は現地に関する深い知識と優れた実績を持つ信頼できるパートナーです。この立場を以て、BII は、アフリカにおける生産的で持続可能かつ包摂的な成長の促進に貢献することができます。しかし、これは我々の力だけで成し遂げることはできません。協力が必要となるのです。

そのため BII は、JICA を始めとする日本の DFI とのパートナーシップを拡大しています。こうしたパートナーシップは、アフリカにおける民間投資を活性化する上で欠かすことができないものです。BII は以前より日本からアフリカへの民間資金の動員を支援する等、日本とアフリカの間の投資パートナーシップの強化に注力して参りました。VC 分野では、投資のリスクを軽減し、民間資金を呼び込むための、ブレンデッドファイナンスやファースト・ロス・キャピタルといった独創的な資金提供メカニズムを模索しています。

本レポートは、こんにちのアフリカにおける日本の投資家による VC 投資活動の概要と、このエコシステム全体のステークホルダーによる示唆に富んだインサイトを提供するものです。日本の投資家とアフリカの起業家の皆様にとって、本レポートが価値あるものとなることを願っています。

今後、アフリカ大陸における英国と日本の DFI の協力がますます深まることを期待しています。アフリカにとってより革新的かつ包摂的で豊かな未来の構築を、共にサポートしていきましょう。



**BII は、JICA を始めとする日本の DFI とのパートナーシップを拡大しています。こうしたパートナーシップは、アフリカにおける民間投資を活性化する上で欠かすことができないものです。**



### Leslie Maasdorp

Chief Executive Officer,  
British International Investment

# British International Investment

## BII の活動の核心には、開発重視の使命があります

British International Investment (BII) は英国の開発金融機関であり、インパクト投資家として、忍耐強く柔軟な資金を投資し、民間部門の成長とイノベーションを支援することで、世界が直面する開発課題の解決に貢献することを使命としています。アフリカ、アジア、カリブ海地域において、より生産的で持続可能かつ包摂的な経済の実現を目指して投資を行っています。

## 主要地域に対する支援

BII は現在、新興国で 1,630 の企業と提携しており、総資産額は 124 億米ドルに上ります。投資先パートナーとの協力を通じて、インパクトのある事業の成長を支援しています。

124億米ドル

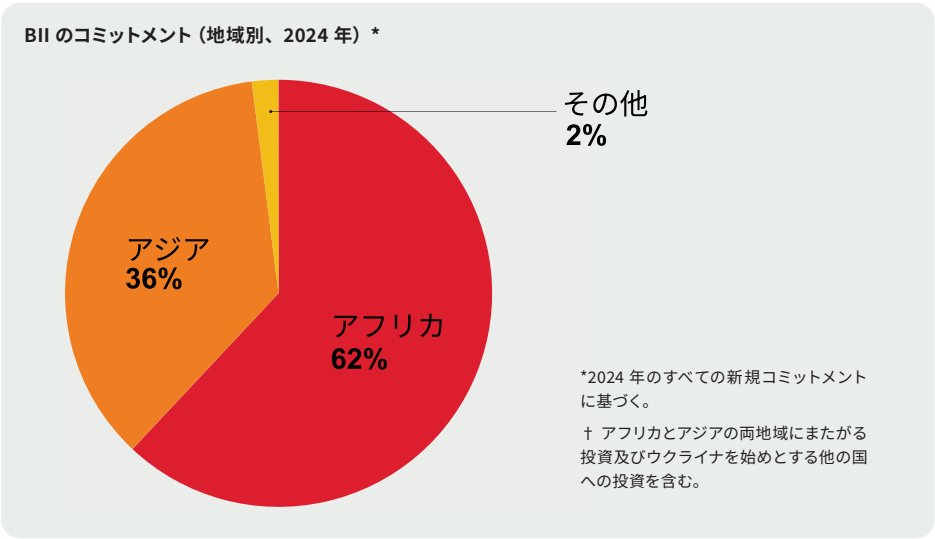
総資産額

1,630

支援企業数

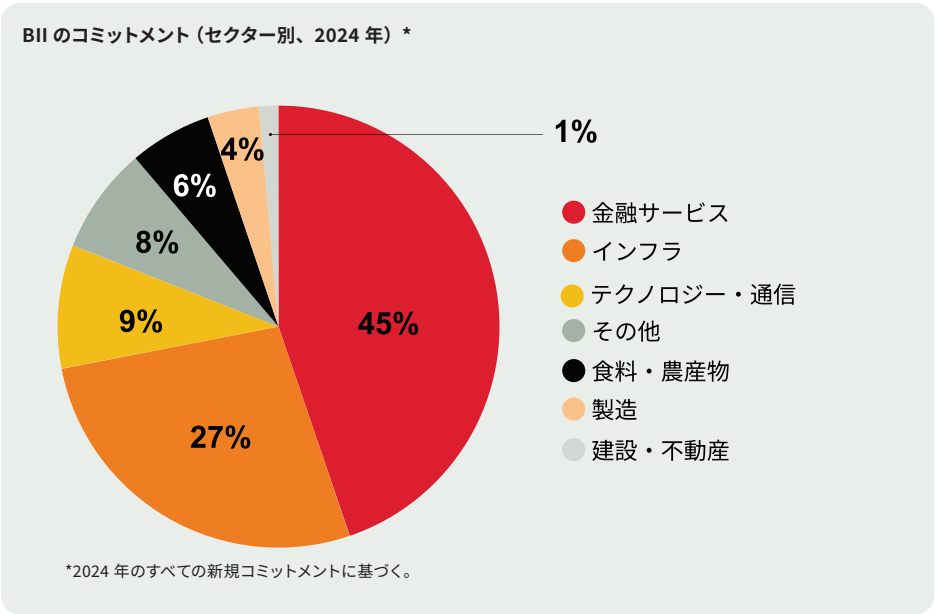
62%

全コミットメントに占めるアフリカの割合



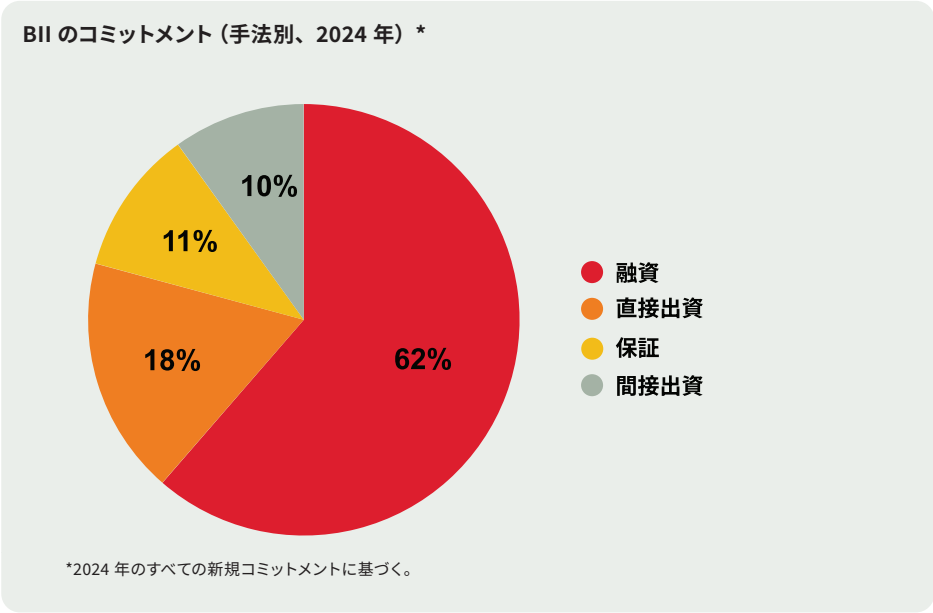
## 優先度の高いセクターに対する投資活動

主要な経済分野への注力と専門性の活用は BII の投資において中核をなすアプローチで、BII はこれを以て最も資金を必要としている分野へ優先的に投資を行っています。重点分野は主に、投資額あたり最も多くの雇用機会を生み出す可能性が高く、SDGs への貢献度が大きいと考えられる分野です。



柔軟な投資アプローチ

BII は直接出資、融資、間接出資（ファンド等）、保証、貿易金融といった様々な形態で資金を提供しています。それぞれの手法に異なるメリットがあるため、柔軟なアプローチを採ることで、インパクト目標をより幅広く達成するとともに、各企業のニーズに対応することができます。



人と地球のためにインパクトのある結果を生み出すためのイノベーション・パートナーシップ

BII は VC ファンドに投資し、主要なテクノロジーハブにおける国内パートナーを支援することで、魅力的なリスク調整後リターンを生み出すとともに、包摂的なインパクトの実現を推進しています。また、農業バリューチェーンの変革、気候変動イノベーションの加速、必需品へのアクセスの拡大、中小零細企業（MSME）に対する支援といったテーマに焦点を当て、アーリーステージの企業への直接投資も行っています。



「アフリカは、現代の最も魅力的な投資先の1つです。アフリカは、モバイルマネーの牽引役・イノベーターであり、世界でも最も急速に成長している複数のテクノロジー企業の本拠地でもあります。アフリカの投資対象セクターの第1位がフィンテックから気候テックに変わる中、BII は人と地球の両方を支える革新的なソリューションを支援したいと考えています。SBI を始めとする日本の機関投資家（LP）が、アフリカの VC の先駆者である Novastar による最新の気候特化型ファンドの支援に加わることを大変嬉しく思っています。こうした協力は、アフリカにおける経済成長の促進と持続可能な開発の支援という、私たちの共通目標を表しています。」

**Chris Chijiutomi**  
Managing Director and Head of Africa, BII

BII のベンチャーキャピタル戦略の主な数字

4億6,000万米ドル

運営資産総額

8

主要市場数

400超

対象企業数

20超

GP 数

35超

コミットしているファンド数

22超

エクイティ共同投資数



## 国際協力機構

### JICA は、開発協力大綱の下、人間の安全保障と質の高い成長を実現します

JICA は日本の ODA を実施する独立行政法人であり、世界の様々な地域の開発途上国における社会経済開発を支援する、世界最大級の二国間援助機関です。SDGs の「人間」「地球」「繁栄」「平和」に従い、「人間の安全保障」を実現すべく、パートナー国の政府や国内外の多様なパートナーとの連携・共創により、インパクトの最大化を目指しています<sup>1</sup>。



JICA は世界各地の開発途上国の多様なニーズに対応するために、技術協力、無償資金協力、有償資金協力、海外投融資（PSIF）等の様々な開発援助スキームを提供しています。2023 年 5 月に開催された G7 広島サミットにおいて、当時の岸田文雄首相が、官民のインフラ投資を通じて日本のパートナー国の持続可能な開発に貢献すると表明したことを踏まえ、JICA は 3 つの融資ファシリティを設立しました。

#### 気候変動対策ファシリティ (ACCESS)



15 億米ドル

#### 食糧安全保障対応ファシリティ (SAFE)



10 億米ドル

#### 金融包摂促進ファシリティ (FAFI)



15 億米ドル

<sup>1</sup> 生存・生活・尊厳に対する広範かつ多様な脅威から人々を守り、それぞれの持つ可能性を実現するために、持続可能な個人の自立と社会づくりを促す考え方。

進化する JICA の民間セクター協力

インパクト投資の加速とインパクト最大化にむけた取り組みの追求

JICAの協力スキームの一つである海外投融資は、開発途上国への投資を通じて、財務的なリターンのみならず、社会的・環境的インパクトの創出を目指すインパクト投資です。JICA は、海外投融資に加え、公的セクターを介した起業家育成やスタートアップ・エコシステム開発の取り組みとして Project NINJA (Next Innovation with Japan)<sup>2</sup> や AUDA-NEPAD との連携プログラムである Home Grown Solutions Accelerator Program<sup>3</sup> も実施しています。海外投融資をはじめとした一連の取り組みを通じて JICA はアフリカの民間セクターの発展と投資促進に貢献していきます。



Our Impact

2023 年度実績



※インパクト指数は投融資先の実績報告ベースかつ、集計可能なもの  
※LEAP 1 (ADBとの協同信託基金) は全て累計実績



「アフリカはSDGs達成において大きな役割を担っています。JICAは「信頼で世界をつなぐ」というビジョンのもと、多様な共創パートナーと共に、アフリカの経済社会の発展にむけたインパクト投資を加速させていきます。」

**廿枝 幹雄**  
JICA 理事

2 Project NINJA (Next Innovation with Japan) は、2020 年 1 月に始動した、JICA の開発途上国におけるビジネス・イノベーション創出に向けた包括的な起業家支援活動プログラム。

3 JICA とアフリカ連合開発庁 (AUDA-NEPAD) が連携して進める起業家・スタートアップ育成のための包括的プログラム。

エグゼクティブサマリー

アフリカは、世界でも最も急速に成長しているイノベーション・エコシステムの1つです。そこで躍進するVC市場に活気を与えているのは、テクノロジーの導入を推進し、サービスが行き届いていない市場を支え、金銭的なリターンをも生み出す持続可能で高インパクトなビジネスを構築しようとする投資家たちです。本レポートは、主に日本の投資家向けに、アフリカのテクノロジーやイノベーションのセクターにおける重要な投資機会を示すことを目的として、Briter Intelligenceが調査を実施し、BIIとJICAが共同で発行しています。また、日英の連携を深めるとともに、このエコシステムで活動しているステークホルダー間の協力関係を強化することも目指しています。

本レポートの要点は以下のとおりです。

- アフリカのイノベーション・エコシステムの成長と変遷：**アフリカのイノベーション・エコシステムへの投資は、この10年間で大幅に増加しています。昨今の世界的なVC投資の減速も見られますが、より強靱で協力的なパートナーシップの構築に向けて戦略を調整し直すチャンスでもあります。
- 日本の多様な投資家と柔軟なアプローチ：**アフリカにおける日本の投資家は多様で、VC、企業のベンチャー部門、アクセラレーター、政府機関等が挙げられます。これらの投資家のアプローチや参入領域はそれぞれ異なっており、柔軟性があること、そしてアフリカ大陸への関心を高めていることを示しています。
- 日本からの投資規模と戦略的焦点：**日本の投資家は近年の公表案件で、少なくとも18億米ドルを投じたと推定されます（プライベートエクイティ、大規模インフラ、開発ファンドを除く）<sup>4</sup>。この金額には、日本の長期的な戦略的優先事項と一致するセクターや市場をターゲットとした、エクイティ、融資、助成金、その他の手段による、アーリーステージからグロースステージへのVC投資が含まれます。
- 戦略的なビジネス目標：**多くの日本の投資家は財務的なリターンに加え、自社の中核事業やポートフォリオを拡大し、投資に付加価値を生み出すという戦略的な目標を掲げてアフリカにアプローチしています。
- 投資における障壁：**アフリカへの関心が高まる一方で、構造的障壁、マクロ経済的・政治的不確実性、言語や距離の課題から、投資の流れは鈍化しています。多くの場合、投資が成功するか否かは、現地市場に適応し、仲介機関や現地のファンドと連携することができるかにかかっています。
- 橋渡しとリスク低減におけるDFIの役割：**DFIは、ステークホルダー間の調整や、革新的な融資の促進、協力、リスクの低減に関して重要な役割を果たしています。
- 持続可能な成長に向けた日英協力：**本レポートの背景にある英国と日本の協力は、アフリカ及びアジアにおける持続可能で包摂的な成長を加速させるために、パートナーとのより緊密な連携を一層深めていくという両国の共通コミットメントの意思を示すものです。

目次

|   |                                  |    |
|---|----------------------------------|----|
| 1 | はじめに                             | 9  |
| 2 | 近年のVC投資動向                        | 11 |
|   | 世界のVC投資                          | 11 |
|   | アフリカのベンチャー投資                     | 12 |
| 3 | アフリカのベンチャー市場における日本の投資図           | 16 |
|   | アフリカにおける日本の投資                    | 16 |
|   | 過去10年間の主要な数字                     | 18 |
|   | 注目を集めている重要分野                     | 18 |
|   | 地理的分布                            | 20 |
|   | 投資のステージと手法                       | 21 |
|   | 日本の投資家の動向                        | 22 |
|   | 日英の投資協力                          | 24 |
|   | アフリカのVCファンドにおける日本の機関投資家の役割       | 25 |
| 4 | スタートアップの軌跡と展望                    | 26 |
| 5 | アフリカにおける日本の投資家の活動                | 33 |
|   | A   新たな機会                        | 33 |
|   | B   課題と障壁                        | 36 |
|   | C   パートナーシップとシグナル                | 39 |
| 6 | アフリカのイノベーション・エコシステムへの日本の投資加速に向けて | 43 |
| 7 | アフリカ投資の未来に向けて                    | 45 |
| 8 | 付録                               | 46 |
|   | 用語集                              | 46 |
|   | セクター分類                           | 47 |
|   | ご協力いただいた企業一覧                     | 49 |
|   | 謝辞                               | 51 |

\* 本レポートは英語で作成され、日本語に翻訳されています。これらの間に不一致がある場合、英語版が優先されます。

4 Briter (2025), “Briter Intelligence”





# 1

## はじめに

アフリカのイノベーション・エコシステムはこの10年間で急速に成長し、革新的なソリューションを生み出すイノベーターたちが、国内外の投資を惹きつけています。これらのベンチャー企業は、フィンテックのデジタル決済から、ヘルステックの遠隔治療、アグテックの精密農業、気候テックの分散型太陽光発電モデルまで、幅広い業界に及んでいます。Briter Intelligenceによると、アフリカのイノベーションのための資金調達は近年急増しており、2021年には50億米ドルを超えました<sup>5</sup>。2023年と2024年はグローバル市場の活動が鈍化したものの、アフリカのVC市場への投資の流れは10年前と比べてはるかに高い水準を維持しています。これは、現地のエコシステムが成熟したこと、デジタル・テクノロジー主導のセクターが台頭してきたこと、そして投資の中心地がナイジェリア・ラゴス、エジプト・カイロ、ケニア・ナイロビ、南アフリカ・ケープタウンといった従来の地域を越え、ガーナ・アクラ、コートジボワール・アビジャン、チュニジア・チュニス等の新たな国や地域へと広がっていることを反映しています<sup>6</sup>。

アフリカのイノベーションへの投資は、過去10年間は欧米のファンドが支配的でしたが、アジアの存在感も着実に増えています。10年前に世界市場の成長が減速した際には、短期的に新規参入した投資家の多くが撤退を余儀なくされました。このため日本の投資家にとっては、アフリカの投資市場においてその活動を拡大するまたとない機会が生まれました。

日本のアフリカにおける長期にわたるプレゼンスは、官民の努力によって支えられてきました。商社が輸送やエネルギーといったインフラへの投資を主導してきた一方で、JICA等の機関が開発協力を行ってきました。近年では、日本のベンチャー投資家や機関投資家(LP)が、アフリカの高成長セクターへの関心を高めています。これは特に、アフリカのデジタルインフラや若い人口構造、需要主導型のイノベーションが、日本のグローバルな展望や持続可能性を高める目標と一致しているためです。

英国と日本は親密な、志を同じくする戦略的パートナーとして世界的な課題に取り組み、国連の持続可能な開発目標(SDGs)を推進し、経済成長を加速させるために協力していくことにコミットしています。本レポートは、この英国と日本の開発・投資パートナーシップの進展を踏まえて作成されました。また、アフリカの技術・イノベーション分野における投資機会を浮き彫りにすることで、開発金融機関であるBIIやJICAと日本の投資家の連携を強化することを目指しています。本レポートは、アフリカ大陸における日本の活動の規模や広がりを示すとともに、アフリカの起業家がさらに多様なアセットクラスや資金調達パートナーにアクセスする機会を提示しています。また、アフリカ市場への投資促進において英国と日本の協力の可能性が広がっている点にも注目しています。両国は開発金融、機関投資、起業支援におけるそれぞれの強みを結び付けることで、アフリカ全域におけるより包摂的で強靱かつ拡大可能なベンチャーの構築において、触媒的な役割を果たすことができます。

5 Briter (2025), "Briter Intelligence"

6 Briter (2025), "Africa Investment Report 2024"

## 50億米ドル

2021年の資金調達額：アフリカのイノベーション・エコシステムにおける過去最高額



本レポートにおける数値やインサイトは、1) 主要なステークホルダーへのインタビュー、2) グローバルな VC エコシステムに関する二次的な机上調査、3) Briter Intelligence の日本・アフリカ間の資金の流れに関するデータに基づいています。日本の VC の現在の活動をマッピングし、パートナーシップの成功事例を紹介しているほか、投資家とアフリカの起業家双方の見解をまとめています。また、幅広いステークホルダーの声を掲載し、アフリカへの日本の関与を深め、日英協力の新たな道を拓くための実務的な知見を紹介しています。

本レポートは全 8 章で構成されています。

- **第 1 章:** 本レポートの概要と調査方法について紹介します。
- **第 2 章:** グローバルな投資動向から、アフリカのイノベーション・エコシステムを形成する資金の流れまで、現在の VC 動向の概要を紹介します。
- **第 3 章:** アフリカにおける日本の投資家の活動に焦点を当てます。主要な投資家をマッピングし、公開情報に基づくデータ分析を行うことで、日本の投資家が関心を寄せる分野や、投資ステージ及び地理的な選好パターンを把握します。
- **第 4 章:** 日本の投資家から投資を受けているアフリカのスタートアップ企業のケーススタディを紹介し、その成長過程と、起業家たちが投資家に求める戦略的価値について考察します。
- **第 5 章:** 日本の投資家へのインタビューと市場情報に基づき、テーマ別に分析を行います。障壁、機会、そして日本とアフリカのステークホルダーと英国を拠点とするパートナーの間の連携の可能性を考察します。
- **第 6 章:** アフリカのイノベーション・エコシステムにおいて日本からの投資を加速することについて考察します。
- **第 7 章:** 今後の対アフリカ投資の拡大へ向けた要点をまとめます。
- **第 8 章:** ご協力いただいた企業の概要と用語集を掲載しています。



**本レポートはアフリカ市場への投資促進において英国と日本の協力の可能性が広がっている点に注目しています。**



## 2

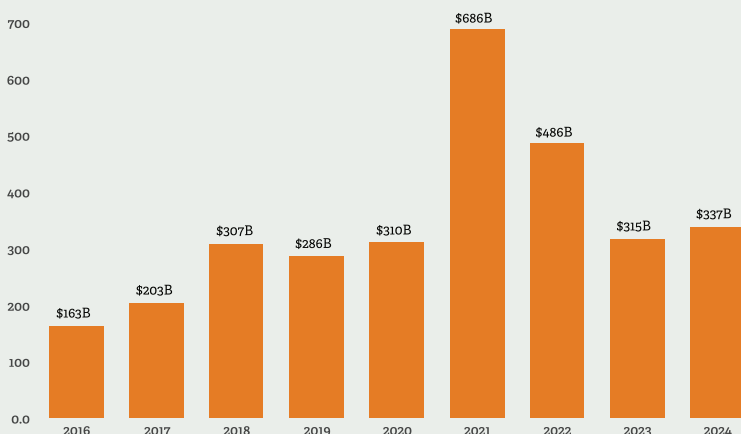
### 近年の VC 投資動向

昨今の VC 分野では、アーリーステージやグロースステージの企業へ民間の投資が行われており、世界中のイノベーションと市場の発展に大きな影響を与えています。本章では、近年の世界的な動向を概説するとともに、アフリカにおけるテクノロジーと気候関連のエコシステムが果たす役割の拡大に焦点を当てています。

### 世界の VC 投資

過去 10 年間の政治的、経済的及び市場の動向により、世界の VC 投資は大きく変化しています。VC 投資は 2023 年に鈍化したものの、資金は引き続き成長著しい地域や新興技術に流入しています。

図 1：VC 投資動向 (bn = 10 億) <sup>7</sup>



## 3,370億米ドル

2024 年の世界のベンチャーキャピタル投資額

## ～50%

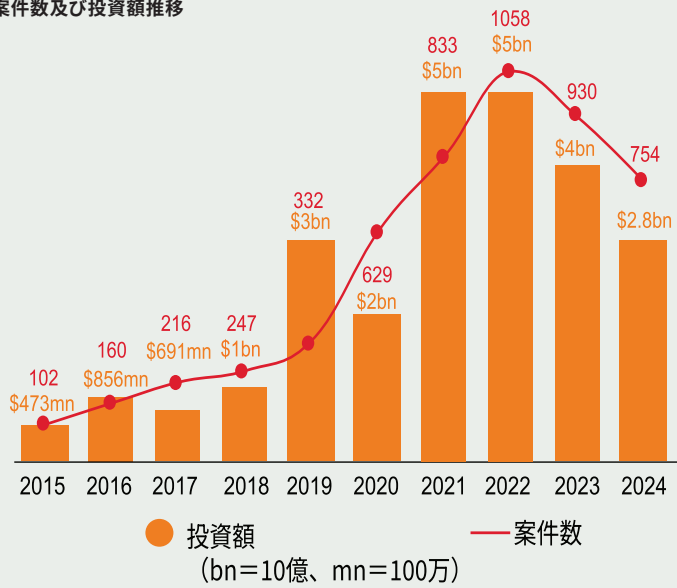
世界の VC 投資額に占める北米向け投資の割合

<sup>7</sup> Dealroom (2024), “The State of Global VC”

アフリカのベンチャー投資<sup>8</sup>

世界全体に占める割合は小さいものの、アフリカには高成長の可能性と未開拓の機会があります。

図 2：案件数及び投資額推移



アフリカのイノベーション・エコシステムに対する投資

28億米ドル

2024 年のアフリカ VC 市場における投資額

240億米ドル超

2015 – 2024 年の公表案件における投資額

<1%

2024 年の世界の VC 投資額に占めるアフリカ向け投資の割合

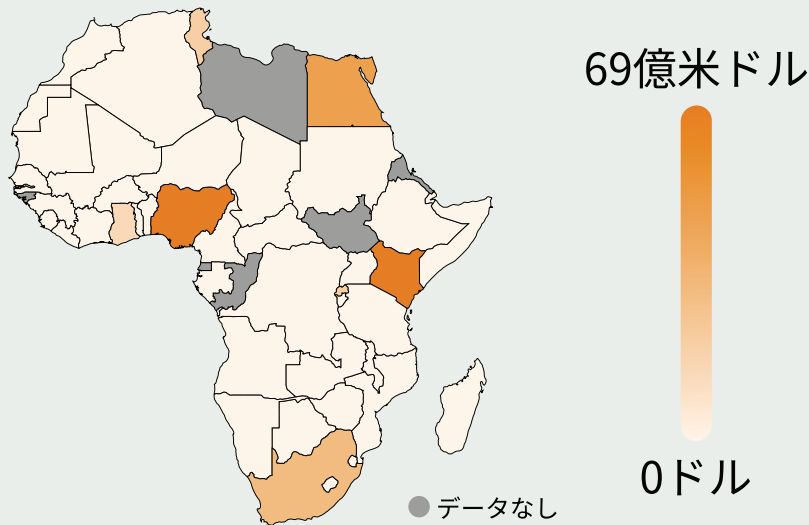
地理的分布

この 10 年、投資先は一部の地域に集中しています。

主な市場：

- **ビッグ4**：ケニア、ナイジェリア、南アフリカ、エジプト
- **新興市場**：ガーナ、コートジボアール、モロッコ、チュニジア、ルワンダ

図 3：投資額の分布 (2015 – 2024)



8 Briter (2025), Briter Intelligence

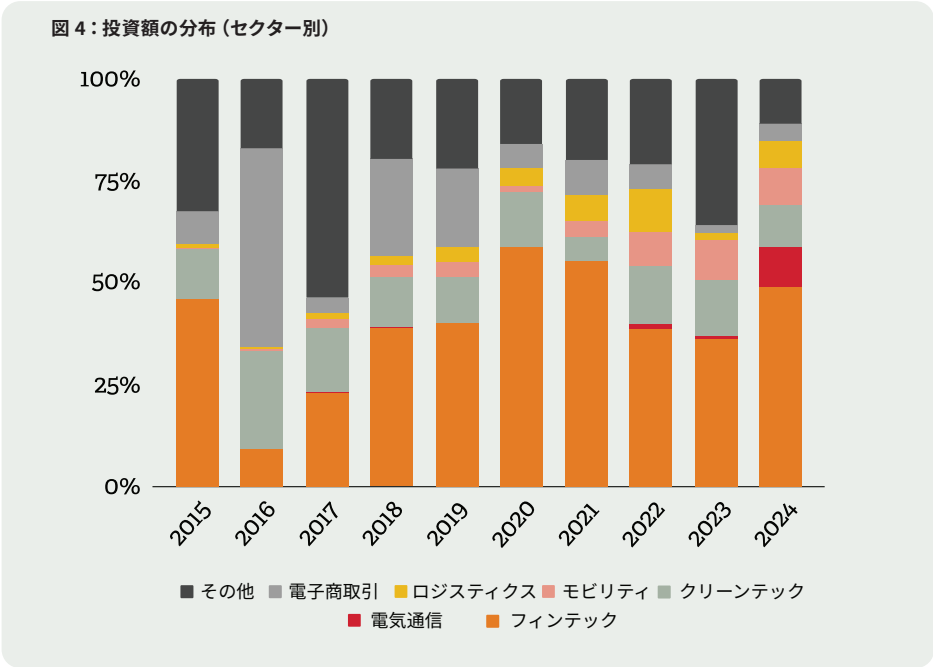


資金が集中する要因<sup>9</sup>

- ビジネスにとって有利な政策（ケニア等<sup>10</sup>）
- 法・金融のインフラ整備（南アフリカ等<sup>11</sup>）
- マクロ政治の安定
- ベンチャーエコシステムの確立

セクター別分布

フィンテックは依然として VC 投資の主要な牽引役であり、包括的な金融インフラにより、関連セクターを支えています。



急成長しているセクター

フィンテック

決済、銀行業務、送金、貯蓄

クリーンテック

再生可能エネルギー、電気自動車

アグテック

精密農業、ソーラー灌漑、作物保険

9 The African Exponent, [Top 10 African Countries with the Most Favourable Business Environments in 2025](#)

10 International Finance & Innovation Centre (2025), [“Business Friendly Environment & Competitive Incentives”](#)

11 LexMundi (2023), [“South Africa”](#)

投資のステージと手段

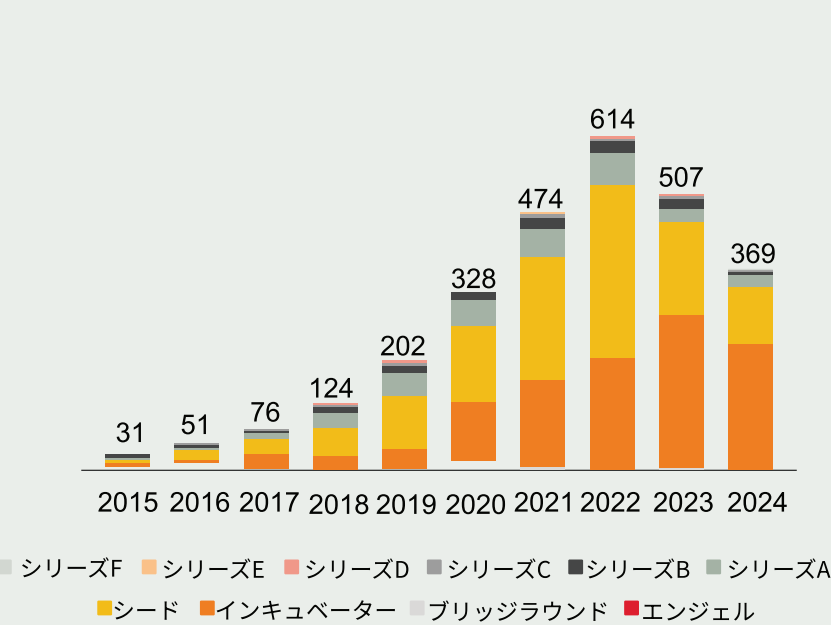
アフリカの投資エコシステムは、構造とステージにおいて多様性があります。一般的な投資手段には、エクイティ（普通株式、SAFE、転換証券）、ベンチャーデット、助成金（特にアーリーステージ）、ブレンデッドファイナンス（DFI、SWF、コーポレートベンチャーキャピタル（CVC））等があります。

動向：

- ・ アーリーステージでのエクイティと助成金の割合が増加
- ・ フィンテック、クリーンテック、ディープテックでは、レイトステージでのブレンデッドファイナンスの規模が大きい

》  
**アクセラレーターやエンジェル投資家のネットワークは、多くの場合アーリーステージで資金や能力構築の機会を提供しています。現地及び国際的な VC は、シードからシリーズ A ラウンドを主導しています。**

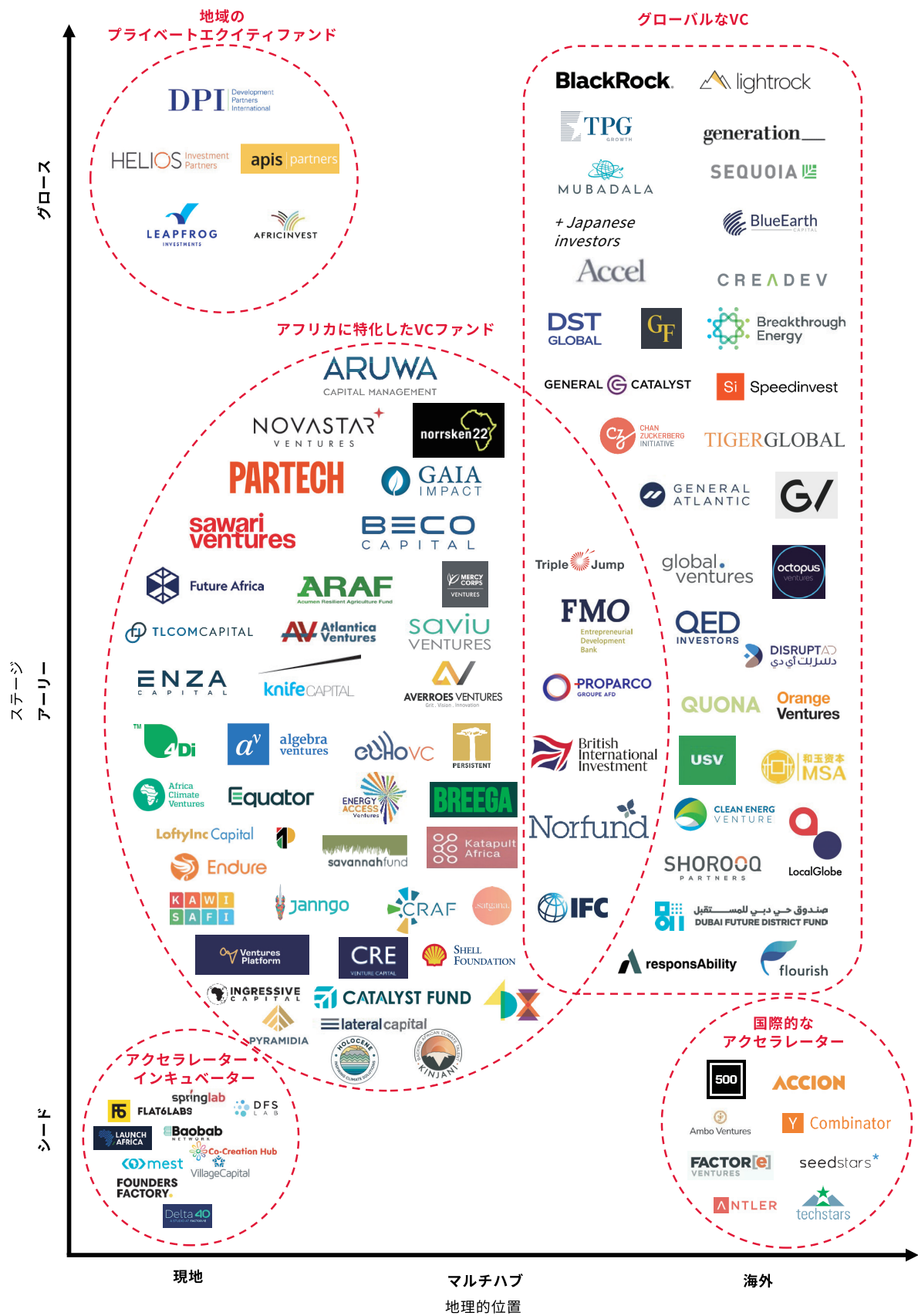
図 5：投資案件数（ステージ別）



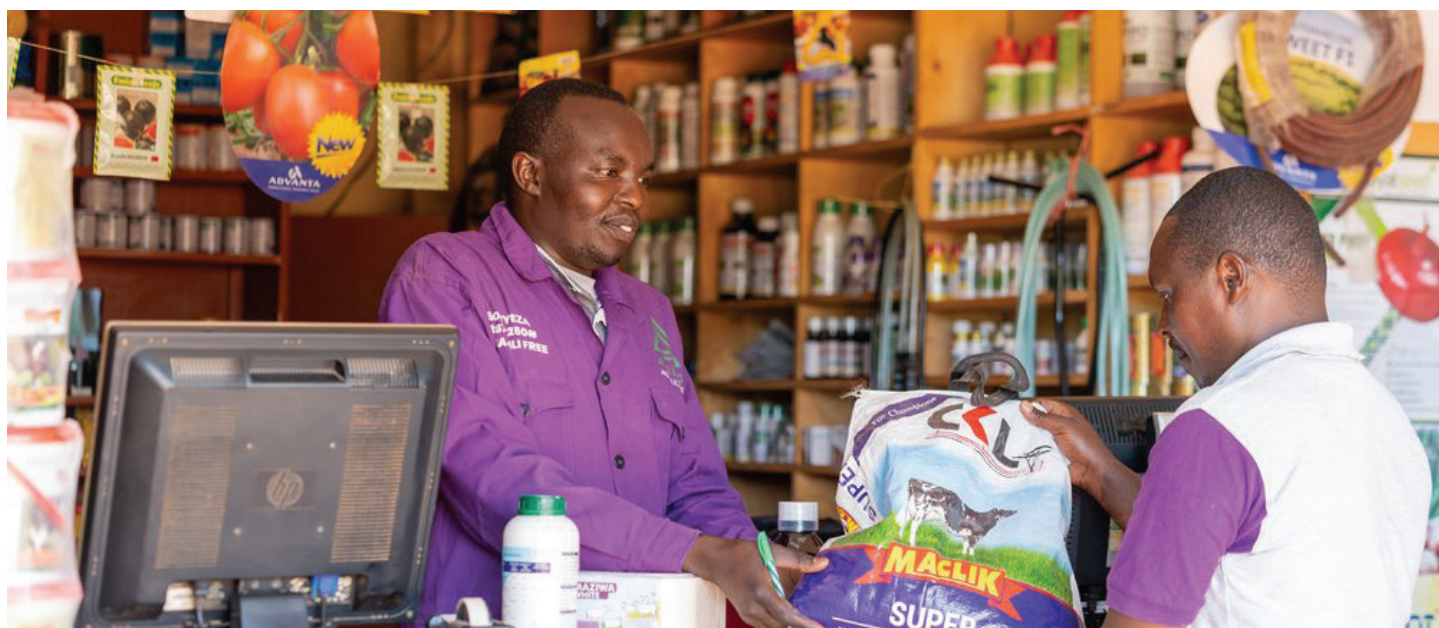
投資家の動向

アフリカのイノベーション・エコシステムは、多様な投資家に支えられており、彼らは様々な成長ステージにある起業家を支援しています。アクセラレーターやエンジェル投資家のネットワークは、多くの場合アーリーステージで資金や能力構築の機会を提供しています。現地及び国際的な VC は、シードからシリーズ A ラウンドを主導しています。以降のステージでは、DFI、企業投資家、ソブリンファンドが触媒的な役割を果たし、より大規模なエクイティ、ベンチャーデット、ブレンデッドファイナンスを提供し、インパクトの大きいソリューションの拡大を支援しています。

図 6：アフリカにおけるベンチャーキャピタルマップ<sup>12</sup>



12 出典：Market intelligence



## 3

### アフリカのベンチャー市場における日本の投資図

アフリカのベンチャーキャピタル市場の概要に続き、本章ではアフリカ大陸における日本の投資活動に焦点を当てます。主な投資家を特定し、日本の投資家が支援しているアフリカ企業を紹介するとともに、公表案件について資金提供のステージ別、セクター別、地域別に分析します<sup>13</sup>。また、日英の協力やファンドの役割についても検証します。投資案件の多くは一般に公表されないため、以下のデータはすべての案件を網羅できているわけではありませんが、VC 投資動向として、アフリカに対する日本の関心が高まっていることを明らかにしています。

#### アフリカにおける日本の投資

アフリカのベンチャー企業は、公表されているものだけで、日本の投資家が関与する案件を2015 年以降 190 件以上獲得しており、直接投資又は共同投資による総額は 18 億米ドルを超えています<sup>14</sup>。これは、アフリカを拠点とする起業家が過去 10 年間に受けた投資総額のおよそ 10% に相当します。アフリカのイノベーションや VC エコシステムへの日本からの投資は、直接投資と戦略的パートナーシップの両方を通じて勢いを増しており、様々なセクターや国のベンチャー企業が日本の投資家との有意義な関係を築いています。

### 過去 10 年間の日本とアフリカの VC エコシステムにおける主要な数字

## 60 超

アフリカのソリューションに投資を行っている日本の投資家数

## 350 万米ドル

日本の投資家によるアフリカのベンチャー企業への平均投資規模

## 30 超

日本の投資家が投資したアフリカのセクター数

<sup>13</sup> 本分析には、イノベーション・エコシステム外のインフラやプライベートエクイティの取引は含まれていません。

<sup>14</sup> 資金調達ラウンドへの直接的な出資が公表されるのは稀であるため、数値は案件の総額であり、日本以外の複数の共同投資家からの出資を含んでいる場合があります。



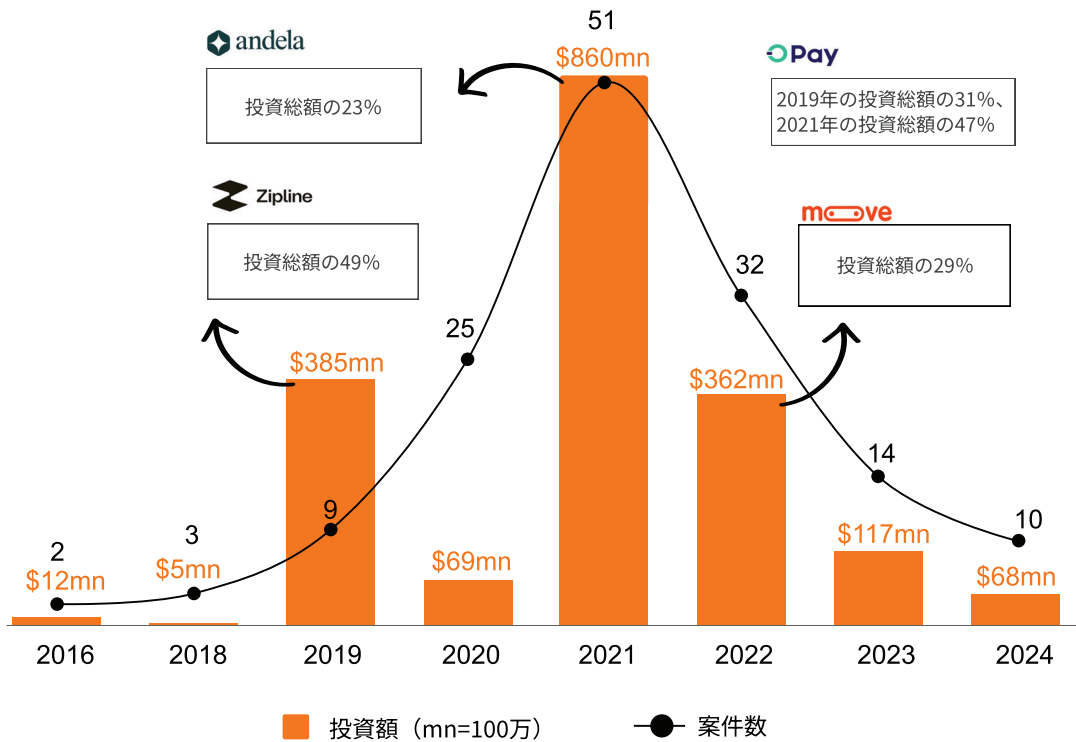


15 マッピングには、日本の投資家から直接出資を受けた資金調達上位 100 社から一部を取り上げています。

過去 10 年間の主要な数字

2019 年は、わずか 9 案件で総額 3 億 8,500 万米ドルの投資が行われ、注目すべき転換点となりました。これらの案件は主に成長ラウンドに集中しており、牽引したのは医薬品配送企業の Zipline<sup>16</sup> やフィンテック企業の OPay<sup>17</sup> といった大型案件でした。資金流入のピークは 2021 年で、主にソフトバンクによるメガディール<sup>18</sup> (OPay と Andela<sup>19</sup>) によるものでした。この年は幅広い投資家が参入し、案件数も過去最高を記録しました。その後は、公表案件にみる活動は減少しているものの、複数の日本投資家は引き続きアーリーステージからグロースステージに至るまで活発に投資を行っています。

図 8：過去 10 年間のアフリカのソリューションに対する日本の投資規模



注目を集めている重要分野

セクター別の活動から、アフリカにおける日本の投資家の戦略上の優先順位を明確に知ることができます (調査対象の主なセクターと商品の概要については、付録を参照)。日本からの投資は幅広い分野に及んでいますが、公表されている 18 億米ドル超のうち<sup>20</sup>、70%以上がフィンテック、医療、モビリティの 3 セクターに流入しています。フィンテックでは 50 以上の案件で 7 億米ドル以上が投資されており、公表されている投資総額のおよそ半分を占めています。決済ソリューションは公表されている投資総額の 30% 近くと上位を占め、わずか 10 の案件で相対的に多額の資金を獲得しています。

医療とモビリティも注目すべきセクターです。ヘルステックは 18 の案件で 2 億 6,500 万米ドル以上の資金を集めています。ある医薬品配送の案件では、その 1 件のみで 1 億 9,000 万米ドルを獲得しています。モビリティには 13 の案件で 2 億 4,000 万米ドル超の投資が行われています。特に、電気自動車等重資産型ベンチャーに資金が向けられました。一例として、BasiGo<sup>21</sup> は Mobility

16 Zipline (2019), "Zipline's new \$190 million funding means it's the newest billion-dollar contender in the game of drones"

17 Opay (2019), "OPay's \$120m series B round boosts fund chest to almost \$200m"

18 メガディールとは、1 億米ドルを超える案件を指します。

19 Andela (2021), "Andela announces \$200M investment led by SoftBank"

20 本レポートはVCのデータに焦点を当てていますが、特にインフラ、気候、医療等のセクターで、プライベートエクイティ等の大規模なアセットクラスを含めた場合、アフリカにおける日本の投資活動の役割が大幅に増している点にも注意する必要があります。

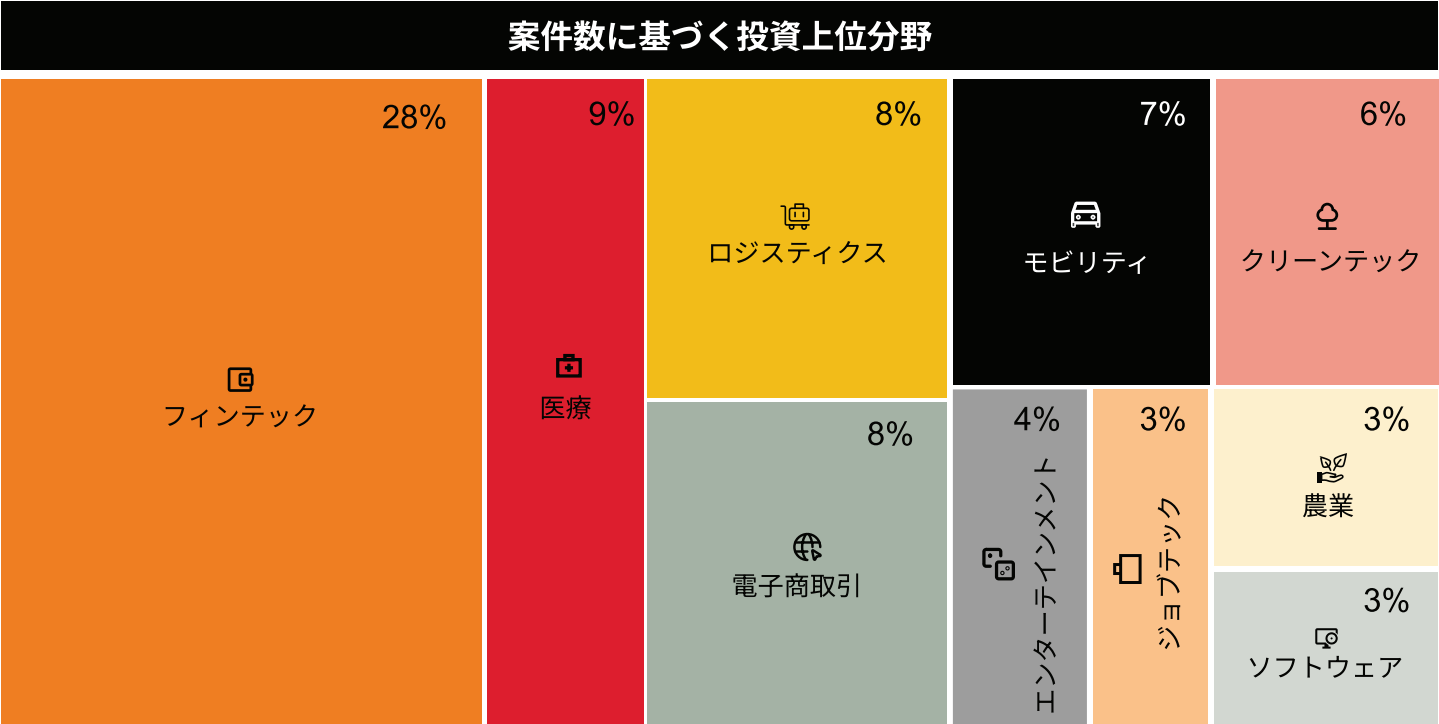
21 BasiGo (2024), "BasiGo Secures \$42 M in Funding to Scale Public Transport Electrification in Sub-Saharan Africa"

54 Investment SAS<sup>22</sup>、豊田通商、CFAO グループの CVC 部門からの投資を獲得しました。このことは、日本の CVC は親会社の事業領域と一致する分野に資金を投入する傾向があることを示しています。上記の事例では、豊田通商の交通インフラや車両システムに対する幅広い関心が、Mobility 54 の投資動向に反映されています。より一般的には、このパターンは、CVC が親会社の中核事業部門に集中する傾向があることを示しています。

これらのセクターに続いて、ジョブテック、クリーンテック、ロジスティクスが、公表案件においてそれぞれ 1 億米ドル以上の投資を獲得しています。クリーンテックは 12 の案件で 1 億 800 万米ドルの資金を調達しており、200 万米ドルから 2,000 万米ドルの中規模案件となっています。代表例は、丸紅による Azuri Technologies への 2,600 万米ドルの投資です。Azuri Technologies は英国を拠点として、ケニアの農村地域にクリーンで安価なオフグリッド太陽光発電を提供しています<sup>23</sup>。

この分野の投資家のタイプは様々であり、戦略的な企業から、東京大学エッジキャピタルパートナーズ (UTEC)<sup>24</sup> のような大学関連企業や、JICA<sup>25</sup> のような譲許的な資金の提供者もいます。農業とアグテックのシェアは現状では小さいものの、今後大きく成長する可能性を秘めたセクターです。

図 9：分野別案件数に基づく投資の分布



22 Mobility 54 Investment SAS (2022), “Mobility 54 Investment SAS invests in BasiGo, an electric bus sales and battery leasing business in Kenya”.

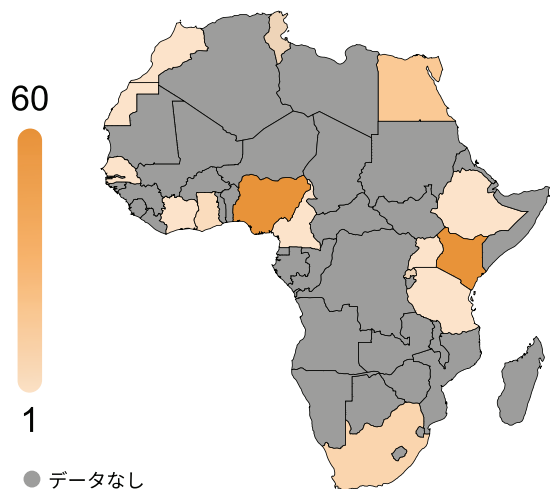
23 Azuri Group (2024), “UK-Japan energy partnership of Azuri and Marubeni wins at British Business Awards”.

24 The University of Tokyo Edge Capital Partners (2023), “Peach Cars, a Kenyan used-car marketplace, raises \$5M in seed investment”.

25 Japan International Cooperation Agency (2021), “Transforming collected organic waste into insect feed and organic fertilizer in Kenya: Impact investing in Sanergy (Private Sector Investment Finance)”.

## 地理的分布

図 10：アフリカに対する日本からの投資の分布（2015 – 2024）<sup>26</sup>



最も活発なエコシステムがある地域として際立っているのは、ナイジェリアとケニアです。両国を合わせると、全案件数の過半数、投資総額の 4 分の 3 以上を占めています。ナイジェリアは獲得した投資額が最も大きく（63%）、牽引しているのは主にフィンテック分野の案件です。これらの案件には、ソフトバンク<sup>27</sup>、豊田通商<sup>28</sup>、SBI インベストメント<sup>29</sup>といった日本の大手グローバル企業も参加しています。ナイジェリアのフィンテック分野では、20 を超えるベンチャー企業が資金提供を受けており、その優位性は、日本が金融インフラ分野へ参入する際の入口としての地位を高めています。

一方ケニアでは、医療、物流、再生可能エネルギー、モビリティ等への投資が顕著で、よりバランスの取れたセクター構成となっています。ケニアは、日本のアフリカ大陸への VC による資金提供の総額の 16% を占めていますが、案件数ではナイジェリアとほぼ同水準です。日本の投資家は電動モビリティ（BasiGo）、アセットファイナンス（M-KOPA）、太陽光発電（Bboxx）、モビリティファイナンス（HAKKI AFRICA）のセクターでケニアの企業へ投資を行っています。これらの案件には、Kepple Africa Ventures<sup>30</sup> や Uncovered Fund<sup>31</sup> のようなアーリーステージの企業が関与しており、複数の案件を通して一貫した存在感を維持しています。

これらの 2 つの市場以外では、エジプトと南アフリカが成長しつつあります。日本の投資家の関与は個別案件ベースにとどまるものの、両国を合わせると公表案件における投資総額の 16% を占めています。エジプトでは、サムライインキュベート・アフリカや Sunny Side Venture Partners といった日本の投資家が、ヘルステック、物流、電子商取引セクターのアーリーステージラウンドに参加しています。特に、プライベートエクイティ企業の Verod と VC の Kepple Africa Ventures が共同で設立したファンドである Verod-Kepple Africa Ventures (VKAV) は、グローバル・ブレインと M3 と共に、電子薬局ソリューションに特化したヘルステック・プラットフォームである Chefaa への投資を行いました<sup>32</sup>。南アフリカでの活動は、金額の規模は小さいものの、エンターテインメント（Carry1st）<sup>33</sup> やモビリティ（Where Is My Transport）<sup>34</sup> の分野において、継続的に取引が行われています。



**エジプトと南アフリカが成長しつつあります。日本の投資家の関与は個別案件ベースにとどまるものの、両国を合わせると公表案件における投資総額の 16% を占めています。**

26 地理的分布は企業の主要なアフリカ本社の所在地に基づいて分類されていますが、投資額が上位のソリューションの中には、アフリカ以外で登録されているものもある点に注意する必要があります。

27 SoftBank Group (2021), "SoftBank makes first Africa bet after leading \$400 million investment in Nigerian mobile payment startup OPay at \$2 billion valuation"

28 Toyota Tsusho Corporation (2021), "Tugende closes \$6.3 m Toyota Tsusho-backed Series A investment round"

29 SBI Investment (2023), "Japan's Hakki secures \$10M+ funding to empower Kenyan cab drivers in Series B1 round"

30 Kepple Africa Ventures (2020), "Kenyan startup Workpay raises \$2.1m seed funding to fuel its growth"

31 Uncovered Fund (2021), "Nigerian MaaS startup Treepz closes \$2.8M seed round to fund East African expansion"

32 Chefaa (2023), "Chefaa raises \$5.25 million investment to solidify presence in Saudi Arabia"

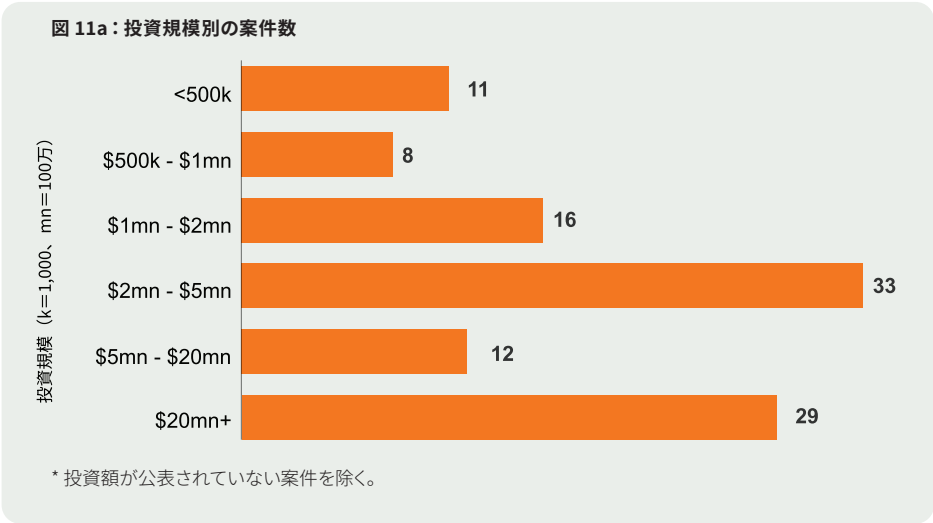
33 Carry1st (2024), "Sony is making a bold bet on an African gaming startup to boost PlayStation's reach in the continent"

34 WhereIsMyTransport (2020), "Google, Toyota Tsusho invest in WhereIsMyTransport to map transport in emerging cities"



投資のステージと手法

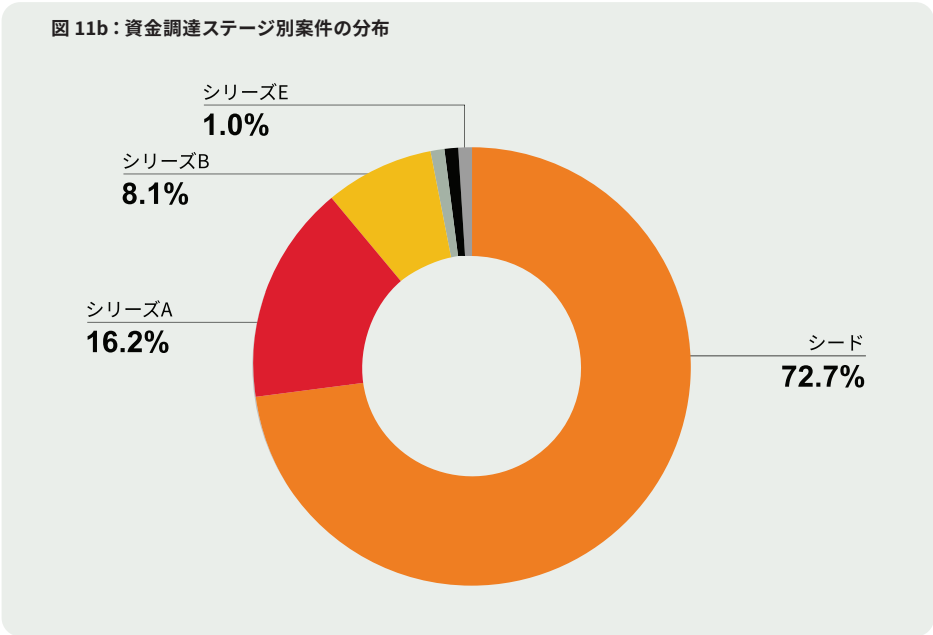
資金構成の面では、エクイティが主で、公表案件のおよそ 98%を占めています。エクイティと融資を組み合わせたハイブリッド構成は、公表案件では依然として稀であり、大規模な 4 案件のみとなっています。

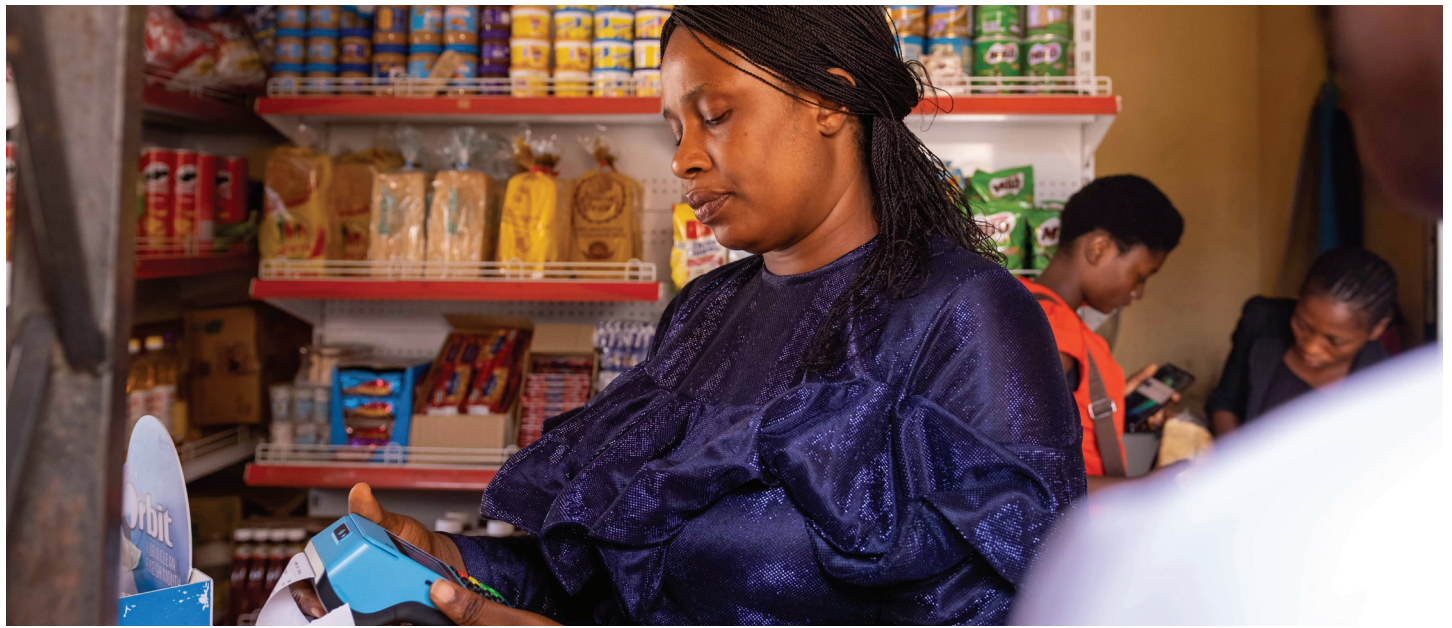


投資家は、投資サイクルのアーリーステージからグロースステージまで幅広く存在しています。公表案件は、大半がシードステージで実施されており、シリーズ A 以降で行われているものはごくわずかです。他方、規模は分散しています。大半の案件は 500 万米ドル未満であり、200 万米ドルから 500 万米ドルが最も多く、全案件の 30%を占めています。およそ 10%は 50 万米ドル未満であり、2,000 万米ドルを超えているのはおよそ 16%です。OPay や Zipline へのレイトステージでの投資等、投資総額を押し上げる案件実績もいくつか存在しますが、あくまで例外的です。

500万米ドル

大半の案件はこの額を下回っている





日本の投資家の動向

アフリカにおける日本の投資家は様々で、金融機関と戦略投資家が混在しています。CVC 及び VC が、アクティブな投資家の大半を占めており、それぞれ 43% と 42% となっています。こうした投資家は、戦略的意図、経営への関心、資金提供という要素を併せ持っています。このことは、ベンチャー市場が投資収益の追求にとどまらず、より広範な商業的連携、イノベーションの探索、開発的な目的も含めた動機によって動かされていることを示しています。企業や CVC にとってアフリカは、新たな商品・サービスの実証実験の場であり、急成長している消費者市場へのアクセス及びインフラやサプライチェーンの拡大との戦略的整合性を図るための重要な拠点となっています。VC に対しては、高いポテンシャルを有する新興市場での取引をリードする機会を提供しています。大半の日本の投資家は依然として東京を拠点として活動していますが、アフリカにおいてより深い、現地での関与を行う企業も増えています。三井住友銀行 (SMBC)<sup>35</sup> も、南アフリカ・ヨハネスブルグとエジプト・カイロに代表事務所を置き、ロンドンの地域本部や EMEA 地域の事務所と緊密に連携し、地域を越える活動を行っています。

》  
**アフリカにおける日本の投資家は  
 様々で、金融機関と戦略投資家が混  
 在しています。**

図 12：アフリカに直接投資を行っている日本の投資家の類型

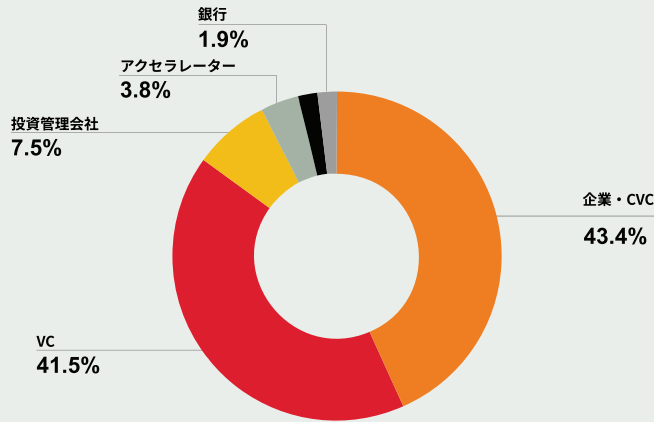


図 13：アフリカ投資に積極的な日本の企業・機関<sup>36</sup>



## 日英の投資協力

日本と英国は、アフリカのイノベーション・エコシステムにおける相補的な投資パートナーとしての存在感を増してきています。英国の資本エコシステムは、流動性の高い資本市場や民間投資家、そして BII による開発金融等、様々な資金を活用して幅広い投資を行っています。BII の VC 投資戦略は、資金へのアクセスが限られた革新的な高成長企業を対象とし、アーリーステージの企業の資金ギャップを埋め、アフリカの VC エコシステムを発展させることを目的としています。これは、成長志向の開発に向けた英国の現代的なパートナーシップ・アプローチの一環です。

共同投資は、日本のアフリカへの主要な投資アプローチの1つとなっています。アフリカのベンチャー企業の資金調達ラウンドの 61%には複数の投資家が関与しており、1 案件あたりの共同投資家は平均 3 社となっています。英国は日本にとって、米国、ナイジェリアに次ぐ第 3 位の共同投資パートナーであり、このことから日英の投資協力の重要性は明らかです。

Brirer Intelligence のデータによると、英国を拠点とする投資家が日本の投資家と共に、アフリカのベンチャー企業に対する共同投資を行う案件が増えていることが示されています。投資額ベースでは、日本からの総投資額の 10%以上の案件に、英国を拠点とする投資家も参画しています。その顕著な例は、2021 年に実施された Moniepoint (旧 TeamApt) の 2,000 万米ドルのシリーズ B ラウンドであり、投資家として BII と日本の VC である Kepple Africa Ventures が参加しています<sup>37</sup>。

また、英国と日本には互いに補完しあう投資哲学があります。英国の投資家はしばしば、アーリーステージやグロースステージの VC 投資に積極的にアプローチし、インパクトと市場構築に重点を置いて拡張可能なイノベーションを支援する傾向があります。一方で日本の投資家には、長期的な視点で、戦略的な資本提携や技術支援といった付加価値を提供するといった傾向があります。アーリーステージでの触媒的な支援と、忍耐強く戦略的な資本の組合せにより、アフリカのイノベーション・エコシステム全体において、強靱かつ包摂的な成長を促進することができます。



**英国を拠点とする投資家が日本の投資家と共に、アフリカのベンチャー企業に対する共同投資を行う案件が増えています。**

37 Moniepoint (2021), “TeamApt closes undisclosed Series B round to extend its banking services across Africa”



アフリカの VC ファンドにおける日本の機関投資家の役割

パートナーシップを結ぶもう1つの有意義な方法は、ファンドを通じた連携です。専門知識、ネットワーク、資本を組み合わせることで、新たな市場へのアクセスが可能になります。本章のデータは、日本企業により公表されている直接投資と、それが支援するアフリカのイノベーションを網羅していますが、重要なのは、日本の投資の多くが間接的にアフリカに流入している点です。日本の投資家の多くは、機関投資家（LP）としてアフリカに特化したファンドに参加し、ファンドマネージャーはその資金を活用して、その地域内の有望なベンチャー企業に投資しています。この傾向は強まっており、経験豊富な現地のファンドマネージャーとの共同投資への関心が高まっていることを反映しています。これにより、日本の投資家は現地の専門知識を活用しつつ、参入リスクを軽減し、このエコシステムに関する知識を深めることができます。こうした間接投資がどのようにエコシステムを形成しているかをより良く理解するためには、日本の機関投資家が支援するアフリカに特化したファンドを具体的に分析するのが良いでしょう。

Novastar Ventures：

Novastar Ventures<sup>38</sup> は、アフリカ最大規模の VC ファンドで、2014 年の創業以来、BII など欧米の DFI 及び民間セクターを主な LP 投資家ベースとし、アフリカの様々な社会課題やジレンマをイノベーションで解決する事業に対して投資を行っています<sup>39</sup>。直近では LP 投資家ベースが欧米から更に日本まで広がっており、総合商社、事業会社、金融機関などが参画しています。2023 年 11 月にリリースした SBI との資本提携及び 4,000 万米ドルの Novastar Ventures へのコミットメントはアフリカ VC 界隈では最大規模となり、日本とアフリカのエコシステムを繋ぐ上で大きなマイルストーンとなりました<sup>40</sup>。

2023 年 11 月にリリースした SBI との資本提携及び 4,000 万米ドルの Novastar Ventures へのコミットメントはアフリカ VC 界隈では最大規模となり、日本とアフリカのエコシステムを繋ぐ上で大きなマイルストーンとなりました。



「Novastar Ventures は LP 投資家に対して単純なリターンのみならず、アフリカのマスマーケットに関する一次情報、投資機会、連携支援などを提供しており、各 LP 投資家のニーズとファンド戦略がしっかり合致しています。特に BII は 2014 年の 1 号ファンドからアンカー LP として連携しており、アフリカで VC のアセットクラスを構築する上で重要な役割を担ってきました。今後は欧米日の LP 投資家間によるアフリカでの新たな連携など、更にアフリカ大陸の潜在的な成長をイノベーションで開花する可能性を感じています」

Steve Beck  
Co-Founder & Managing Partner, Novastar Ventures



「日本の資本家は、現地との深いつながりがなければ、アフリカで成功するビジネスを見つけることはできません。我々が新しい市場に参入する時には、まず適切なパートナーを探します。米国でもそうでしたが、アフリカでも同じです。SBI は Novastar を通じて、アフリカ大陸全域における新たなビジネスチャンスへのアクセスを獲得しています。最近の事例としては、Novastar と SBI でアフリカの投資先企業に対して日本の商社を紹介を行った結果、投資先のアフリカ電子商取引分野の企業への共同投資に向けた検討が進んでおり、将来的なシナジーの創出を図る取り組みを進めています」

山田昌平  
CEO, SBI Holdings USA

38 Novastar Ventures (2025), “Novastar Ventures”  
39 BII (2025), “Novastar Ventures East Africa Fund I LP Investment”  
40 Novastar–SBI partnership (2023), “SBI Holdings and Novastar Form US\$80 Million Landmark Partnership to Catalyze Japanese Investment in Africa”



## 4

### スタートアップの軌跡と展望

アフリカへの投資を呼び込んでいるのは、現地の有望なスタートアップと呼ばれる新興企業です。本章ではアフリカで成功を挙げるスタートアップを紹介します。これらのケーススタディでは、アフリカにおけるスタートアップの軌跡を検証するとともに、起業家と日本の投資家との協働から生まれる戦略的機会と価値に関する考察を行います。

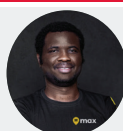
#### ケーススタディ 1：MAX<sup>41</sup>



創業：  
2015 年

セクター：  
モビリティ

本社：  
ナイジェリア



Co-Founder & CEO：  
Tayo Bamiduro

#### 背景とモデル

MAX は、電動自転車を手頃な価格でタクシー運転手、配送ドライバー等に提供することで、アフリカにおける持続可能なモビリティの普及と人々の生活向上を支援しています。MAX は 2 段階のシステムを構築しています。まず、収益ベースの与信判断エンジン、高度な IoT とバッチ管理システム、自動化されたデジタル決済ツールを特徴とする「従量課金制インフラ」により、柔軟かつ包摂的な融資を可能にしています。次に、ヤマハを始めとする OEM（完成車メーカー）との戦略的パートナーシップによって実現された「車両及びバッテリー供給システム」で、サブスクリプションやレンタル後の購入モデルを通じて、質の高い車両とバッテリーを提供しています。



**MAX は、アフリカにおける持続可能なモビリティの普及と人々の生活向上を支援しています。**

<sup>41</sup> Max (2025), “Max”

## ヤマハとのパートナーシップに関する考察

Co-Founder & CEO である Tayo Bamiduro 氏は、2019 年の直接対話から始まった MAX とヤマハのパートナーシップについて、ヤマハがアフリカで、特に 1970 年代から二輪車を販売してきたナイジェリアにおいて、現地に根差した存在感を活かしたものだと言明しています<sup>42</sup>。両社の関係は財務面にとどまらない戦略的なものであり、アフリカにおけるモビリティソリューションの発展を目的としていました。MAX とヤマハは緊密な協力により、オフバランス取引として 3,000 万米ドル超の資金を投入することで、特にナイジェリアにおいて、低価格で自動二輪車や三輪自動車の車両レンタル事業を展開しています。この革新的なサブスクリプション・レンタルモデルにより、人々は車両を手に入れることができるようになりました。

## 投資家の付加価値とパートナーシップのダイナミクスに関する考察

Tayo 氏は、ヤマハのような日本の投資家は分析的で徹底しており、市場参入戦略から拡大計画、リスクの軽減・管理に至るまで、ビジネスのあらゆる段階を検証していると述べています。両社の関係は深く、互いを尊重しあい、積極的な対話を通じた協働を試みるという、日本式アプローチが反映されています。投資後に関与を控える一部の従来型の VC とは異なり、ヤマハは強い信念をもってパートナーシップを結び、ポートフォリオ企業と密接に連携して、支援や戦略的指導を行っています。意見が対立することもあります。尊重と協働に基づく関係であり、長期的なパートナーとして卓越しています。

# 3,000万米ドル

低価格の車両レンタルの拡大に投じられた金額

## ケーススタディ 2 : Apollo Agriculture<sup>43</sup>



創業：  
2016 年

セクター：  
農業

本社：  
ケニア



CEO：  
Eli Pollak

## 背景とモデル

Apollo Agriculture (Apollo) は先進的なアグリ・フィンテック・プラットフォームであり、収益の向上とより持続可能な農業の実現を目指して、アフリカの小規模農家を支援しています。Apollo は AI (Artificial Intelligence) と自動化されたオペレーションの活用により、未開拓の小規模農業市場の可能性を引き出し、農家が投資や事業を拡大できるよう、最適化された融資や質の高い農産物、専門家によるデジタルアドバイス、リスク管理ソリューションへのアクセスを提供しています。現在 Apollo は、ケニアとザンビアの農家を対象にサービスを提供しています。

## 日本投資家とのパートナーシップに関する考察

Apollo は 2022 年に、ソフトバンク・ビジョン・ファンドが主導するシリーズ B ラウンドで 4,000 万米ドルの資金を調達しました。このラウンドには、それ以前のラウンドでも出資を行った SBI インベストメントも主要な既存投資家として参加しました。調達された資金は、Apollo の農業プラットフォームの拡大、技術の強化、他のアフリカ市場への展開の加速に充てられました。Apollo の CEO である Eli Pollak 氏は、事業拡大の過程における日本の投資家との協働について、建設的で支えになると述べています。投資家たちは財務状況に細かく目を配り、取締役会内外での対話を通じて積極的に指導を行うほか、Apollo にとって戦略的に重要な課題について慎重に議論しています。



**Apollo はアフリカの小規模農家の収益の向上と持続可能な農業の実現を目指しています。**

42 Max (2019), "MAX.ng raises \$7M round backed by Yamaha and pilots EVs in Nigeria"

43 Apollo Agriculture (2025), "Apollo Agriculture"

## 今後の展望と DFI との協働

Apollo は投資家チームの多様性について、単なる戦略的な選好ではなく、長期的な成長のための重要な要素であると考えています。Apollo は、BII や CVC を始めとする様々な背景を持つ投資家と関わることで、幅広い専門知識や視点にアクセスすることができます。こうした多様性により、Apollo は複雑な課題に対処したり、新たな機会を探索したりする際に、適切な助言や支援を受けることができます。Apollo は投資家を単なる資金提供者としてではなく、アフリカの農業開発の未来を形作ることのできる独自の洞察を持つ、イノベーション・パートナーとして捉えています。

Eli 氏は、BII や JICA といった DFI とのパートナーシップは、アフリカのスタートアップに重要な機会をもたらす可能性があると言います。こうした連携は、アーリーステージのベンチャーと潜在的な投資家とのつながりを促進し、信頼のおける照会先の接点を与えてくれることから、地域のイノベーション・エコシステム全体においてより深い探求と成長への道を切り拓き、農業とフィンテックそして気候変動・炭素市場が交わるところで長期的な価値創造の機会をもたらすことができます。

## ケーススタディ 3 : BasiGo<sup>44</sup>



創業：  
2021 年

セクター：  
モビリティ

本社：  
ケニア



Co-Founder & CEO :  
Jit Bhattacharya

## 背景とモデル

BasiGo は、アフリカの公共交通システムの変革を目指す電動モビリティ企業です。BasiGo のイノベーションは、電動バスの高額な初期費用に対応するため、走行距離に応じた支払いを行う融資モデルを提供することで、運行事業者がより手ごろな価格で EV への移行を実現できるようにしている点にあります。電動モビリティのエコシステムが未整備である点を踏まえると、BasiGo は統合されたサプライチェーンを一から構築する必要があります。これには、組立式の電動バスの輸入、ケニアの現地労働者による組立て、走行のための充電インフラの設置が含まれます。

## 財務的・戦略的パートナーシップを通じたシナジーの創出

BasiGo は複数のチャンネルを通じて日本のパートナーと提携しています。同社と日本の LP をつないでいるのは Novastar です。CFAO や Mobility54 を始めとする戦略的投資家が、資金と運営の両面でサポートを行っています。CFAO は豊田通商とのつながりを活かし、最先端の製造業者を紹介し、現地での組立てをサポートすることで、BasiGo のサプライチェーンへのアクセス拡大を支援しています。こうしたパートナーがアフリカ全域に存在することで、新規市場での事業拡大の道が開かれています。BasiGo の Co-Founder & CEO である Jit Bhattacharya 氏は、「日本がアフリカにおけるインフラ整備にベンチャーキャピタルの枠を超える資金水準でコミットしてくれることは、バリューチェーンの参加者やシステムの機能を形作る上で重要な役割を果たしている」と述べています。こうした支援はより強力なパートナーを引き寄せるのみでなくコストの低減にもつながり、セクター全体の水準の向上にも寄与します。



**BasiGo は、電動バスの高額な初期費用という問題にイノベーションを起こそうとしています。**

44 BasiGo (2025), “BasiGo”



## ベンチャー資金からインフラ資金への移行

BasiGo は、アーリーステージのベンチャー資金の調達から、プライベートエクイティやアセットベースの資金調達、特にインフラ融資への移行を徐々に進めています。この移行は、事業を拡大する中で進展する BasiGo のビジネスモデルや資金ニーズに沿ったものです。日本の投資アプローチは長期的かつエコシステム全体に対するものであることから、JBIC や SMBC といった日本企業が将来のパートナーとして注目されています。Jit 氏は、「創業者にとって、資金面のみならず、エグジットの実現のためにも、こうした移行は、戦略的な投資家と早期に連携することによってのみ可能になる」と述べています。

### ケーススタディ 4 : Moniepoint<sup>45</sup>



創業：  
2015 年

セクター：  
フィンテック

本社：  
ナイジェリア



CEO & Founder :  
Tosin Eniolorunda

### 背景とモデル

Moniepoint はアフリカのオールインワン型の金融エコシステムであり、2019 年から 1,000 万の企業と個人にシームレスな決済、銀行業務、クレジット、ビジネス管理ツールを提供しています。ナイジェリア最大の加盟店アクワイアラーとして、国内の大半の販売時点情報管理 (POS) を担い、顧客のために毎月 240 億米ドルを超えるデジタル取引を扱っています。近年、シリーズ C の資金調達で 2 億米ドルを獲得した Moniepoint は、地域での事業を拡大し、アフリカ全域において主要なデジタル金融サービスプロバイダーとしての地位を確立することを目指しています<sup>46</sup>。日本発の VC である Kepple Africa Ventures は、Moniepoint が TeamApt として運営していたシードラウンドの時期から支援を行ってきました。その後、Moniepoint は Development Partners International (DPI)<sup>47</sup>、Visa<sup>48</sup>、Google の Africa Investment Fund<sup>49</sup>、Verod Capital、Lightrock、QED Investors、Novastar Ventures、BII、FMO (オランダ開発金融公庫)、Global Ventures、Endeavor Catalyst といった様々な投資家から資金を調達しています。

### 長期的な戦略的資金の価値

この地域では成長資本の調達はいまだに極めて困難です。市場の変動、為替リスク、規制の複雑さから、グローバル投資家は、一般的な 5 年間の投資期間内で相応の財務的リターンやエグジット戦略を見出すのが難しいことがあります。この点で、長期的な視野で動き、東南アジア等の新興市場での経験を活用する日本の投資アプローチには価値があります。こうした忍耐強さは、ある年には評価が下がり、その翌年には急速な拡大を遂げるようなアフリカ企業への投資に適しています。Moniepoint は、日本の戦略的投資家とのパートナーシップの機会を模索することにとっても前向きです。日本には長期的な戦略的視点と世界中で豊富な経験を持つトップレベルのプレイヤーが数多く存在しており、永続的かつ変革的な企業の構築を目指すアフリカの起業家にとって理想的なパートナーです。

## 240億米ドル

Moniepoint が毎月取り扱っているデジタル取引の総額

45 Moniepoint (2025), "Moniepoint"

46 Moniepoint (2024), "Africa's Fastest-Growing Fintech Moniepoint Secures US\$110 Million Investment to Scale Digital Payments and Banking Solutions"

47 Development Partners International (2025), "DPI"

48 Visa (2025), "Visa Corporate"

49 Google (2025), "Google's Africa Investment Fund – Black Founders Fund"

## グロースステージにおける投資家の期待の変化

Moniepoint の事業が規模・収益ともに成長するにつれ、投資家からのニーズも変化しています。現在のグロースステージにおいて最も価値のある支援は、日常的な経営指導ではなく、今後の資金調達やグローバルなパートナーシップの機会を手に入れるための支援です。Moniepoint のシリーズ C ラウンドを主導した DPI のような投資家は、専門家としての厳格さとアフリカ市場での実績があることから、評判に関して強力な価値を与えてくれます。このような機関投資家による裏付けは、グローバルな投資家に対し、その企業が厳格なデューデリジェンスをクリアし、グロースステージでの投資として信頼できるものであることを保証してくれます。

## 成長資本の不足への対応

現地での資金調達はアーリーステージからミドルステージの成長は支援できるものの、その後のステージでの不足を埋めるには、やはり国際的な資金が不可欠です。ただし、このような国際的な資金は、アフリカ大陸の長期的な成長軌道に沿ったものでなければなりません。必要とされる忍耐力と規模を提供できるのは、ソブリンウェルスファンド、中東の投資家、そしてアジアの大規模なコングロマリットです。一方でアフリカの企業は、シリーズ B ステージまでに明確な収益性を示し、外部資金への依存度を低減させる準備を進めておく必要があります。

## ケーススタディ 5 : Moove<sup>50</sup>



創業：  
2019 年

セクター：  
モビリティ

本社：  
英国



Chief  
Transformation  
Officer (CTO) :  
**Tingting Peng**

## 背景とモデル

Moove はライドシェア業界の起業家やギグワーカー向けに収益ベースの融資ソリューションを提供する、モビリティに特化したフィンテック企業です。Moove はナイジェリアで創業しましたが、その後ナイジェリア、南アフリカ、ガーナ、アラブ首長国連邦、英国、メキシコ、コロンビア等、複数の国へと拡大し、近年では買収や提携を通じてブラジルと日本にも進出しています。Moove はインパクトに対する強い使命感に基づき、従来の融資では取り残されがちな人々に車両を所有するというチャンスを提供することで、世界規模での包摂的なモビリティの実現を目指しています。

## パートナーシップを通じた成長

Moove の CTO である Tingting Peng 氏は、このプラットフォームを支えているのは、リスクを共有し、事業の拡大を可能にする 3 つのパートナーシップであると指摘しています。

- Uber<sup>51</sup>、Careem<sup>52</sup>、Waymo<sup>53</sup> といった世界的なライドシェアプラットフォームとのパートナーシップ:ここではデータの統合が鍵となります。Moove は「プラットフォームのデータを利用」することで、新たなネットワークへのアクセス、ドライバーの事前審査、オンボーディングの迅速化を実現しています。
- 特に新興市場における、トヨタ<sup>54</sup> やスズキ<sup>55</sup> といった車両 OEM とのパートナーシップ: Moove はディーラーのネットワークを利用して、車両の供給とアフターサービスの提供を行っています。



**Moove は取り残されがちなインフォーマルセクターを含む人々に車両を所有するというチャンスを提供しています。**

50 Moove (2025), "Moove"

51 Uber (2025), "Uber"

52 Careem (2025), "Careem"

53 Waymo (2025), "Waymo"

54 Toyota (2025), "Toyota Global"

55 Suzuki (2025), "Suzuki Global"

- BII や世界銀行のような DFI、プライベートクレジットファンド、ABSA のようなリテールバンクを含む金融機関とのパートナーシップ：これらのパートナーのおかげで、Moove は車両融資モデルの拡大が可能になっています。

### 進化する成長の道筋

Moove には、MUFG イノベーション・パートナーズ<sup>56</sup> を始めとする様々な支援者がいます。Tingting 氏は、事業の拡大に伴い、Moove の資金需要は変化していると言います。初めは DFI が不可欠でしたが、シリーズ A では多様な投資家の支援によりグローバル展開を迅速に進めることができました。しかし、今後の成長、すなわち真の事業拡大には、グローバルなアセットマネージャーや銀行、年金基金等からの多額の融資が必要となります。Tingting 氏は、Moove はアセットファイナンスの継続と自動運転モビリティに関するパートナーシップの拡大を通じて収益の多様化を図りつつ、不安定な環境下でもレジリエンスを強化していく方針だと述べています。

## ケーススタディ 6：M-KOPA<sup>57</sup>



創業：  
2010 年

セクター：  
フィンテック

本社：  
英国



CEO：  
Jesse Moore

### 背景とモデル

M-KOPA は、柔軟なマイクロペイメント（少額分割払い）により、アフリカの金融サービスが十分に行き届いていない消費者の生活必需品・サービスへのアクセスを提供するフィンテックプラットフォームです。従量課金方式の太陽光発電システムからスタートし、M-PESA 等のモバイルマネー・プラットフォームを経て、スマートフォン融資や組込み型金融サービスへと事業領域を拡大してきました。M-KOPA の「More than a Phone」デバイスにより、顧客はクレジット、保険、デジタルツールへ統合的にアクセスできるようになっています。ケニア、ウガンダ、ナイジェリア、ガーナ、南アフリカで事業を展開する M-KOPA のモデルは、様々な市場に拡張可能であることが証明されています。

### 日本の資金提供者との協力

M-KOPA の CEO である Jesse Moore 氏は次のように述べています。「住友商事のようなパートナーを得られたことは、本当に幸運でした。彼らは持続的な価値やインパクトの創出に強い信念を持っています。長期的な可能性を見据え、我々と共にこの旅路を進んでいく忍耐力のある投資家を見つけられたことが成功の鍵でした」。住友商事にとって、「旅路を進む」というのは単なる表面的な決まり文句ではありません。住友商事は実践的なパートナーとして、M-KOPA の成長にあわせてネットワークを広げ、専門知識を共有してきました<sup>58</sup>。住友商事が際立っているのは、M-KOPA の成長加速チームにメンバーを派遣することで、イノベーション・パイプラインにおいて重要な役割を果たしている点です。

### アフリカの起業家たちへのアドバイス

M-KOPA のチームは、日本から出資を受けようとする起業家は、確実な収益性、明確な事業計画、持続可能なビジネスモデルといった基本事項をしっかり固めることに注力すべきだと強調しています。同様に重要なのは長期的なビジョンです。日本の投資家は短期ではなく、長期スパンで投資を考え、受動的な投資家としてではなく、積極的に関与する傾向があります。

<sup>56</sup> MUFG Innovation Partners (2022), “MUFG Innovation Partners invested in Moove”

<sup>57</sup> M-KOPA (2025), “M-KOPA”

<sup>58</sup> MUFG Innovation Partners (2022), “MUFG Innovation Partners invested in Moove”

信頼と相互尊重を基盤とするビジネス文化においては、取引そのものよりも関係構築が重要ですし、課題とその対処に真摯に向き合うことも不可欠です。

### **アフリカと日本の今後のパートナーシップ**

Jesse 氏は、課題があるところに最大のチャンスがあると言います。気候変動へのレジリエンス、デジタル包摂、金融へのアクセスは相互に関連したものであり、統合的な解決策が必要です。例えば、M-KOPA の電動バイク融資事業への参入は、持続可能な交通を通じて気候変動レジリエンスに対処するものです。こうした体系的な課題への対処には、長期的な視野を持ち、目的を持って行動するパートナーが必要です。日本の機関投資家は気候変動への適応のような課題に対して長期的な視点を持ち、後付けではなく、ゼロから計画を立てる姿勢で取り組んでいます。





# 5

## アフリカにおける日本の投資家の活動

第4章のケーススタディは、アフリカのスタートアップの革新的なモデルと成長の過程から、戦略的で忍耐強く、実際の運営ニーズに対応した投資が求められていることを明らかにしています。日本の投資家は、長期的な視点を持ち、信頼できるパートナーシップを築くとともに、セクターへの深い関与に基づいたアプローチを採ることで、このニーズに対応しています。本章ではアフリカで活動している日本の投資家へのインタビューに基づき、日本の投資家がどのようにアフリカでの a) 投資機会を捉えているか、b) 課題をいかに克服しているか、c) パートナーシップや革新的な投資メカニズムを通じて、アフリカのエコシステムに貢献しているか、を明らかにします。

### A | 新たな機会

#### 日本がアフリカに注目すべき理由

アフリカは人口の急増、拡大する消費者市場、重要セクターでのイノベーションといった点で新たな投資フロンティアとしてその存在感を際立たせています。アフリカには急速に成長する産業・セクターが存在し、あらゆるステージにおいて資金ニーズが高まっています。日本はインフラ、産業システム、テクノロジーに関する専門性、潤沢な資金、そして長期的な投資戦略を有し、日本の企業や商社が既にアフリカへの参入を進め、アフリカのスタートアップ企業は日本の投資家が戦略的な重要性を置く分野において、高い成長性を持ったビジネスモデルの開発を進めています。このようなアフリカを取り巻くダイナミズムの中で、日本の忍耐強く、環境・社会・ガバナンス（ESG）を重視する資本が、アフリカのスタートアップ・エコシステムと包摂的かつテック主導の成長ニーズに応えることで、日本とアフリカの相互に有益なパートナーシップが醸成されつつあります。



**「2050 年までに、アフリカは世界人口の 25% を占めるようになります。世界有数の大都市のいくつかが、アフリカに誕生するのです。そこに集まるのは地元企業だけではありません。アフリカの問題を解決する世界的な思索者を見つけることができるでしょう。日本はこの機会を逃すわけにはいかないのです。」**

**SBI ホールディングス**

## 日本の投資家のアフリカへの進出方法

日本の投資家は様々な方法でアフリカへの投資に参入しています。通常、組織の方針、構造的な仕組み、現地のエコシステムへのアクセスや適応能力を組み合わせアプローチをしています。その参入戦略は、市場への信頼度や現地事情への理解、リスク許容度にも左右されます。

- **資金を超えたパートナーシップ**: 投資家が財務的なリターン以上の価値を追求する場合、パートナーシップは新たな環境を模索し、運用能力を拡大し、製品をテストし、特定分野の既存の参加者と共に新たな機会を開拓する方法を与えてくれます。英国と日本は、第三国における連携強化を目的とするハイレベルの政治的コミットメントに裏付けられた戦略的な政府間協定を複数締結しています。これには、再生可能エネルギーパートナーシップ<sup>59</sup>や公共金融機関の間での二国間覚書といったセクター別の合意のほか、G7 グローバル・インフラ投資パートナーシップ (PGII)<sup>60</sup>等の多国間イニシアチブが含まれます。これらの合意は、英国と日本の投資家の間でのパートナーシップの構築・拡大のための制度的な基盤・枠組みとなっています。
- **直接投資又は共同投資**: 単独で、又は他の投資家と共同で行う直接投資は、持続的に現地に拠点を置き、ポートフォリオ企業やファンドに対する厳密な監督、関係構築、長期的な支援を行う能力のある投資家に最も適しています。
- **新規市場への参入の第一歩としてのファンドへの投資**: 機関投資家 (LP) として現地又は国際的なファンドへ投資を行うことは、アフリカ進出を目指す日本の投資家が選択するルートとしてますます一般的になってきています。ファンドを通じた投資により、投資家はパイプラインへの間接的なアクセスや、現地のパートナーを通じて状況を深く理解する機会を得ることができます。
- **インフラ主導のエコシステムの構築**: 日本のアフリカへの投資は、VC 投資以外にも広がっています。インフラやより広範な開発イニシアチブに多額の資金が投じられていますが、これらは通常、現地の大手企業や公的機関と提携した、プライベートエクイティ企業や政府関連組織が主導しています。こうした投資はエコシステム全体の形成において重要な役割を果たしており、VC 活動の実行可能性やリスクプロファイルに影響を与えています。本レポートではこの 4 つ目の方法については詳細な検証を行っていませんが、アフリカへの日本の長期的な関与と影響という点では重要な側面です。また、英国はフロントエンド（フィージビリティスタディ、リスクコンサルティング等）と後方支援サービスに強みがある一方で、建設や国際的な契約においては日本に優位性があることから、両国の協力の利点が発揮されるもう1つの領域でもあります。

<sup>59</sup> Department for Energy Security and Net Zero (2023), “Joint statement between Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan and Department for Energy Security and Net Zero of the United Kingdom on renewable energy partnership”

<sup>60</sup> Ministry of Foreign Affairs of Japan (2023), “Factsheet on the G7 Partnership for Global Infrastructure and Investment”



## セクター横断的な資金の活用

アフリカは高成長かつ高インパクトのセクター、特に十分なサービスが受けられていない人々の生活や重要インフラに関連する分野において、戦略的な投資機会を提供しています。従来はフィンテックが投資の大部分を占めてきましたが、投資家の注目はクリーンテック、ヘルステック、物流、モビリティといった、現実社会の根深い課題の解決に分野横断的に取り組む企業への投資へと徐々にシフトしています。戦略上の強みや技術的な専門性が合致するセクターを投資のターゲットにしている投資家もいれば、現地の需要に根ざしたビジネスモデルに注目している投資家もあります。またアーリーステージでは、一部の投資家は新たなチャンスに対応できるよう、セクターにこだわらず機会を模索する姿勢を取っています。



「早期に動けば、参加する方法は必ずあります。資金提供者の多くは、アフリカのベンチャーのリスクプロファイルはお手上げだと考えていますが、これは市場の問題ではなく、構造設計上の問題であることが多いのです。「リスク回避」から「リスク形成」へと考え方を変えるのです。」

Green Climate Fund<sup>61</sup>



「成功の機会と日本の投資家との連携は、実証されている需要と物理的なプレゼンスの上に構築することで、より強力なものになります。」

Verod

## 戦略的な投資：日本の投資家のアフリカにおける長期戦略

日本企業は短期的な財務的リターンだけでなく、新規市場への参入、パートナーシップの構築、長期的な事業の成長を目的としてスタートアップへの投資を行っています。これはVCの分野に限ったことではありません。アフリカと日本の協働は様々な形態、アセットクラス、事業分野に及んでおり、拡張的な流通ネットワーク、現地のステークホルダーとの戦略的パートナーシップ、サプライヤーとの関係、新たな顧客市場への重要な参入ポイント等が含まれます。コングロマリット、商社、投資家は投資だけでなく、ネットワーク、専門知識、リソースを提供し、事業の拡大を支援しています。この種の投資主体は、戦略上の関心に基づき財務的なリターンを得ることを目的として、新たなアフリカの市場でのコアビジネスの拡大を目指しています。こうしたアプローチは、資金を受けるだけでなく付加価値のあるサービスへのアクセスももたらすことから、起業家にとっても利益があります。



「アフリカの潜在力を引き出すには、資本の注入のみでは不十分です。能力や専門知識、そして長期的な協力関係が必要なのです。」

商船三井



「企業パートナー、戦略的LP、ベンチャー支援者として活動できるハイブリッド投資家は、往々にして創業者や資金提供者にとっての価値を創出するのに最適な立場にいます。」

Verod-Kepple Africa Ventures<sup>62</sup>



<sup>61</sup> Green Climate Fund (2025), "Green Climate Fund"

<sup>62</sup> Verod-Kepple Africa Ventures (2025), "Verod-Kepple Africa Ventures"

## B | 課題と障壁

こうした機会がある一方で、アフリカ市場に参入する投資家は、リスク認識、エグジットの不確実性、データの不足、現地に関する知識の不足といった根強い課題に直面しており、投資が停滞するケースも確認されます。

### 市場リスクと資金の集中への対応

マクロ経済の変動や政治的不安定によって形成される市場リスクの認識は、資金が特定の市場に集中する要因となっています。アフリカ諸国の間には、経済や規制の成熟度と安定性に大きな差があります。為替の変動や政治的混乱といった継続的な課題も、投資家にとって重要な点となっています<sup>63</sup>。このため、主に 1) リスク回避型の投資家が他の地域への投資を選択してしまう、2) 少数の市場に資本が集中してしまう、という 2 つの状況が生じています。不確実性の高い市場では、資金はより予測可能で安定していると見なされる国に集まる傾向があります。引き続き、ケニア、ナイジェリア、エジプト、南アフリカが主要な投資先となっています。この傾向は、日本からの投資についても同様です。これらの市場にはスタートアップ・エコシステムとインフラが比較的整っており、さらなる投資に向けて前向きなシグナルが生まれています。他方、西アフリカや北アフリカの新興市場や未開拓市場への関心は高まっていますが、現地の投資機会に関する情報の不足、ネットワークの弱さ、言語の壁等により、なじみのある英語圏のエコシステムに比べると進出が難しくなっています。投資家が成功を収めるためには、規制環境、過去の投資実績、現地エコシステムの活況など、各市場特有のダイナミクスを理解する必要があります。



「通貨の切下げやエグジットの選択肢が限定的であることは依然として課題ではあるものの、アフリカと日本をつなぐことで長期的なインパクトや商業価値を生み出すという機会は、かつてないほどの魅力にあふれています。」

&Capital<sup>64</sup>



「アフリカは課題を抱えていますが、そうした逆風にもかかわらず成長を遂げています。創業者は適応するし、ソリューションは進化するのです。」

SBI ホールディングス



「日本企業からは、現地に関する情報が限定的であることに苦労しているという話を耳にします。JICA や JETRO はビジネス・マッチングの機会の提供や資金供与を通じて日本企業が抱える課題を解決することに取り組んでいます。やはりローカリゼーションが重要です。たとえ優れた技術を持っているとしても、現地市場に適応し、強力な現地チームを構築しない限り、成功を収めるのは難しいでしょう。」

JICA

<sup>63</sup> World Economic Forum (2024), "Why a recent business exodus from Africa should be a wake-up call for multinationals"

<sup>64</sup> &Capital (2025), "&Capital"



## アフリカ投資への期待と市場実態との合致

投資に寄せられる期待と、実際の市場環境との間にはギャップが存在することがあります。アフリカへの投資は、他の市場や地域の場合と大きく異なる場合があります。ある国で成功した戦略が、別の国では通用しないこともあります。成功の可能性を高めるためには、投資家は最初から各地域市場に合わせた枠組みを準備し、タイムライン、リターンへの期待、投資の手段に、特定の条件や制約を反映させる必要があります。現地市場のダイナミクスに対する理解や、ポートフォリオ戦略の調整ができることも、投資の成功には不可欠な要素です。特に、海外の投資家から創業資金の提供を受けていたアフリカの起業家たちの多くが、パンデミック中に投資家が撤退し、その後追加の投資が行われていない状況を踏まえると、これは非常に重要です。



「異なる地域に同じ投資フレームワークを適用しても、うまくいくことは稀です。例えば、欧米の案件での成功指標を、調整せずにそのままアフリカの市場に適用することはできません。投資は政治的リスク、インフラ格差、運営上の制約といった、それぞれの現地の実情に基づいて行わなければなりません。」

商船三井



「保守的なリスク選好に合うように設計された仕組みがあるにもかかわらず、多くの投資家は、アフリカの気候変動投資は今でも高リスクだと認識しています。GCFは投資家に対し、ファンドが自身のリスクプロファイルに合った仕組みとなるよう、設計段階から関与することを勧めています。仕組みが完成してからでは、ミスマッチが生じることが多いのです。」

Green Climate Fund

## 市場の不確実性に対する慎重なアプローチ

日本の投資家は保守的な構造、リスク認識、市場への理解不足から、アフリカ市場では慎重な動きを示しています。信頼できるデータや市場に対するインサイトが限られていることから、いつ・どこに資金を投入するべきかの判断が難しく、特に拡大やエグジットの方法が確立されていない場合、その傾向はより顕著になります。アフリカ全域で優れた企業が多数活動していますが、そのすべてが再現性のある成長軌道を示しているわけではありません。文化の違い、言語の壁、日本とアフリカの間の物理的な距離の大きさから複雑さはさらに増し、信頼できる投資先の見極め、デューデリジェンスの実施、投資に必要な信頼関係を築くことが難しくなっています。そのため、投資家は保守的なアプローチを採用することが多く、ブレンデッドファイナンス、ファースト・ロス・キャピタル、仲介機関の関与といったリスク軽減策を求める傾向があります。組織内の投資方針により、馴染みのある市場や近隣の市場が優先されると、投資において先導するよりも、既存の流れを追う姿勢が強まります。したがって、アフリカ市場の複雑さに対処し、より戦略的かつ確実な投資を行うには、アクティブなプレイヤーの動向や利用できる投資手段を把握するとともに、現地において物理的又は人的なプレゼンスを確保することが不可欠になります。





「手をこまねいていてもうまくいきません。市場に時間を費やすこと、コミットすることの重要性を過小評価してはいけません。現地に赴くことで、より強固な関係やパートナーシップを築くことができます。」

BII



「日本企業には、市場を訪れ、創業者に会い、その可能性を自身の目で見ることを勧めています。その体験が、考え方を変えるのです。」

SBI ホールディングス

#### アフリカの未成熟な M&A 環境とエグジット戦略のバランス

アフリカのエコシステムでは、企業買収は依然として稀です。公表されている合併・買収案件は、過去 10 年間で 180 件程度にとどまっており<sup>65</sup>、多くの投資家にとってエグジットへの道筋は依然として不透明です。Stripe によるナイジェリアの Paystack の買収や、BioNTech によるチュニジアのディープテック企業 InstaDeep の買収等、買収によるエグジットの事例は増加しているものの、投資家は投資のプロセスを慎重に検討する必要があります。これには様々なベンチャーの成長モデルの理解や、各ステージでどの投資家が参加する可能性があるかを見極めることが含まれます。



「グローバル・ブレインは、VC として高いパフォーマンスを出し続けるために、エグジット戦略を非常に重視しています。アフリカではまだエグジット市場が十分に整備されているとは言えませんが、投資家だけでなく、起業家にとっても、早い段階からエグジットを意識することが重要だと私たちは考えています。」

グローバル・ブレイン



「アフリカのスタートアップ・エコシステム全体において、エグジットは依然として最大の課題です。我々ファンドにとっても、限られた期間内でのエグジットの実現は不可欠です。AAIC はヘルスケア分野に重点を置き、高いリターンの可能性と明確なエグジット戦略とのバランスを追求しています。

透析センターのネットワークを展開する Africa Healthcare Network は、エグジットの好例です。Africa50 とのセカンダリー取引を含むシリーズ B ラウンドは、当初から想定していたエグジットシナリオに沿って実現され、十分なリターンが得られることを実証しました。また、アフリカ最大の眼鏡チェーンとなった Lapaire も有望な事例の一つであり、すでにアジアや欧州の大手企業から注目を集めています。」

AAIC



「アフリカのスタートアップ・エコシステムは、日本のそれとは明らかに異なるものであり、その最大の課題の一つはエグジットのチャンスが少ないことです。エグジットはアフリカでは依然として困難です。だからこそ、アフリカのエコシステムにとっては、IPO であれ M&A であれ、これまでの米国や EU のみならず、中東やアジアといった新しい地域へのエグジットの選択肢が必要なのです。アフリカのスタートアップ・エコシステムに我々が日本発の VC としてもたらしたい『Additionality(追加性)』の1つは、アフリカにとっての新たなマーケットをアフリカにもっと巻き込んでいくことなのです。」

Sunny Side Venture Partners

65 出典：Briter Intelligence (2025)



## C | パートナシップとシグナル

こうした課題の克服には、信頼できるパートナーとの協働、信用できる市場シグナルの認識、そしてブレンデッドファイナンスの活用を通して、投資リスクの軽減とアフリカのエコシステムへの持続可能な関与を行うことが不可欠です。

### 信頼できる仲介機関や現地パートナーとの協働

国際的な投資家がアフリカ市場に関与する上で、関係構築、信頼の醸成、長期的なプレゼンスは、中核となる要素です。そのため、日本の投資家の多くは、現地に根ざした仲介機関との積極的な連携を求める傾向があり、より円滑な市場参入や現地に関するインサイト及びネットワークの入手に対する需要が高まっています。

例えば、三菱商事は機関投資家（LP）として Novastar に出資し、同社のナイロビ事務所に向向者を常駐させることで、より現地との距離を縮める取り組みを行っています。これは、現地事情に精通した VC パートナーを通じて、同社が長期的な能力の構築に戦略的な重点を置いていることを示しています。一部の投資家は、戦略的提携や共同投資の手段により新たに馴染みのない市場に対応するため、現地や国際的なパートナーと協働する方法を模索しています。エコシステムにおいて信頼性が高く、認知度があり、良好なネットワークを有する現地のファンド含む仲介機関は、日本からの投資を呼び込み、確実な橋渡しを行う上で最適な立場にあります。



「アフリカのリスクプロファイルは厄介です。リスクを緩和するための最良の策は、その市場やセクターに精通している経験豊富で優秀なパートナーと協働することです。そのようなパートナーの多くは複数の投資サイクルの実績を有しており、現地の課題に対応する上で最適です。」

BII



「Verod はプライベートエクイティ企業であり、アーリーステージのベンチャー案件を直接扱う体制ではありませんでした。Kepple Africa Ventures は複数セクターにおいて豊富な経験を有しており、日本の資本とアフリカのイノベーションとの橋渡しをする力があることから、彼らとの提携は理にかなったものでした。アーリーステージに関する Kepple の知識と、Verod の成長重視の実践的なアプローチを組み合わせることで、アフリカのスタートアップをより良く支援できるモデルを構築することができました。」

Verod



## 先行する投資家から学ぶ

先行して参入した投資家は、市場や機会の検証において重要な役割を果たします。戦略的な投資家がある市場やファンドに参入すると、より広くから関心を引き付け、他の投資家も追随するようになります。この集団的なダイナミクスにより、後続の投資家の参入障壁は低下し、同業者がコミットメントを示せば、自身も参入する傾向があります。また、一部の日本の投資家は、後続の投資家を呼び込む目的で、先行者としての意識を持ってアフリカ市場に戦略的に参入しています。これは、単独で行動する手段と能力を有する大手商社や企業によることがしばしばです。



「グローバル・ブレインはアフリカ市場において、投資先企業の成長を実質的に支援するリード投資家との協調投資を重視しています。例えばBPS 社への投資では、Partech がリード投資家を務めたことで、私たちはフォロワー投資家として必要な DD を実施し、投資実行する事ができました。」

グローバル・ブレイン



「我々のモデルは明確です。早期に投資すること、深く提携すること、後続の日本の機関投資家を呼び込むことです。」

SBI ホールディングス





## 投資リスクを軽減し、拡大を図る革新的な投資モデル

成功の鍵は、画一的なアプローチではなく、段階的かつ柔軟な資金投入にあります。前述の BasiGo、Moove、Moniepoint の事例が示すように、商品の種類や成長ステージに応じた最適な投資アプローチが必要です。特に軽資産型なフィンテックや電子商取引ソリューションの開発を行っているアーリーステージの企業には、エクイティファイナンスが適しています。一方、太陽光発電やモビリティのような重資産型モデルには、融資やブレンデッドファイナンスのような別の手段が必要です。投資家の目的やメカニズムは異なるため、適切な参入領域の特定には、バリューチェーン内での位置付けを理解し、他の投資家が既に活動している領域をマップ化することも含まれます。投資モデルの他にも、技術支援や戦略的パートナーシップ、政策面での関与といった付加価値の要素も、起業家と投資家の双方にとって、投資の効果と長期的なインパクトを向上させるのに役立ちます。



「我々の戦略は、資本のみにとどまるものではありません。パートナーシップのための投資を行い、Novastar のようなファンドと緊密に連携してソリューションを創出し、現地の知見を得るのです。この関係は資本に限ったものではありません。知識の交換、紹介、共同での問題解決も含まれます。」

商船三井



「JICA は、Project NINJA や AUDA-NEPAD との Homegrown Solutions Accelerator といったエコシステム構築支援事業を通じて、アーリーステージの企業をサポートしています。こうしたプログラムの主な目的は、シードマネーの提供や事業開発支援を通じて、事業の仮説検証をサポートすることです。また、有望なスタートアップを日本に招き、日本の投資家とのマッチングを図っています。」

JICA



「我々の役目は、早期かつハイリスクの投資案件をデリスクし、日本を始めとする他国の商業プレイヤーが参加できるようにすることです。例えば、あるファンドでは、GCF の資本がアーリーステージのトランシェの引受けのみに使用され、商業投資家はベンチャー企業が力を示した後に参加しました。このようなタイミングに基づくリスクシェアリングは、日本の機関投資家にとって、損失シナリオに十分に対応できないパリパス・モデルよりも魅力的であることが証明されました。」

Green Climate Fund

## 投資の触媒として中心的な役割を果たす官民パートナーシップ

DFI は、アフリカの新興市場への投資リスクを軽減することで、民間及び国際的な投資家の参入を促進しています。DFI はリスクを共有することで、投資家が単独では引き受けたがらないような課題に対応しており、VC や他の国際パートナーとの連携を通して、複雑な市場においてより持続可能な投資を支援するブレンデッドファイナンスの構造を構築しています。

こうしたパートナーシップにおける重要な要素は、DFI や機関投資家 (LP) からの長期資金の提供です。これにより、現地のファンドや起業家へのプレッシャーが軽減され、長期的なインパクトを生み出すことのできる持続可能なビジネスモデルを構築するための時間が確保されます。Briter Intelligence のデータによると、アフリカの現地・国際ファンドの多くは、何らかの形で DFI の出資を受けていることが示されています。



「BII や JICA のような DFI は、アフリカのデリスキングには不可欠です。その厳格なデューデリジェンスは投資への確信を与えてくれますし、彼らとの共同投資により、より多くの日本資本に門戸が開かれるのです。」

SBI ホールディングス



「アフリカの潜在力の高い案件の多くは、バンカビリティが弱いため、資金確保に苦労しています。商業投資家はフィージビリティスタディ、安全性評価、規制遵守といった投資前の下準備を見過ごしがちですが、リスク軽減のためには不可欠なものです。JICA や BII のような DFI の役割が重要になるのはこのような点です。アーリーステージでのデリスキングや触媒的資本により、実行可能性のギャップを埋めてくれます。」

商船三井



「BII や JICA といった機関は、共同投資プラットフォームや交流イニチアチブを立ち上げ、資金を最も効果的に活用できる場所へ導くという、極めて重要な役割を果たしています。このようなパートナーシップは、新規投資家の参入リスクを軽減する一方で、アフリカのスタートアップがグローバルな専門知識や支援を受けるための道も開いてくれます。」

Verod

## シナジーを生むアフリカと日本の関係

日本とアフリカをつなぐ投資やビジネス活動が増加していることは、データと投資家へのインタビューから明らかです。従来以上に、アフリカの起業家やイノベーションは日本でも注目を集め、新たなチャンスへの道が開かれています。こうした交流の拡大は互いに利益をもたらし、両地域の強みと市場のポテンシャルに基づいた協力を後押ししています。投資手段や投資家の関係が進化する中、今後 10 年はより明確なシグナル、より強力なシナジー、より戦略的なパートナーシップにより定義づけられる新たな局面を迎えることになるでしょう。



「我々はインフラだけでなく、人的資本にも投資しています。ケニアと日本の間の人材派遣プログラムは、若者の失業と労働力の格差に対処するものであり、戦略的投資とは、長期的かつ多次元的でなければならないことを示しています。」

商船三井



「SMBC ベンチャーキャピタルは、アフリカの複数の市場の成長ポテンシャルを見込んで、厳選した起業家たちを支援しています。最近の例としては 2025 年に、ケニアを始めとするグローバルサウス諸国におけるモビリティの課題の解決に取り組む日系企業である HAKKI AFRICA へ 2 度目の投資を実行しました。この投資は、SMBC グループ全体にとって初のインパクト投資となりました。」

SMBC



Verod と Kepple のパートナーシップは、世代交代の象徴でもあります。本ファンドのパートナーである Ory Okolloh 氏は先日、アフリカ人女性として初めて日本企業の取締役役に就任しました。同氏は「これは、日本の投資家に未来について伝える一つの方法です」と言います。「最初の接点が私のような者であれば、認識が変わるでしょう。」

Verod-Kepple Africa Ventures



## 6

### アフリカのイノベーション・エコシステムへの日本の投資加速に向けて



#### 関心から確信に向けた信頼構築が鍵

過去 10 年間のアフリカへの投資において、日本の投資家はアフリカへの「関心」から「実行段階」へと移行してきましたが、本格参入にはまだ至っていません。単一の大規模な投資（ソフトバンクによる OPay への投資等）が投資総額の大半を占めている一方で、シードサイズの投資が多いことは、このエコシステムが前に進む道を模索していることを示しています。投資家がさらなるリスクを検討するにあたっては、現地のパートナーを通じた裏付けや内部のコンセンサス形成が重要になっています。



#### 純粋な VC 投資を超えた戦略的投資

多くの日本の企業や商社にとって、アフリカへの投資はサプライチェーンの多様化、ESG 目標の達成、将来の輸出先の開拓、人材パイプラインの確保といった複数の目的を見据えた経営戦略の一環となっています。投資家のタイプにより投資に向けた意思決定の速度は異なりますが、連携を通してより大規模な投資を検討できる可能性があります。



#### 金融仲介者の存在

Novastar Ventures、Verod-Kepple、Mobility 54 等の「強力な金融仲介者」の存在は、日本の投資家とアフリカのマーケットをつなぎ、投資活動を活発化させています。従来、DFI の参画が仲介者の信頼の指標につながり、ハイコンテキストで関係性重視のアフリカ市場と、適切なプロセスを踏んで段階的に投資検討を進める日本企業との文化的なギャップを埋めてきました。金融仲介者が介在しない場合は資金の停滞が危ぶまれる一方で、強力な仲介者がいれば投資家のシンジケートが迅速に形成され、さらなる投資の加速が見込まれます。



## 投資集中による盲点

主な VC 投資先は、依然としてナイジェリアやケニアといった国が占めています。投資のデューデリジェンスのひな型も存在し、エグジットも少数ながら実現しています。一方でこうした一部地域への投資の集中が新たな投資先への関心を少なくしてしまっている可能性があります。例えば、仏語圏西アフリカ諸国のフィンテック分野、北アフリカのグリーンテック分野、モビリティや物流のハブが構築されている新興国や都市等です。他方、最近ではアフリカの「ビッグ 4」以外の地域への投資の検討も進んでおり、日本の投資家がこれまで捉えきれなかった機会に注目しつつあることを示しています。



## 二の足を踏む原因は文化的距離

VC 投資を検討する日本企業において必ず指摘されるのは、アフリカとの地理的・文化的な距離がもたらす障壁です。時差によるデューデリジェンスの遅延、言語の壁、多くの企業においてアフリカに精通した人材の不在等が挙げられます。こうした障壁が通貨や規制といった市場リスクの過大認識を助長していることが、多くの日本の投資家の主導的な投資検討を進めることをためらわせ、共同投資を選択することにつながっています。人材交流、日本語と英語の二言語での各種資料の準備、現地訪問といった文化的な摩擦を軽減する取り組みが、信頼の構築と取引の迅速化を後押しします。



## 日本の VC 投資家がもたらす付加価値

アフリカの起業家は、単なるタームシート交渉にとどまることなく、設備投資を抑えるための機器へのアクセス、経営や組織運営に関する実践的な支援、さらには収益構造に応じたオフバランスシート型のアセットファイナンスといった、具体的なソリューションを提供できる日本の投資家を歓迎しています。一方で、財務的リターンの上に焦点を当てた受動的な投資家は、その他多くの投資家と差別化されにくく、埋もれてしまうリスクがあります。日本の投資家がもつ専門知識（製造や物流等）をアフリカの事業環境に適応させることができれば、日本の投資家は競争優位性を確立することが可能になると考えられます。



## DFI との連携によるインパクトの相乗効果

開発金融の視点と日本の産業力を組み合わせることでより大きな効果が得られる可能性があります。DFI との共同したロードショーの実施、ブレンデッドファイナンスを活用した総合的な期待リターンの調整、機関投資家（LP）としての共同投資を通じて、DFI と投資家の双方での知識の共有が期待されます。こうしたアプローチを拡大することが、大型の資金調達ラウンドの機会を増やし、アフリカのエコシステムの最大の弱みであるエグジットの可能性を高めることにつながります。



## 狭まりつつある先行者優位のチャンス

欧米や湾岸諸国の投資家は、数十年にわたりアフリカに特化した投資手段を確立してきました。アフリカ域内のファンドも、現地資金を動員し、海外投資家への依存を減らす必要性から急速に成長しています。これまで以上に積極的な取り組みを進めることで、投資のスタンダードの整備、ガバナンス・ストラクチャーの構築、パイプライン形成といった先行者が享受しやすいメリットを受けることができます。特に気候変動対応インフラ、モビリティファイナンス、医療サプライチェーンのセクターでは、早期にリーダーシップを発揮することで、短期的な財務的リターンを遥かに超える長期的な戦略オプションの確保が期待できます。



## 資金投入にとどまらない、日英パートナーシップ

世界の金融ハブである英国・ロンドンと、日本の長期的な投資アプローチを以て協働することで、互いに学び、リスクを軽減し、市場に対するインサイトを深めることができます。英国を拠点とするファンドを通じた日本の投資家の役割の拡大と、ロンドン証券取引所によるアフリカ企業に対する上場支援の取り組みにより、強固な基盤が築かれます。VC 分野の勢いが継続する中、より広範で戦略的かつ共通の目標に沿った連携の機会が拡大しています。





# 7

## アフリカ投資の未来に向けて

日本には今後数十年にわたり、投資家、政府及びそれらを取り巻くエコシステムにとって、長期的な戦略的パートナーとして、アフリカとの関係を深めるチャンスがあります。

新たな投資機会を模索する投資家にとって、アフリカは商業的な可能性と、特にクリーンテック、ヘルステック、フィンテック、モビリティ、その他のデジタルサービスといった高成長かつ革新的な分野において、有意義なインパクトを生み出す機会を兼ね備えています。

日本によるアフリカへの更なる VC 投資の実現に向けて、本レポートを通じて確認された 3 つの要点は以下の通りです。

**1 将来への見通しに基づいた長期的なアプローチの採用：**アフリカへの投資で成功するためには、現地市場のダイナミクス（人々、政策環境、イノベーションの速度）に対する理解が鍵となります。これらを踏まえた将来への見通しの構築は、特に不透明性が高い状況では時間がかかりますが、有意義で持続的な相互価値の創出には不可欠です。

**2 様々な投資方法の模索：**投資目的やリスク選好に応じて、様々な参入領域を検討することが重要です。これには企業パートナーシップ、現地ファンドにおける機関投資家(LP)としてのポジション、直接投資等が含まれます。それぞれの方法にはそれぞれの利点があるため、現地との信頼関係が成功の鍵となります。財務的リターンにのみに焦点を当てるのではなく、パートナーシップにより企業のビジョンや目標に対する支援を明確にできる投資家ほど、現地スタートアップ企業からより強い関心を集めることができるでしょう。

**3 パートナーシップがもたらす大規模資金動員と信頼の醸成：**ファンドマネージャー、DFI、アクセラレーター、企業等の現地及び国際的なパートナーと協力することで、リスクを軽減し、パイプラインへのアクセスを向上させ、市場に対する理解を深めることができます。特に日英の共同の取り組みは、相互補完的な強みを提供することで、アフリカのイノベーション市場の強化に向けた協調的かつ長期的なアプローチの実現を期待することができます。



## 8

### 付録

#### 用語集

| 用語                                          | 概要                                                                                                                                                                         |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>アセット<br/>ファイナンス</b>                      | 企業や個人が、車両、設備、機械等の収入を生み出す資産を、全額を前払いせずに利用できるようにするための融資モデル。一般的な構造として、アフリカ市場では特に重要なリース・トゥ・OWN（購入オプションが得られるリース契約）やサブスクリプションのモデルがある。                                             |
| <b>ブレンデッド<br/>ファイナンス</b>                    | 譲許的な（多くは公的又はドナーによる）資金と商業投資を組み合わせ、アーリーステージや高インパクトのベンチャーのリスクを軽減するアプローチ。アフリカでは気候変動、医療、農業等のセクターに民間資金を呼び込むため、投資手段（ファーストロス保証、ジュニア・トランシェ等）を組み合わせでリスク・リターンプロファイルを調整する手段としてよく利用される。 |
| <b>コーポレート<br/>ベンチャー<br/>キャピタル<br/>(CVC)</b> | 大企業によるスタートアップやアーリーステージの企業への投資。通常は専門部門を通じて行われる。CVCは従来 VC とは異なり、財務的なリターンに加え、新規市場のテスト、イノベーション・パイプラインへのアクセス、将来のサプライチェーン支援といった戦略面での整合性を追求する。日本の越境 VC 活動では、CVC が主導的な役割を果たしている。   |
| <b>開発金融機関<br/>(DFI)</b>                     | 開発途上国の民間部門のプロジェクトに資金を提供し、持続可能な経済開発を促進することを目的とした、政府が支援する金融機関。BII や JICA 等の DFI は、商業資本が行き届いていないセクター・地域におけるアンカー投資家として、ペイシエント・キャピタルの提供、リスクの軽減、技術支援を行っている。                      |
| <b>エクイティ<br/>ファイナンス</b>                     | 資本と企業の所有権の交換による投資形態。投資家は、企業の価値が上昇した場合に利益を得ることができ、通常は買収や IPO 等のエグジットによりリターンを実現する。エクイティはアフリカの VC エコシステム、特にアーリーステージとグロースステージにおける主要な投資手段である。                                   |

|                                       |                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>グロース<br/>ステージ</b>                  | 企業のライフサイクルにおいて、商品の検証が完了し、事業の拡大、新規市場への進出、インフラ整備に焦点を当てる段階。通常、グロースステージの企業はより大規模な資金調達ラウンド（シリーズ A 以降等）を必要とすることから、トラクション、収益の創出、ユニットエコノミクスを示すことが求められる。                                 |
| <b>覚書 (MoU)</b>                       | 2 以上の当事者が協力することを目的として締結する法的拘束力のない合意書。相互の理解やエンゲージメントの初期条件を定めるが、法的義務は生じない。日本とアフリカのパートナーシップにおいては、正式な投資やジョイントベンチャーに合意する前の第一段階としてよく利用される。                                            |
| <b>将来株式取得略<br/>式契約スキーム<br/>(SAFE)</b> | 柔軟な投資手段であり、投資家は資金を提供することで、将来のプライスドラウンドにおいて（通常は有利な価格で）エクイティを取得する権利が得られる。SAFE では複雑な評価や法的コストを回避しつつ、迅速な資金調達が可能になるため、アフリカのアーリーステージのスタートアップでは広く利用されている。                               |
| <b>ベンチャーデット</b>                       | 既に VC の支援を受けている、収益が予測可能なスタートアップに提供される非希薄化型融資。企業側はエクイティを譲渡することなく追加の運転資金を調達することができる。ただし、通常は金利の支払いやコベナント条項が含まれる。アフリカ市場ではモビリティ、クリーンテック、物流セクターの資本集約型のスタートアップにおいて、ベンチャーデットの活用が拡大している。 |

## セクター分類

| セクター                   | 概要                                     | 商品                                                                                                                          |
|------------------------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>農業・<br/>アグリテック</b>  | 農業の生産性と市場アクセスの向上を目指したイノベーション           | 家畜飼料、市場アクセス、農業投入財、農産物、商品取引所、健康自然食品、農場管理、灌漑、害虫検出、精密農業                                                                        |
| <b>ビッグデータ・<br/>分析</b>  | 大規模なデータセットの収集・分析・解釈のためのツール             | 消費者分析、データ分析                                                                                                                 |
| <b>クリーンテック</b>         | 環境負荷を軽減し、持続可能性を促進するための技術               | 太陽光発電、ソーラーホームキット、エネルギー管理、廃棄物のエネルギーへの変換、バイオ素材、有機廃棄物、ガス調理器具、電気自動車、風力発電                                                        |
| <b>電子商取引</b>           | 物品・サービスの売買を容易にするオンラインプラットフォーム          | オンライン小売、オンラインマーケットプレイス、B2B コマース、農業投入財のマーケットプレイス、農産物のマーケットプレイス、ファッション、クラシファイド広告                                              |
| <b>教育・<br/>エドテック</b>   | 学習、授業、教育の提供の向上のための技術                   | e ラーニング、大規模公開オンライン講座 (MOOC)、教員養成、研修、奨学金、専門能力開発                                                                              |
| <b>エンターテインメ<br/>ント</b> | エンターテインメント向けのデジタル・インタラクティブメディア         | ゲーミング、ストリーミング、音楽、ファンアプリ、スポーツテック                                                                                             |
| <b>フィンテック</b>          | 金融サービス向けのテクノロジーソリューション（決済、銀行業務、融資、投資等） | 会計、決済、銀行業務、クレジット、貯蓄、マイクロクレジット、ネオバンク、送金、為替、金融 API、パーソナルファイナンス、投資プラットフォーム、電子ウォレット、後払い決済、決済ゲートウェイ、オンデマンド給与、デジタル資産、分散型金融 (DeFi) |



|                |                                       |                                                                |
|----------------|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| <b>ヘルステック</b>  | 医療及び医療サービスのアクセス、効率、品質の向上のためのイノベーション   | 遠隔治療、医療品配送、オンライン薬局、医療クリニック、健康管理、診療予約、メンタルヘルス、医療サプライチェーン、緊急サービス |
| <b>HR テック</b>  | 人材管理と給与支払のためのデジタルツール                  | 給与支払、人事                                                        |
| <b>ジョブテック</b>  | 労働者と雇用機会や就職支援サービスをつなぐプラットフォーム         | 採用、求人サイト、オンデマンドサービス、非正規雇用                                      |
| <b>リーガルテック</b> | 法務サービスやコンプライアンスツールを提供するテクノロジープラットフォーム | 法務サービス、偽造防止                                                    |
| <b>物流</b>      | 物品の移動やサプライチェーンの効率的な管理のためのプラットフォームやツール | 配送、輸送、輸送管理、物流管理、サプライチェーン管理                                     |
| <b>マーケティング</b> | ブランドプロモーション、顧客エンゲージメント、広告のためのデジタルツール  | 広告、ブランディング                                                     |
| <b>メディア</b>    | コンテンツ作成、キュレーション、配信のためのプラットフォーム        | ニュース、ソーシャルメディア、テックメディア                                         |
| <b>モビリティ</b>   | 都市間・都市内交通システムの改善のためのソリューション           | 車両マーケットプレイス、公共交通、電動自転車、整備・自動車修理                                |
| <b>専門サービス</b>  | 専門家によるビジネス支援、研修、運営ツールを提供するプラットフォーム    | 会計、カスタマーサービス、専門能力開発                                            |
| <b>プロップテック</b> | 不動産取引、不動産管理、融資のためのテクノロジーソリューション       | 住宅ローン、不動産プラットフォーム、賃貸プラットフォーム                                   |
| <b>ソフトウェア</b>  | 汎用及び専門のソフトウェアプラットフォームや API            | SaaS、API、サイバーセキュリティ、カスタマーサービス、ウェブデザイン                          |
| <b>通信</b>      | 通信及びインターネットアクセスのためのインフラやサービス          | スマートフォン、Wi-Fi、インターネット                                          |
| <b>廃棄物・水管理</b> | 廃棄物処理や清潔な水へのアクセスに対応する技術やサービス          | 廃棄物収集、リサイクル、アップサイクル製品、水へのアクセス                                  |



## ご協力いただいた企業一覧

本レポートは、日本とアフリカの様々な投資家やスタートアップ企業の皆様から頂いた知見を基に作成されています。両地域の間の対話を深めるためのビジョン、パートナーシップ、継続的なご尽力に、心より御礼申し上げます。

### 概要

**AAIC | Asia Africa Investment & Consulting:** アフリカのヘルスケア分野を対象としたファンドを運営。1号および2号ファンドを合わせて8,700万米ドルを運用し、投資先は50社を超える。

**&Capital:** 日本の投資会社。経済同友会の会員所属企業と個人により設立され、アフリカにおけるインパクト創出を意識したグロース投資に注力している。モーリシャスにGP法人とリミテッドパートナーシップを設立し、アフリカのスタートアップと日本企業をつなげることで、当該日本企業の戦略的パートナーシップ及び戦略的投資を実現する。

**Apollo Agriculture:** 主要な農業フィンテック・プラットフォーム。農家が収益を増やし、より持続可能な農業を行うために必要な融資、農産物、デジタルアドバイス、リスク管理ソリューションにアクセスできるようにしている。

**BasiGO:** ケニアの電動モビリティ・スタートアップ。公共交通向けの電動バスと充電インフラを提供している。

**グローバル・ブレイン:** 東京を拠点とする国内最大級のVC。AUMは\$2.3B+、150名を超えるチームメンバーと21のCVCファンドを運用している。1998年に百合本氏が創業し、a16zにインスパイアされて成長を遂げ、これまでIPO38件、M&A80件のエグジットを日本と米国を中心に成功させている。アフリカへは2021年より投資を開始し、これまで5つのスタートアップに投資実行している。

**Green Climate Fund:** 国際的な気候金融機関であり、新興市場における低炭素・気候レジリエンス投資を支援している。2015年パリ協定に基づき設置され、世界の平均気温の上昇を1.5°C未満に抑えるという目標を支持している。

**Hello Tractor:** アグテック企業。デジタル予約プラットフォームを通じて小規模農家とトラクターサービスをつないでいる。

**M-KOPA:** フィンテックプラットフォーム。安価なスマートフォンやデジタル金融サービスを提供している。

**MAX.ng:** モビリティとフィンテックのプラットフォーム。アフリカ全域で輸送、車両融資、配送物流を提供している。

**三菱商事:** グローバルなネットワークを活かし、さまざまな産業分野で事業の開発・運営を行う総合商社・投資会社。

**商船三井:** 世界的な海運・物流コングロマリット。アフリカの貿易やインフラへの関与を深めている。

**MoniePoint:** ナイジェリアのフィンテック企業。西アフリカ全域で基本的な金融サービスインフラを提供している。

**Moove:** モビリティ・フィンテック企業。アフリカ全域でドライバーや物流事業者向けに収益ベースの車両融資を提供している。

---

**Novastar Ventures：**ナイロビ、ロンドン、ラゴスを拠点にアフリカの社会課題解決、経済発展に大きく貢献するスタートアップに多くの投資実績を持つベンチャーキャピタル。

---

**SBI ホールディングス：**日本の大手金融コングロマリット。アフリカのフィンテックとベンチャーキャピタルへの関心を強めている。

---

**三井住友銀行 (SMBC) ・SMBC ベンチャーキャピタル (SMBCVC)：**三井住友フィナンシャルグループ (SMFG) の子会社（総称して「SMBC グループ」）。SMBC は日本の大手銀行であり、アフリカ市場での持続可能な金融・開発におけるプレゼンスを積極的に拡大している。

---

**Sunny Side Venture Partners：**アフリカ及び中東におけるアーリーステージ投資に特化したベンチャーキャピタル。革新的なスタートアップを資本、戦略のサポート、地域横断的ネットワークで支援している。

---

**Verod：**アフリカで活動する大手プライベートエクイティ企業。

---

**Verod Kepple Africa Ventures：**Verod と Kepple Africa Ventures のジョイントベンチャーファンド。日本の資本とアフリカの高成長スタートアップをつないでいる。

---



## 謝辞

本レポートの共同執筆にご尽力いただいた皆様に、心より感謝申し上げます。



**British  
International  
Investment**

### **British International Investment**

Chirantan Patnaik, Director, Venture Capital

Megha Okhai, Investment Manager, Venture Capital

Reika Hayakawa (早川怜花), Consultant, Venture Capital



### **独立行政法人国際協力機構**

壽楽 正浩 民間連携事業部海外投融資第二課長

辻井 亮 民間連携事業部海外投融資第二課主任調査役

阪本 昌則 民間連携事業部海外投融資第二課主任調査役



**British Embassy  
Tokyo**

### **駐日英国大使館**

Sophie Grant, Development Policy Officer, Global Challenges

Joe Young, Counsellor, Global Challenges



### **Briter**

Dario Giuliani, Founder and Managing Director

Lisa With, Director of Operations

Aziza Inoubli, Regional Lead

Anne Oderoh, Data Analyst

Ted Muthomi, Data Analyst

Patrick Nwachukwu, Graphic Designer

## 日本語翻訳



翻訳・通訳・海外調査のエキスパート  
**ERKLÄREN**

株式会社 エアクレレーン





---

**お問い合わせ：**

▶ **British International Investment**

[enquiries@bii.co.uk](mailto:enquiries@bii.co.uk)

[www.bii.co.uk](http://www.bii.co.uk)

▶ **国際協力機構（JICA）**

[ostfd@jica.go.jp](mailto:ostfd@jica.go.jp)

[www.jica.go.jp](http://www.jica.go.jp)

