



第7回アフリカ開発会議（TICAD7）公式サイドイベント

アフリカ スタートアップピッチ

イノベーション推進&パートナー発掘

プログラム &

【午前の部；第2部】JETRO/CcHUB 登壇企業詳細

| お問い合わせ

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

| お申込み

JETROのURLおよび二次元コードから申込ください。

<https://www.jetro.go.jp/events/jabfe2019/startup.html>



JETRO
Japan External Trade Organization

 **Co-Creation Hub**

プログラム

「アフリカのスタートアップ・ピッチ」

日時： 2019年8月30日（金曜） 9時30分 – 12時30分【午前の部】
会場： パシフィコ横浜展示ホールB セミナールームB01
主催： 日本貿易振興機構（JETRO）、国際協力機構（JICA）、国連開発計画（UNDP）
共催： 外務省、日本経済新聞社
定員： 500名
言語： 日本語、英語、フランス語（同時通訳）
参加料： 無料

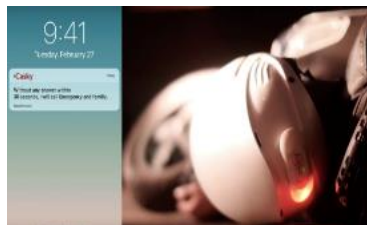
09時00分	受付開始
09時30分	開会
09時35分	<p>【第1部】 「SDGs達成へ イノベーションの推進」 - 応募約500社から選抜されたアフリカ・スタートアップによるピッチング -</p> <p>アフリカ全土から選抜されたテック・スタートアップ7社が、SDGsに貢献し、スケールアップの可能性を有する革新的なビジネス内容をピッチ形式で披露します。社会起業やアフリカ市場に詳しい有識者・キャピタリストなどからのコメントや助言を通じて、リープフロッグ（かえる跳び）を可能とするリアルビジネスの胎動を感じ、新たなアフリカの可能性を探る機会として、是非ご参加下さい。</p>
10時50分	休憩
11時00分	<p>【第2部】 「新たな市場開拓連携パートナーの発掘」 - JETRO・ナイジェリアCo-Creation HUBによるアジアツアー参加スタートアップによるピッチ -</p> <p>ナイジェリア首都ラゴス最大手のインキュベーションセンターであるCo-Creation HUBを協カパートナーに迎え、厳選されたアジアや日本企業との技術連携などに関心を有しているdeep-tech系のスタートアップ、7カ国より10社がピッチを行います。アフリカ市場を開拓する上での新たなパートナー候補探しの機会として、是非ご参加ください。</p> <p>モデレーター  Co-Creation Hub</p> <p> ダミロラ・テイディ・アヨーラ 氏 Co-Creation HUB インキュベーションユニット ディレクター</p> <p>コメンテーター</p> <p> アハメド・エル・アルフィ 氏 Sawari Ventures 創業者&会長</p> <p> ムブワナ・アリー 氏 Savannah Fund 創業者&マネージングパートナー</p>
12時20分	表彰式
12時30分	終了

※【午後の部】 13:00~14:30 アフリカでの活躍を目指す日本の起業家・スタートアップによるピッチ
 ※パシフィコ横浜展示ホールB【セミナールームB07】に各アフリカスタートアップと直接商談いただける
 ネットワーキングスペースを設置予定です。



設立年:2017年

<http://casky.io/uk>



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



ヘルメットに装着するデバイス



Abid Khirani

Founder

- 日本企業への技術提供
- 日本企業からの技術供与
- 日本企業（顧客）へのソリューション提供（販売）
- 日本企業からの投資・出資

Casky

自動二輪車の安全確保のためのデバイスを開発、
運転手の運転履歴データを集積



所在地:
モロッコ（マラケシュ）



ビジネス概要：

自動二輪車運転手の安全確保を目的とした、ヘルメット装着用IoTデバイス（1台15USD）を開発し、製造・販売。あわせて、運転手の運転履歴データを収集しており、ビッグデータとしての活用を検討。



市場規模・ターゲット顧客層：

モロッコの自動二輪車市場（150万台）で、今後2年以内に10%のシェアを獲得する。



強み：

アフリカで初めて、以下の機能をもつIoTデバイスを開発。現時点で競合他社はいない。保険会社、メーカー、販売代理店との強固なネットワークも有する。

- 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。
- 運転手が事故を起こした・巻き込まれた際には、登録済みの家族・関係者に自動的に連絡がいくシステムを搭載。
- 運転手の位置関係から、道路の障害物や危険性、最寄り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に通知。
- 運転手の運転履歴等の個別データを集積し、パフォーマンスの良い（安全運転の）運転手が報酬を受けられる仕組みを構築。



中長期目標：

- ①中期：アフリカにおいて1000万人の自動二輪車運転手にデバイスとアプリを提供（モロッコの次は、ナイジェリア、ガーナをターゲットとする）。
- ②長期：アジア（特に中国、ベトナム等）での事業展開。
⇒交通事故件数を削減、より安全な通勤環境を提供



関心のある日本企業：

- ①自動二輪車メーカー
- ②保険会社
- ③プラスチック機器・電子機械メーカー
- ④Casky社と同様のサービスを提供している日本のスタートアップ等



期待する日本企業との連携：

- ①日本の自動二輪車メーカーがアフリカで事業展開する際に、Casky社開発のデバイス・システムとセットで展開することにより、他社と差別化し、付加価値を高める。
- ②日本の保険会社を通じたCasky社ソリューションの提供。
- ③IoTデバイス改良を目的とした日本のプラスチック機器・電子機械メーカーとの技術的連携（製造委託）。
- ④Casky社への投資（2019年末までに€200万）



他企業との連携前例：

Allianz社、SKBT社（モロッコの自動二輪車販売代理業者）



株主構成：

Founder/CEO：70%、Co-Founder：30%



実績・受賞歴：

- これまでにヘルメット装着用デバイスを5000個以上販売
- 過去8か月間で93,000USDの受注
- 2018年、Silicon Innovation Awards (IoT部門) 受賞（フランス・パリ）



Tap&Goカードをかざして料金を支払う



バス内ではTap&Go Wifiにフリーでアクセス可能





Tap&Goアプリ



Ngarambe Phillip

Co-Founder / COO

-  日本企業からの技術供与
-  日本企業からの投資・出資

AC Group Ltd.



所在地:
ルワンダ (キガリ)

公共交通機関向け電子マネーの開発



ビジネス概要：

ルワンダ政府と連携し、キガリ市内を走る公共バスに電子マネー“Tap&Go”を導入。バス利用者は、Tap&Goカードを購入し、必要な金額をチャージした後、バス昇降口に設置されているカードリーダーにカードをかざすことで料金の支払いができる。2017年にカメルーン・ヤウンデでも同事業を開始。2018年にはTap&Go Wifiサービス、モバイルマネーによる支払サービスを導入。



市場規模・ターゲット顧客層：

カード利用者数：150万人（2019年5月時点）
カード利用可能なバス運行数（キガリ）：1.7億超（累積回数、同上）
カード利用可能なバス運行数（ヤウンデ）：6万超/週



強み：

ルワンダ政府とコンセッション契約を締結して事業を展開しており、ルワンダ国内にはほとんど競合が存在しない。今年中にキガリ以外の国内の都市でも事業を開始予定。同社によれば、同社のアフリカにおけるブランド力と、同社のビジネスモデルに関心を持つアフリカ各国政府と良好な関係を構築していることが同社の強み。



社会的影響力：

アフリカでは現在も現金による支払を選択する傾向があり、特に公共交通に関しては、利用客にとって運行スケジュールが不透明という課題がある。AC Groupが提供するTap&Goサービスは、乗客がバス料金をICカードやモバイルマネーで簡単に支払うことができ、アプリでバスの接近情報や乗り換え情報を確認できる等、アフリカの都市の「スマートシティ」化を促進するもの。



中長期目標：

- ①中期：ルワンダ国内でmerchant paymentsサービスを開始する。
- ②長期：ケニア、アンゴラ、タンザニアで事業を展開する。



関心のある日本企業：

- ①自動料金収受システム（Automated Fare Collection: AFC）を提供している企業
- ②フリートマネジメント（Fleet Management）関連のソリューションを提供している企業
- ③その他スマートシティ関連のソリューションを提供している企業（特に電気自動車関連）



期待する日本企業との連携：

- ①自動料金収受システム、フリートマネジメント、スマートシティ等「スマート・トランスポート」関連のソリューション用のハードウェアを製造する企業からの技術提供、共同研究・開発
- ②日本企業からの投資・出資（近隣国での事業展開、電子マネーカード・装置の改善・新規導入・開発等を目的としたもの）



他企業との連携前例：

AFCは中国企業のハードウェアを使用。MTNルワンダとモバイルマネーで連携。



株主構成：

—



実績・受賞歴：

- 2015年、ELE Rwanda (Emerging Leaders and Entrepreneurs of Rwanda) excellence awardsでInnovator of the Yearを受賞。
- 2018年、CEOのPatrick Buchana氏がForbes Afriqueで「最も有望なアフリカ人若手企業家30人」の1人として掲載される。



設立年:2017年

<http://www.gricd.com/>



GRICDの低温輸送用ボックス



Oghenetega Iortim

Founder

- 🇯🇵 日本企業からの技術供与
- 🇯🇵 日本企業からの輸入
- 💰 日本企業からの投資・出資

GRICD INTEGRATED SERVICES LIMITED



ワクチン等輸送用の保冷ボックスを開発



ビジネス概要：

低温保存が必要な医薬品、ワクチン、輸血用血液、食品サンプル等を未電化地域に輸送することを目的とした保冷ボックス“Gricd Frij”の開発・製造・販売等を行っている。



市場規模・ターゲット顧客層：

コールドチェーン市場規模（中東・アフリカ全体）：1475億USD
ターゲット顧客層：プライマリーヘルスケア関連施設、医薬品取扱企業、小規模農家、農産物直売所、物流企業。



強み：

保冷ボックスにリアルタイムで保管温度と位置のモニタリングを可能にする機能を付加し、他社との差別化を図っている。



社会的影響力：

多くの医薬品や農産品等の輸送・保管には冷蔵トラック、冷蔵室、アイスバック等が用いられるが、こうした輸送・保管方法は、ナイジェリアではコストが高くなりすぎたり、非効率的であったり、何より届けられる地域が限定されるという課題がある。同社の保冷ボックスを採用することにより、低温輸送が必要な医薬品・農産品等をより低コストで広範囲に届けることができ、農村地域におけるワクチン接種率向上・致死率低下や、農産品の廃棄ロスの減少につなげることができる。



中長期目標：

- ①2年以内に西アフリカ地域の他国で事業を開始
- ②長期的には物流企業をパートナーとし、アフリカ大陸の広範囲・アジア地域にリーチする



関心のある日本企業：

冷却/保冷装置のメーカー



期待する日本企業との連携：

- ①冷却/保冷装置・部品・素材（EPP:発砲ポリプロピレン）の提供（最終の簡易組立は現地で行うことを想定）
- ②日本企業からの投資・出資（30万USD）



他企業との連携前例：

ナイジェリア医学研究所(Nigerian Institute of Medial Research), University of Ilorin Teaching Hospital, Zoetis A.L.P.H.A., Doctoor, Vetsark



株主構成：

CEO：93%、CchUB：7%



実績・受賞歴：

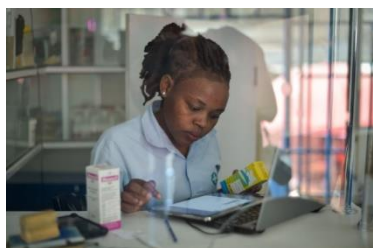
- ・年間売上高：150,000USD（2019年の見込額）
- ・これまでの資金調達額：60,000USD
- ・2018年、FbStart Acceleratorプログラムに選出。
- ・2019年、Africa Fintech Foundryのスタートアップピッチイベントで受賞。



スラム街での診療



患者の診療記録をデジタルで管理




薬局では資格を有するスタッフが調剤



Melissa Menke

Founder

-  日本企業からの技術供与
-  日本企業からの投資・出資

Access Afya

デジタル技術を活用してプライマリーヘルスケアサービスを提供



所在地:
ケニア (ナイロビ)



ビジネス概要：

ナイロビ市内のスラム街に簡易な診療所・薬局（12か所）を設置し、子どもへの予防接種、産前・産後ケア、一般的な外来診察、応急処置、調剤等を行う。デジタル技術を活用した診断サービスと遠隔診療をあわせて提供し、安価でアクセスしやすい医療・ヘルスケアサービスを提供している。患者の診療記録（健康状態、処方した医薬品と予後等）についてはデジタルで管理されており、どの診療所からもアクセス可能。上記の医療・ヘルスケアサービスに加え、医療保険、医療用小口融資、貯蓄サービス等の金融オプションも提供している。



市場規模・ターゲット顧客層：

これまでに診療した患者数：11万人超
ターゲット顧客層：主に低所得者層。サービス利用者拡大のため、各種コミュニティグループや団体、政府との連携も進めている。2019年末にはナイロビ市外の住民のサービス利用を見込む。



強み：

記録をすべて電子データで管理しているため、どこにいても必要な時にデータの抽出・分析を行うことができる。集積したデータに基づき、伝統的な病院の外で、安価なヘルスケアサービスを低所得者層に提供している点が強み。集積したデータは、今後、ビッグデータとしての活用も期待される。



社会的影響力：

ケニアの都市人口の6割はスラムに居住しており、信頼できる医療施設へのアクセスが困難な状態に置かれている。低所得者層は偽薬や低水準の薬を無資格の業者から購入するしか選択肢を持っておらず、それによって病状を悪化させたり、病気が治癒せず収入が低下してしまうケースも少なくない。Access Afyaが提供するプライマリーヘルスケアサービスは、低所得者層の医療へのアクセスを容易にし、患者やその家族、地域社会が負担してきたコストを軽減するもの。



中長期目標：

- ① PPP（官民連携）アプローチを通じたケニア国内での事業拡大
- ② 3年以内にアフリカ域内の他国で事業を開始



関心のある日本企業：

- ① 製薬会社
- ② IoTデバイス、低コストの検査ラボやPOCD（ポイント・オブ・ケア診断）装置や技術を有する企業、その他医療機器メーカー。



期待する日本企業との連携：

- ① 市場開発やヘルスケアサービスへのアクセス向上を目的としたR&Dにおける製薬企業との連携（下記のベーリンガーインゲルハイム社との連携事例を参照。）
- ② リソースに制約のある状況下での自社製品の活用方法を研究・検討している医療・ヘルスケア関連企業との連携。
- ③ インパクト投資家（impact-oriented investors）からの出資（シリーズAにて2020年1月までに200万USD）



他企業との連携前例：

ベーリンガーインゲルハイム（Boehringer Ingelheim）から資金提供を受け、悲感染性疾患（NCDs）の治療へのアクセス向上を目的とした携帯アプリの開発等を実施。



株主構成：

これまでにインパクト投資家等から150万USDの資金を調達済み。現在、Kepple Africa Ventures（日系）とFHI Venturesの協力を得て、ブリッジファイナンスで資金を調達中。



実績・受賞歴：

- 年間売上高：130,000USD（2018年）
- 2013年、Cartier Women's Initiative Awardでファイナリストに選出。
- 2017年～2018年、シードラウンドで100万USDを調達。
- 2018年、英国のResponsible Business Awardsで第3位にランクイン。



設立年:2017年

<http://www.cdarh.org/>

CHIL AI (Community Healthcare Innovation Lab - Artificial Intelligence)



所在地:
ウガンダ (カンバラ)

AIを活用したがん相談・診断サービスを開発



ビジネス概要 :

医療・保健施設へのアクセスが困難な地方部在住の女性向けに、フリーのモバイルアプリ上で健康相談サービス(チャット形式)を提供。相談の結果、子宮頸がんの疑いがある相談者には自己検査キットを提供(販売)する。検査後、結果をE-oncologyモバイルアプリに送信すると、AIが検査結果の診断を行う。



市場規模・ターゲット顧客層 :

ユーザー登録者数: 140,070人 (2019年5月時点)
ユーザー登録者目標数: 1,960,000人
販売した自己検査キット数: 460個以上 (同上)



強み :

同様のサービスを提供する他のスタートアップと比較し、チャット形式での相談と医療アドバイスの提供のみならず、自己検査キットによる検査、及びAIによる検査結果の診断サービスを利用可能な点で強みを有する。



社会的影響力 :

子宮頸がんによる死亡者のうち10人に9人は低所得国・中所得国で発生している。本サービスを利用することにより、相談者は、がん検診センターへの移動コストと高価な検診コストを支払うことなく一次スクリーニングを受けることができ、早期治療の促進とがんによる死者数の低下につながる。



中長期目標 :

- ①中期: アフリカ域内の他国での事業展開
- ②長期: アフリカ域内での事業拡大及びアジアでの事業展開



関心のある日本企業 :

- ①AIを活用したソリューションを提供している企業
- ②子宮頸がんの自己検査キットを開発している企業
- ②資金支援ツールを持つ公的機関・財団等
- ③戦略的投資・JV設立に関心のある企業



期待する日本企業との連携 :

- ①AIを活用したソリューションを提供している日本企業や研究機関との技術的連携(研究・ソフトウェア開発)
- ②子宮頸がん自己検査キットに関する研究・開発
- ②資金面での支援
- ③日本企業からの投資・出資(2020年末までに150,000USD)、JV設立



他企業との連携前例 :

- (アフリカ域内の研究機関と連携)



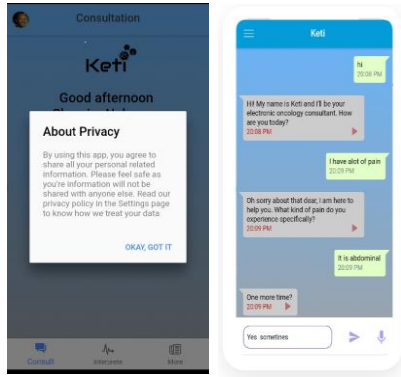
株主構成 :

Executive Director : 100%



実績・受賞歴(2018年) :

- Takeda Young Entrepreneurship Award受賞、
- RUFORUM Young African Entrepreneurs Competition入賞、
- AWIEF Social Entrepreneur Award受賞、
- UNDP YouthConnekt Ugandaのメンバー、
- TEF Entrepreneurship Development Program採択。



KETI(AIアシスタント) による健康相談サービス



子宮頸がん用 自己検査キット



乳がん用 自己検査キット



Dr. Shamim Nabuuma Kaliisa

Founder

- 🇯🇵日本企業からの技術供与
- 💰日本企業からの投資・出資

taeillo

Furniture as rugged as Africans

設立年:2017年

<https://taeillo.com/>



Taeillo社デザイン・製作のソファ



ARでソファ(右・グレー)を仮想配置



Jumoke Dada

Founder

🇯🇵 日本企業からの技術供与
💰 日本企業からの投資・出資

Taeillo

現地の材料を使用した高品質家具をeコマース・AR技術を活用して販売



所在地:
ナイジェリア(ラゴス)



ビジネス概要:

現地の材料を用いた高品質家具のデザインから製作・販売までを一貫して行う。自社のECサイトにて家具を販売。AR(拡張現実)アプリで部屋やオフィスに仮想配置し、購入前にサイズ感等を確認できる。



市場規模・ターゲット顧客層:

ナイジェリアの家具市場規模: 170億米ドル
ターゲット顧客層: 中間所得者層以上で日常的にインターネットにアクセスしている層。アフリカ域内の他都市の顧客も取り込みたい。



強み:

ARの導入によりナイジェリア国内の競合他社(eコマースを通じて家具販売を行う企業)と差異化を図っている。



社会的影響力:

アフリカで家具を購入しようとする場合、多くの場合、実店舗に足を運ぶ必要がある。eコマースも導入されつつあるが、大部分の人々は家具をECサイトで購入することについて懐疑的。同社はARを採用することにより、顧客が家やオフィスで家具の大きさや配置を確認しながら購入することを可能にしている。



中長期目標:

今後3年間でアフリカ域内の8都市(ナイジェリア(4)、南アフリカ(2)、ケニア(1)、ガーナ(1))、欧州(英国(1)、フランス(1))、米国(2)に experience centerを設置し、販路を拡大する。



関心のある日本企業:

- ①AR/MR/VR技術を活用し、家具・インテリア等の購買体験を実現する3Dソリューションを提供している日本企業
- ②家具・インテリア等の大量生産・販売を行う日本企業



期待する日本企業との連携:

- ①ターゲット顧客層が持つニーズや期待を把握し、それらを反映した3Dソリューションを顧客に提供することを目的とした技術的連携やR&D
- ②家具の大量生産プロセスに関する連携・知見の提供
- ③日本企業からの投資・出資



他企業との連携前例:

—



株主構成:

Founder: 51.1%, 他幹部: 21.9%, CcHUB: 10%, Montane Capital: 5%他



実績・受賞歴(2018年):

- 年間売上高: 122,000USD (2018年)
- She Leads Africa Accelerator entrepreneurship development program, Tony Elumelu Foundation Entrepreneurship Programme, Diamond Building Entrepreneurs Today programme等。
- VCからの資金調達額: 165,000USD



セキュリティ監視
ロボット「パールガード」






付き添いロボ「Eタッチ・ボット」

(※)SUラベル認証を受けると、企業税の免税、国が雇用者・被雇用者の社会保障掛け金を負担、輸入許可手続きの免除、売上・利益を再投資に回す場合の税免除、海外への支払いを年間10万TDまで許可等の優遇措置を受けられる。詳細は[こちら](#)を参照。



Radhouane Ben Farhat
Founder

-  日本企業からの技術供与
-  日本企業からの投資・出資
-  日本企業（顧客）へのソリューション提供（販売）

Enova Robotics



所在地:
チュニジア（スース）

自社ブランドAI搭載ロボットを開発



ビジネス概要：

アフリカ・中東地域で初めて、自社ブランドのAI搭載・高性能ロボットを開発。欧州・日本で国際特許を取得。
 “mini-lab”：工学部の学生・研修者等を対象に、ロボット工学や人工知能分野を教える。2014年完成。
 “Pearl Guard (P-Guard)”：セキュリティ監視ロボット。AIを搭載したロボットが自動で移動し、画像・音・温度などを計測して侵入者がいれば警告する。1回の充電で8～10時間稼働。工場・空港・原子力発電所等での活用を想定。2015年完成。
 “eTouch-Bot”：介助用付き添いロボット。人間の声やスマホの操作で呼べる等の機能を備える。2017年完成。



市場規模・ターゲット顧客層：

市場規模：セキュリティロボット市場の評価額は11億7400万USD（2017年）であり、5年間の平均年間成長率（CAGR）は9.73%、2022年には18億6700万USDに達する見込み。
 ターゲット顧客層：警備会社、政府・地方自治体



強み：

開発・製造は全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。
 同社によれば、自律走行に不可欠である測位機能の正確性において競合他社より優位。また、P-Guardはモバイルカメラを使用した侵入者検知アルゴリズムにおいても優れている。



社会的影響力：

警備業界は大きなイノベーションを経験しておらず、現在も政府や企業の多くは、生命や財産の保全を警備員による警護に頼っている。例えば米国一国だけをとっても一晩で少なくとも100万人時(man-hour)の警備員が動員されている。
 同社が開発したP-Guardは、現状マンパワー大きくに頼らざるをえない警備業界に変革をもたらすもの。



中長期目標：

- ①中期：UAEに支店を開設し、GCC地域での事業展開を開始する。
- ②長期：2022年までに北米に支店を開設、2023年までにアフリカ域内の複数国に支店を開設し、それぞれの国・地域で事業を展開する。
 ＊アジア市場に関しては、ロボットの開発・製造及び販売においてパートナーとなる日本企業とともに事業展開を目指したい。



関心のある日本企業：

警備・セキュリティ関連企業



期待する日本企業との連携：

- ①AI及び移動ロボット（特に測位精度と侵入者探知機能強化）に関するR&D・技術連携
- ②ロボットの機会設計の改善、新しいバージョンのP-Guardを設計することを目的としたハードウェア開発面での連携
- ③P-Guardを日本市場で販売することを目的とした商業的連携
- ④出資（2020年までに2000万USD）



他企業との連携前例：

世界的に事業を展開する大手セキュリティ会社



株主構成：

CEO:29.13%、他幹部5名：40.9%、Capsa Capital Partners: 29.97%



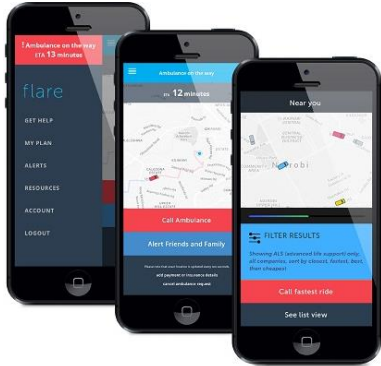
実績・受賞歴：

- ・2018年、パリ支店を開設、営業・アフターセールスサービス担当を置き、欧州市場での事業展開を開始。
- ・2019年末にスースに新工場完成予定（新工場の設立のため100万€の資金調達に成功）。エンジニアを35人まで増員予定（現在は22名）。
- ・2019年3月、チュニジア・スタートアップ法に基づき「SUラベル」認証（※）を受ける。



設立年:2016年

<https://www.flare.co.ke/>



モバイルアプリ"Rescue"
(出所: Disrupt Africa)



Caitlin Dolkart

Founder

- 日本企業からの技術供与
- 日本企業からの輸入
- 日本企業からの投資・出資

Flare

救急車配車のオンライン・プラットフォーム
(Uberの救急車版) を提供



所在地:
ケニア (ナイロビ)



ビジネス概要:

簡単かつ迅速に最寄りの救急車を必要な場所に向かわせることができるオンライン・プラットフォーム(モバイルアプリケーション"Rescue")を開発。救急車プロバイダーと連携し、IoTや機械学習、データサイエンスを活用して、常時(24時間365日) サービスを提供している。



市場規模・ターゲット顧客層:

ケニア国内で連携している救急車プロバイダー数: 500超
モバイルアプリRescue登録者数(2019年2月時点): 約28,000人



社会的影響力:

ケニアでは救急車を呼ぶ際、最寄りの病院に電話するが、救急車は往々にして渋滞に巻き込まれ、現場に到着した際には手遅れになっていることも少なくない。Flareが提供するアプリ"Rescue"は、救急車の現在位置と渋滞状況を常にリアルタイムで把握することにより、迅速な配車を実現し、月に数百件の救命に貢献している。Rescue導入以前は救急車が現場に到着するまで平均162分を要していたが、現在は20分以内に到着できるようになっている。



中長期目標:

- ①中期: 東アフリカでの事業展開
- ②長期: サブサハラアフリカでの事業展開



関心のある日本企業・関係機関:

- ①救急車メーカー
- ②GPS機器・技術を専門とする企業
- ③救急車に搭載する医療機器・医療用品のメーカー
- ④消防・救急センター
- ⑤病院の緊急救命治療センター



期待する日本企業・関係機関との連携:

- ①Flareが希望する仕様にカスタマイズした救急車の製造
- ②救急車用GPS機器の購入あるいは共同開発
- ③救急車内で使用する医療機器・医療用品の購入
- ④救急救命体制・システム等に関する知見の提供
- ⑤日本企業からの出資(150万USD~300万USD, 対象とするマーケットによる)



他企業との連携前例:

—



株主構成:

米国、欧州、アジア、アフリカのグローバル投資家が出資。



実績・受賞歴(2018年):

- 2018年のNairobi Innovation Weekでアフリカ開発銀行からIntegration Awardを受賞。
- 同年、AppsAfrica Innovation Awardsのファイナリストに選出。



設立年:2014年

<http://lified.africa/>



ソーラーホームシステム(SHS)用機器



Li-fi対応型LED(街路灯用)



村に設置した街路灯



Balma Ange Frederik

Founder

日本企業からの技術供与

日本企業からの輸入

日本企業からの投資・出資

LIFI-LED

Li-Fi技術を活用して照明とデータ通信サービスを提供



所在地:
コートジボワール
(アビジャン)



ビジネス概要 :

電力・通信インフラがほとんどない地方部において、太陽光発電システムにより電力を供給するとともに、Li-Fi (Light fidelity)対応型のLED電球を用い、照明と無線LANデータ通信を同時に提供。



市場規模・ターゲット顧客層 :

Li-Fiの市場規模は世界で約11億USD、アフリカ全体で5億USD。



強み :

世界で同様のサービスを提供している企業は5社あるが、LIFI-LED社調べでは、アフリカでは競合他社は存在しない。Li-Fi対応のLED電球を用いたデータ通信は、大規模な送信装置が不要なため、低価格でサービスを提供可能。設備+電気+インターネット+テレビのセットを1万FCFA(約17USD)/月、2500FCFA(約4.25USD)/週、655FCFA(約1.1USD)/日で提供。



社会的影響力 :

従来型の(Li-Fiを活用しない)方法を採用した場合と比較し、低い初期コスト及び20%の電力消費量で同等の照明・データ通信サービスを提供できる。これにより、地方農村部における電力と情報へのアクセス率向上に大きく寄与する。



中長期目標 :

現在事業を実施している5か国(コートジボワール、ブルキナファソ、中央アフリカ、リベリア、マダガスカル)に加え、ガーナ、ナイジェリア、ケニア、ルワンダでの事業展開を検討。



関心のある日本企業 :

太陽光発電を活用したエネルギーソリューション(街路灯、ソーラーホームシステム等)を提供している企業。



期待する日本企業との連携 :

- ①太陽光発電に関連するソリューションを提供している企業との技術的連携
- ②IoT/センサー技術を活用している企業、PCB(※)メーカーへのOEM生産委託
- ③日本企業からの投資・出資(2019年末までに450万USD)



他企業との連携前例 :

ヨーロッパ大手企業の太陽光パネル、4G/3G通信網、衛星通信技術、IoT/センサー技術、IoT向け無線ネットワーク等を活用



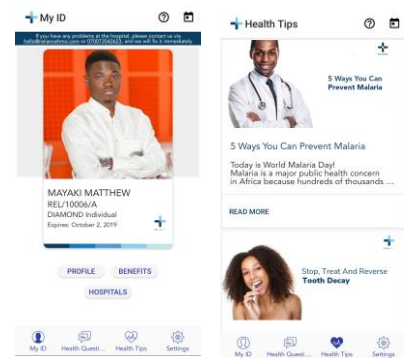
株主構成 :

CEO : 82%、他幹部3名 : 18% (7%, 7%, 4%)



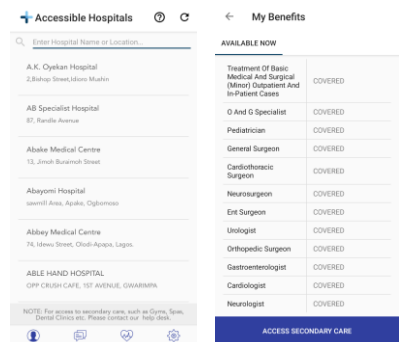
実績・受賞歴 :

- ・年間売上高 : 252,000USD (2018年)
- ・コートジボワールで5000世帯にサービス提供。コートジボワールに加え、ブルキナファソ、中央アフリカ、リベリア、マダガスカルで事業展開中。
- ・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年に大統領賞(コートジボワール・イノベーション優秀賞)を受賞。
- ・2018年、Africa Investment Forum Young SME in Technology部門で受賞。



モバイルアプリ上のMy ID画面

疾病予防・健康維持のための情報



アクセス可能な病院リスト

加入している保険プランでカバーされる内容を確認できる



Dr Femi Kuti

Founder



Mayaki Matthew

VP Engineering

🇯🇵 日本企業からの技術供与
🇯🇵 日本企業からの投資・出資

RelianceHMO

遠隔医療・医療保険サービスの提供

所在地:
ナイジェリア (ラゴス)



ビジネス概要:

低価格 (約10~20USD/月) で誰もが加入できる医療保険を創設。保険の加入者は、モバイルアプリ上で医師に遠隔で相談することができ、病院にて診断・治療が必要と判断された場合は、同社の提携先の病院で医療サービスを受けることが可能。(例えば、月額10USDプランの場合は、提携先である全国583の病院で、年額約400USDを上限とした外科手術、年額約40USDを上限とした眼科診療等を受けることが可能。)



市場規模・ターゲット顧客層:

顧客数: 6800人超 (2019年5月時点)
ターゲット顧客層: 個人・企業 (*ナイジェリアで医療保険に未加入の1.9億人がターゲット)



強み:

ナイジェリア国内の競合他社と比較して、以下の点で強みを有する。
通常医療保険の申込・審査には約2週間かかるのに対し、同社の保険ではオンライン登録直後からモバイルアプリ上の医療相談サービスの利用や近隣の医療施設へのアクセスが可能となる。
保険料の支払いについて、年単位の一括払いではなく、月毎あるいは四半期毎の分割払いを認めている。
データサイエンス・機械学習を活用した同社独自のアルゴリズムにより、保険金支払い等の事務処理手続きを自動化し、低コストでの運用を可能にしている。
同社自らがアンダーライティングを行い直接顧客に保険サービスを提供することにより、保険ブローカーを介する他社よりも、リスクマネジメントと保険料金設定を適切に行うことができています。



社会的影響力:

ナイジェリアでは公的保険への加入資格は限定されており、加入できた場合も、保険による医療費負担の対象となるのは公営のクリニックのみ。民間保険に加入しようとする場合は、加入時に一括で年額の支払いを求められる。こうした事情から、ナイジェリアで医療保険に加入している人口の割合は4%にとどまるが、同社が提供する医療保険プランにより、より多くの人々が低価格で医療機関にアクセスできるようになる。



中長期目標:

- ①中期: ナイジェリア全土での事業展開
- ②長期: アフリカ域内の他国での事業展開



関心のある日本企業:

保険会社、機械学習やデータ分析を専門とする企業



期待する日本企業との連携:

- ①日本企業からのリスクマネジメント・アンダーライティング (※) に関する知見の提供
- ②機械学習・データ分析分野 (膨大なヘルスケアのデータ処理の自動化と最適化) における技術的連携
- ③日本企業からの出資 (500万USD)



他企業との連携前例:

Bolt (Taxify), Gokada等と連携し、登録するドライバー向けに特別プランの保険を提供。



株主構成:

Tencent, Y Combinator, Picus Capital, Western Technology Investment等



実績・受賞歴:

- 2016年、Seedstars Lagosで1位を獲得。
- これまでの資金調達額: 2,300,000USD

※アンダーライティング: 保険業界にて、契約を結ぶリスクの選定や評価、または契約条件の吟味