

Founder



1年のうち約9か月をアフリカで過ごすなかで、日々新しいビジネスモデル、新しい起業家、新しい産業や市場がアフリカで生まれていることを実感しています。日本企業にとってアフリカは、歴史的に関係が薄く、アジアのように日本の理屈が通用しないエリア。しかし日本企業がアフリカで事業を開始することによってこれまでとは違うカードを手にし、窓が開け、別の風景が見え、企業の全社戦略そのものの深さが変わっていく瞬間に何度も立ち会っています。アフリカビジネスとは日本企業にとって、ひとつの海外進出にとどまらず、企業全体の戦略やその価値を仕切り直すことができる大きなチャンスであるとの考えは、当社を起業したときから変わりません。私たちは企業のよき相談役として、一歩でも事業を前に進めるために、それぞれの企業に適したアフリカビジネスを立ち上げ、現場を駆けまわること戦略に魂を入れ、よりよく成長していくためのあらゆる必要なサポートを行っています。

Corporate Profile

商号	：アフリカビジネスパートナーズ合同会社	海外拠点	：ケニア・ナイロビ(現地法人アフリカビジネスパートナーズケニア)
設立	：2012年7月		南アフリカ・ヨハネスブルク
代表・パートナー	：梅本優香里		ナイジェリア・ラゴス
顧問	：杉本征宏氏(東レ株式会社 元代表取締役副社長)		エチオピア・アディスアベバ
所在地	：東京都日本橋3-2-14 日本橋KNビル4階		コートジボワール・アビジャン
電話番号	：03-5382-4319	事業提携締結機関	：ケニア商工会議所、ラゴス商工会議所工業グループ、エチオピア商工会議所
		Website	：http://abp.co.jp
		Email	：info@abp.co.jp

Information Service

週刊アフリカビジネス

アフリカの重要なビジネスニュースを要約して毎週日本語で配信。日本では報じられない日本企業の動きや、現地企業、欧米・アジア企業の動向、投資環境や規制の動きなどを約200の英語・仏語の現地ニュースソースから集約し、ニュースへの解説も加えます。月額1万円

エチオピア入札情報

GDP成長率が10%を超え、政府調達が増えているエチオピア。エチオピア国内でしか手に入らない発電所建設、ICT機器、工場売却、資機材調達などに関する入札情報を集約し、毎週英語で配信します。応札の際のアシストも行います。月額8,000円

アフリカビジネスに関わる日本企業リスト

日本企業のアフリカでのビジネス実績は、これ一冊ですべてわかります。約500社の日本企業が、アフリカのどの国で、どのような事業をしているのかを詳細にまとめました。英語版と日本語版で発行。当社ウェブサイトより無料でダウンロードができます。



Other Services

- ・アフリカの展示会出展支援
 - ・ナイジェリアにおける価格調査
 - ・広告制作、パブリシティ、キャンペーン活動の支援(現地企業との提携)
 - ・パッケージデザイン、宣伝媒体デザイン(現地企業との提携)
 - ・ウェブサイト作成(現地企業との提携)
- ・キャンペーンソングなどの作曲(AMP MUSICとの提携)
 - ・法人登記、弁護士・会計士紹介、法人口座開設などの現地拠点支援
 - ・シェアオフィス紹介
 - ・輸出入エージェント
 - ・アフリカ企業に対する事業投資



AFRICA BUSINESS PARTNERS
Move Business Forward

The leading Japanese consulting firm
specialized in African business



Our Service - Move Business Forward

貴社のアフリカでのビジネスを一步でも前に進めるために、「アフリカで何をするべきか」というフェーズから「どうやって競争に勝ち結果をだすか」というフェーズに至る事業開発の各ステップにおいて、必要となるあらゆる支援を現場で行います。

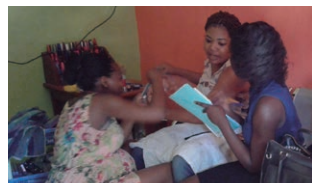


Examples of our services



➤ A社の場合

アジアの人件費上昇と欧米マーケットでの販売促進に悩んでいた日本のアパレル企業に対し、同社におけるアフリカ生産に関する**事業機会を特定**、**産業調査**によって現地縫製工場の生産能力や協業可能性を調査した上で**マッチング**し、エチオピアに**提携先工場を設定**。交渉を支援し、生産オペレーション、品質の**モニタリングを支援**、物流企業を紹介し、日本への出荷までをサポート。その後さらなる生産拡大に向けて、エチオピアにおける**拠点開設支援と現地スタッフの採用**を行う。



➤ B社の場合

ナイジェリアで消費財を販売しているものの、ディストリビューターとの理解違いに悩んでいた日本企業に対し、現ディストリビューターとの交渉と**新ディストリビューター設定**に向けた**業界分析**および**パートナー発掘**を実施。新たな提携を推進するとともに、拠点を持たない同社に代わって営業を執り行う**現地人材をリクルート**。現地における製品使用実態と市場評価を得るために当社現地調査員を使って**市場調査・競争環境調査**を実施。新たな**販売・競争戦略を策定**。同時にナイジェリア以外への**事業展開の検討**を支援。



➤ C社の場合

ケニアで事業を展開するケニア企業が、事業の拡大に向けて技術的サポートを得られる日本企業との提携を期待。同社の**事業を精査**した後、ケニアの顧客ニーズの変化と競争環境の動向から**将来価値を推定**。ケニア企業と日本企業の双方の強みを活かし、シナジーが生まれる**事業モデルを作成**。**事業提携および資本提携**に向けての**交渉を支援**。その後**アドバイザー**として**長期契約**。



➤ D社の場合

アフリカ全域において事業機会と投資機会を検討している日本企業と**アドバイザー契約**を結び、同社の強みを活かすにはどの国で、何をやるのがよいかという**事業機会の発見と特定**を行う。それに基づき**ビジネスモデルを作り**、**有望現地企業をソーシング**。現地企業向け交渉資料を作成し、交渉の場に立ち会い**交渉を支援**。あわせて**市場調査の結果**に基づきビジネスモデルの調整・変更を行いながら、**事業の立ち上げを支援**。

Track Records

ケニア、エチオピア、ナイジェリア、南アフリカ、コートジボワールを中心に実績。アフリカ30カ国以上でプロジェクトの実施が可能
📞 具体的な事例は当社ウェブサイトをご覧ください。

ナイジェリア

参入が難しく競争過多なナイジェリアでは、主として日本企業とナイジェリア企業のパートナーシップに関わる案件を支援。ナイジェリア人スタッフを中心に産業調査を行い業界情報を多く持つ。伝統的小売やスーパーにおける消費財・電化製品を対象とした価格調査を毎週実施しマーケット情報を蓄積

エチオピア

グローバルな生産拠点となりえるポテンシャルをもつエチオピアでは、主に日本企業のエチオピアでの製造開始や現地製造業向けの資機材販売を支援。2016年には日本企業で初めてとなるエチオピアでの衣料生産を支援。エチオピア人スタッフを抱え、調達情報を「エチオピア入札情報」として毎週配信

コートジボワール

仏語圏西アフリカの中心地であるコートジボワールには投資が戻り始めており、都市部を中心に内需拡大が生じるタイミングにある。流通や通信を中心に、市場調査、産業調査、ビジネスマッチングを実施

ケニア・東アフリカ共同体

日本企業のアフリカビジネスの中心地であるものの、事業機会は多いが競争も厳しいケニアで、消費財、自動車、食品加工、建築、農業、ICTとさまざまな業界において、競争に勝つためのビジネスモデル、流通網の構築、人材、パートナー探し、事業提携交渉などに取り組む。現地法人 Africa Business Partners Kenya をベースに、ケニア人スタッフとともに、現地ビジネスネットワークを構築

コンゴ民主共和国

ポテンシャルは大きいものの、生産性や効率性に欠け現地とのパートナーシップ構築やオペレーション遂行が困難なDRC。現地事情をよく把握した取り組みにより、主として消費財の販売を支援

南アフリカ共和国

製造業が発展した南アフリカでは、日本企業の高付加価値生産財や中間財の販売が可能。現地コンサルタントを中心に産業調査、営業支援、ビジネスマッチングを実施し、ビジネスを推進

Our Advantage

日本で唯一のアフリカビジネスに特化したコンサルティング会社として、圧倒的な現場知を有します

1 アフリカと日本を結ぶネットワーク

日本企業、アフリカ各国の企業・政府機関との深く幅広い人間関係を有します。アフリカの企業を年間200社訪問して培ったネットワークが、当社が得意とする日本とアフリカの間のビジネスマッチングの原資となっています。双方のビジネスカルチャーの違いを熟知しています。毎年「アフリカビジネスに関わる日本企業リスト」を発行しています。

2 アフリカビジネスに関する知見と経験

アフリカの産業と市場環境について、的確な切り口と明快な認識による知見を有します。これは、アフリカ一帯を常に駆け巡り、農場や工場、庶民の市場を歩きまわるフィールドワーク経験と、年間20を超える多くのプロジェクト経験から醸成されたものです。当社はアフリカビジネスに特化しており、早くから全リソースをアフリカビジネスの知見獲得に費やしています。

3 企業の戦略と意思決定プロセスへの熟知

企業の海外進出、新規事業開発、経営立て直し、競争戦略、提携交渉などへの支援に15年以上の経験があります。事業を開発し発展させていくには、正しい事業戦略と当たり前のことをやりぬくための人事と組織、またそれを決めることができる意思決定プロセスが必要です。机上の理論でなく、実際にビジネスが少しでも前に進むためには企業に何が必要かを熟知しています。