

**インド太平洋地域における社会課題解決型  
スタートアップ企業等の海外展開調査事業  
調査報告書**

2024年1月

# 目次

	<b>事業概要</b>	<b>1</b>			
<b>1.</b>	<b>基礎調査</b>	<b>9</b>			
①	対象国における基礎情報	11	②	対象国におけるスタートアップエコシステム	82
	タイ	12		全対象国サマリ	83
	カンボジア	19		タイ	87
	シンガポール	26		カンボジア	100
	ベトナム	33		シンガポール	112
	インドネシア	40		ベトナム	126
	インド	47		インドネシア	140
	ナイジェリア	54		インド	153
	エジプト	61		・インドサマリ	154
	ケニア	68		・ベンガルール	158
	南アフリカ共和国	75		・デリー	170
				・ムンバイ	182
				・プネ	194
				・ハイデラバード	207
				ナイジェリア	219
				エジプト	232
				ケニア	245
				南アフリカ共和国	258

# 目次

## 2. 事例調査 271

### 2-1. 東南アジア 272

タイ：自然電力株式会社 275

タイ：ニューラルグループ株式会社 279

カンボジア：AGRIBUDDY Ltd. 283

カンボジア：ラストマイルワークス株式会社 287

カンボジア：エコロギー株式会社 291

シンガポール：株式会社KINS 295

シンガポール：インテグリカルチャー株式会社 299

ベトナム：株式会社One Terrace 303

ベトナム：freecracy株式会社 307

インドネシア：株式会社RevComm 311

インドネシア：Terra Drone株式会社 315

### 2-2. インド 319

インド：Tech Japan株式会社 322

インド：atDose株式会社 326

インド：株式会社I'mbesideyou 330

インド：ドレミングジャパン株式会社 334

インド：サグリ株式会社 338

インド：Instalimb株式会社 342

インド：A'ALDA Pte. Ltd. 346

インド：AWL株式会社 350

インド：Rapyuta Robotics株式会社 354

インド：Terra Motors株式会社 358

### 2-3. アフリカ 362

ナイジェリア、エジプト：株式会社STANDAGE 365

ナイジェリア：株式会社SENRI 369

ケニア：株式会社HAKKI AFRICA 373

ケニア：株式会社アンカーライト 377

ケニア：株式会社Connect Afya 381

ケニア：AA Health Dynamics株式会社 385

ケニア：株式会社アルム 389

南アフリカ：吉積ホールディングス株式会社、  
クラウドエース株式会社 393

南アフリカ：GoGlobal株式会社 397

# 目次

<b>3.</b>	<b>資金調達分析</b>	<b>401</b>	<b>6.</b>	<b>提言</b>	<b>462</b>
3-1.	調査概要	402			
3-2.	ファインディングス	407			
3-3.	提言	415			
<b>4.</b>	<b>試行的コンサルテーション</b>	<b>430</b>			
4-1.	試行的コンサルテーション概要	432			
4-2.	試行的コンサルテーション結果	438			
<b>5.</b>	<b>成果報告会</b>	<b>441</b>			
5-1.	セミナーの目的	442			
5-2.	セミナー詳細	444			
5-3.	実施実績	446			
5-4.	総括	559			

本事業は独立行政法人中小企業基盤整備機構より  
有限責任監査法人トーマツ（以降、「DTT」と略する）が受託し、実施しています。



# 事業概要

本事業は、社会課題解決型SUの進出先として注目される諸国の動向及び先行企業の事例等进行分析し、海外志向SUや支援機関等が有効活用できる情報発信を目的とした

## 本事業の概要

### 事業名

『インド太平洋地域における社会課題解決型スタートアップ企業等の海外展開調査事業  
(令和4年度海外市場開拓・有志国サプライチェーン構築等促進事業)』

### 実施主体

独立行政法人中小企業基盤整備機構

(有限責任監査法人トーマツ・デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社より実施)

### 目的

SU等日本企業の海外展開が可能となる環境整備に資する情報収集、分析、発信

1. 新興国における市場動向等の基礎情報収集
2. 成功事例の収集および成功要因分析
3. 海外展開を目指すSU等への有用な情報発信

# 本事業では、SUエコシステムが発展期にある以下の10か国に対して調査を行い、海外進出における成功要因を分析した

## 本事業の目的および流れ

### 目的

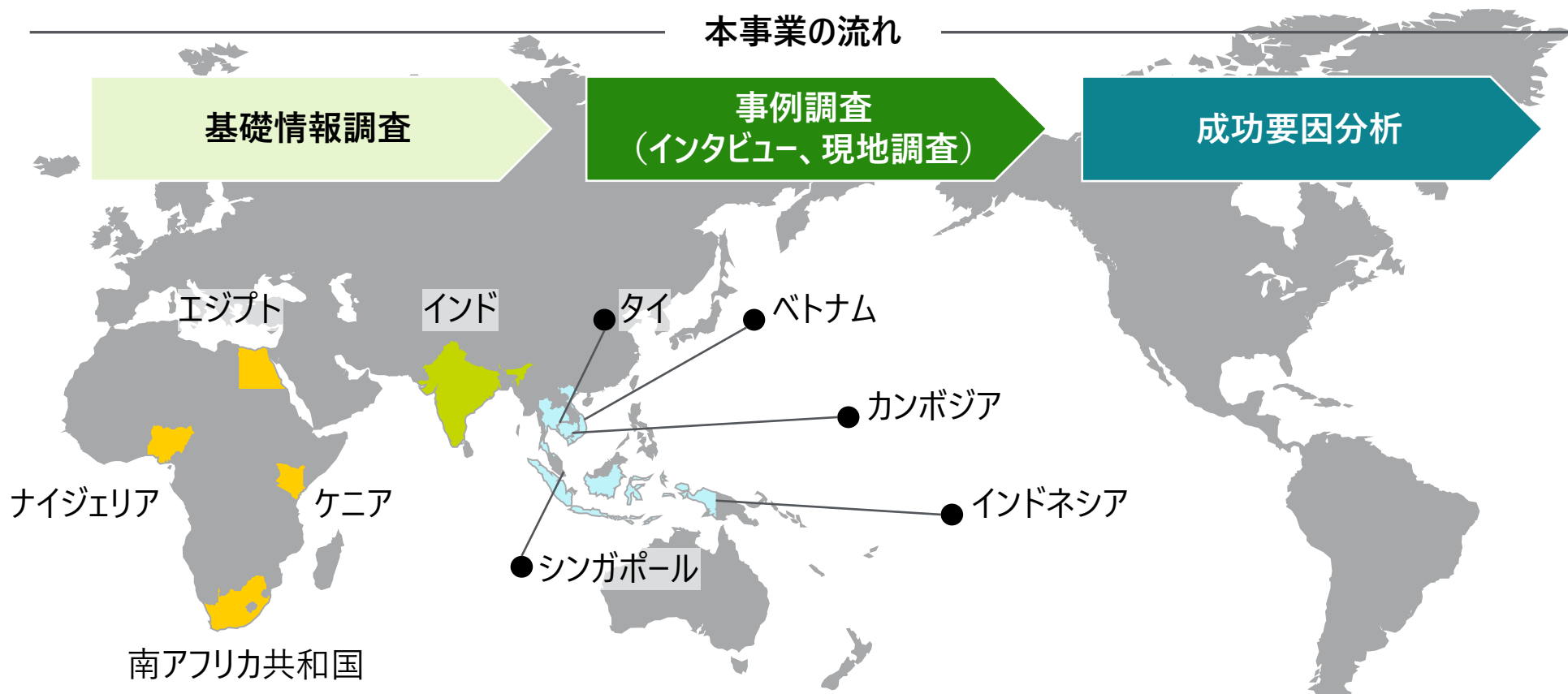
社会課題解決に資するイノベーション技術を有する日本のスタートアップ（以下、SU）の グローバルなビジネス展開を支援する

### 本事業の流れ

基礎情報調査

事例調査  
(インタビュー、現地調査)

成功要因分析



# 本事業では、SUエコシステムが発展期にある以下の10か国に対して調査を行い、海外進出における成功要因を分析した

## 調査対象国におけるSUエコシステムの状況

**ナイジェリア**：若くテクノロジーに長けた人材を背景に活発なSUエコシステムを形成。アフリカで初めてデジタル通貨を導入した国となるなどフィンテック分野での成長が著しい

**エジプト**：アフリカで有数のエコシステムの一つとして近年急成長し、ベンチャー投資額も急増。中東・北アフリカ地域へのビジネス展開への拠点としても機能

**ベトナム**：ハノイ・ホーチミンを中心にSUエコシステムが形成段階にあり、ベトナム政府も地方政府と連携して支援を拡大。Eコマースや教育、食品分野などでのビジネスが活発

**タイ**：SUをThailand 4.0の実現のエンジンとして位置付け、2016年より政府を挙げて支援。投資に対する法規制や起業人材の不足が課題

**カンボジア**：SUエコシステムとしては黎明期ながら、今後の成長が見込まれる。国内市場は大きくないものの、周辺の東南アジア諸国への展開の拠点としても有望

**インド**：豊富な理系人材をベースに、政府が推進するStartup Indiaのもと、多くの有望SUが誕生。州レベルでは社会課題解決を起点にしたエコシステム作りに向けた取り組みも進展

**シンガポール**：国際的にトップクラスのビジネス環境を背景に海外からの資金や人材が集積。政府は「スマートネイション構想」の元、イノベーションによる社会課題の解決と新たな産業の創出を進めるためSU支援を拡充

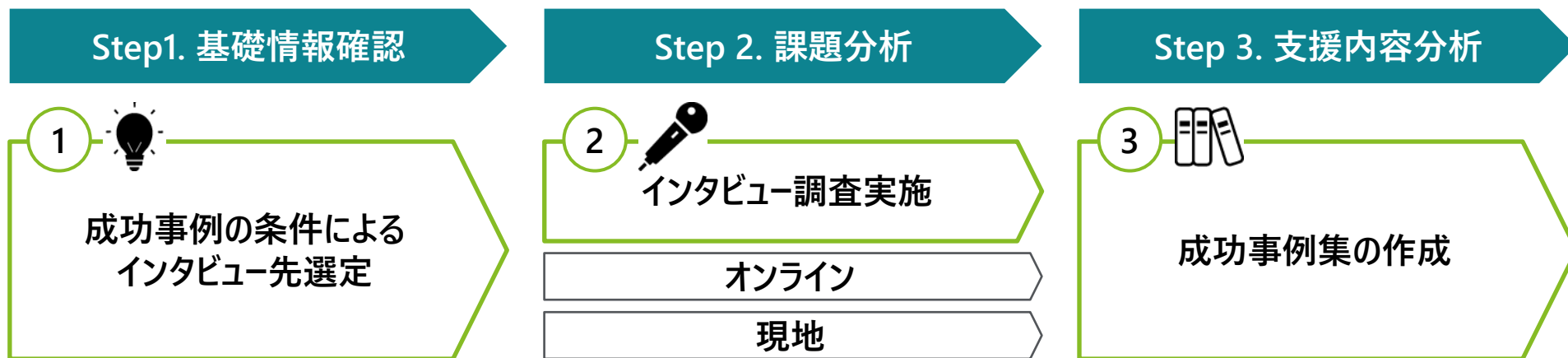
**南アフリカ共和国**：ヨハネスブルグを中心にアフリカにおけるフィンテックの拠点として海外からの投資において急成長を遂げ、SUの資金調達環境の改善がみられる。テック人材の供給源としても機能

**ケニア**：アフリカで最も成熟したSUエコシステムの一つであり欧米の大手ICT企業の進出や投資が活発。海外からの進出企業・投資家に対する手厚い支援も魅力

**インドネシア**：自国市場の大きさをベースにアジアにおいてシンガポールに次ぐSUエコシステムとして近年急成長を遂げ、複数のユニコーン企業が誕生するなど注目を集めている

# SU成功要因の仮説を設定し、デスクトップ調査・インタビューを通して検証を行った

## 事例調査の流れ



- 基礎情報調査を行い、成功要因の仮説を設定する
  - 人、モノ、カネ、情報で分類

- 仮説設定した成功要因をインタビューにより検証する

- ②までで検証した成功要因仮説を精緻化し、インタビュー企業について、成功事例集を作成する

**資金調達分析**  
成功要因の一つとして、特に重視する（カネ）

# 本事業の目的に照らして、必須条件・優先条件によりインタビュー候補SUを選定した

## 成功事例の選定の条件

### 1. 必須条件

#### ① 成長性

対象国において事業を成長させている<sup>\*1</sup>

<sup>\*1</sup>デスクトップで得られる情報は限定的なため、得られる情報（過去3年間に資金調達を行っている、従業員数の増加、売上高の増加等）で総合的に判断する

#### ② 社会課題への貢献

当該国の社会課題解決に貢献している

### 2. 優先条件

#### ③ 資金調達

現地で調達<sup>\*2</sup>

>

第三国で調達

>

日本国内で  
調達<sup>\*3</sup>

<sup>\*2</sup>現地での資金調達の方が  
難易度が高いため

<sup>\*3</sup>日本SUの場合のみ

#### ④ 公的支援ツールの 活用の有無

日本政府が  
提供<sup>\*3</sup>

>

第三国政府・  
国際機関等が提供

>

現地政府等が  
提供


# SUの成長期ごとに成功要因を仮説に切り分け、個社情報を加味した上で質問化し、個社へのインタビューを通じた仮説の検証と精緻化によってSUの成功要因を特定した

## SU成功要因初期仮説

		SUの成長		
イシュー項目		シードステージ	アーリーステージ	レイトステージ
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>ターゲットのペインポイントを的確に把握し、自社製品・サービスに対して市場のニーズがあることを確認できている</li> </ul>		
	②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>把握したニーズに対して、適切な価値を提供可能となるようなステークホルダー、収益構造、コスト試算を検討できている</li> </ul>		
	③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>各ステージで望ましい投資家に出会うことができる                             <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 投資形態（エクイティ、デット）</li> <li>➢ インベスターのプロファイル（VC、CVC、インパクト投資家等）、特にリードインベスター</li> </ul> </li> <li>投資家に対して求める支援内容を得ることができる（他投資家へのアプローチ、現地でのビジネスパートナー紹介、CxOの斡旋等）</li> <li>十分な金額や有利な投資条件（期間等）での資金調達が可能になる</li> </ul>		
	④SU内部の人材確保（CxO）	<ul style="list-style-type: none"> <li>SUの成長に応じて必要な内部人材を確保できる（CFO、COO等）                             <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 創業期には創業者チームが適切に構築されている（ハッカー、ヒップスター、ハスラー）</li> <li>➢ 会社の成長とともにエンジニアが質・量的に十分に確保できている</li> <li>➢ 会社の成長とともにCIO、CMO、COO等が補完される</li> </ul> </li> </ul>		
	⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>バリューチェーン上流（R&amp;D、資機材調達、用地選定・取得等）での協業・支援パートナーを獲得できている</li> <li>バリューチェーン下流（マーケットアクセス、販売チャネル）での協業・支援パートナーを獲得できている</li> <li>現地の法律・規制への対応（外資規制も含む）支援を提供するパートナーを獲得できている</li> <li>規制当局とのコミュニケーションルート（言語や業界の慣習含む）を獲得できている</li> </ul>		
支援機関	民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>資金（デット、グラント、エクイティ）を獲得できている</li> <li>技術支援（コンサルテーション、メンタリング、ビジネスパートナー紹介・マッチング）を獲得できている</li> <li>法律・規制面の支援（法律相談、許認可取得支援等）を獲得できている</li> </ul>		

# 成功事例の分析から、現地で経営判断ができる人材を海外展開事業に配置すること、 現地知見のある人材を獲得することが鍵とのインサイトを得た

## SU成功事例から得られた主要インサイト

イシュー項目	 得られたインサイト
①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	・ <u>経営判断ができる人材</u> による現地マーケットの把握が重要
②優良なビジネスモデル構築	・ <u>現地で経営判断を適宜行い、より収益性のあるビジネスモデル</u> へのアップデートが有効
③各ステージに必要な資金調達の成功	・ <u>目的を共にする投資家からの出資・伴走支援、シナジーのある事業会社からの出資</u> が有効
④SU内部の人材確保 (CxO)	・ <u>現地の知見・ネットワークのあるマネジメント人材の獲得</u> が重要
⑤外部パートナー・ツールの確保	・ <u>既存の製品/サプライチェーンを持つ日本企業との協業・提携</u> が有効
民間・公的支援	・ 進出リスク・事業コストが高いと考えられている国・地域は、 <u>複数の海外展開補助事業</u> を活用した <u>進出検討の基礎調査・実証事業</u> が有効



# 1. 基礎調査

# 基礎調査

- ①対象国における基礎情報
- ②対象国におけるスタートアップエコシステム

# 基礎調査

①対象国における基礎情報

②対象国におけるスタートアップエコシステム

# タイ

# タイは近年政治不安定等により経済成長を下押しし続けているが、GDPに占める製造業の割合は東南アジアの中で最も高い国である

## 基礎情報

### 一般的事項

所得区分	Upper Middle Income Country
名目GDP	USD 0.506兆（2021年時点）
人口	約6,609万人（2022年時点）
宗教	仏教（94.6%） イスラム教（4.3%） その他（1.1%） （2015年時点）
主な民族	タイ族、華人、その他
言語	タイ語
政治体制	立憲君主制

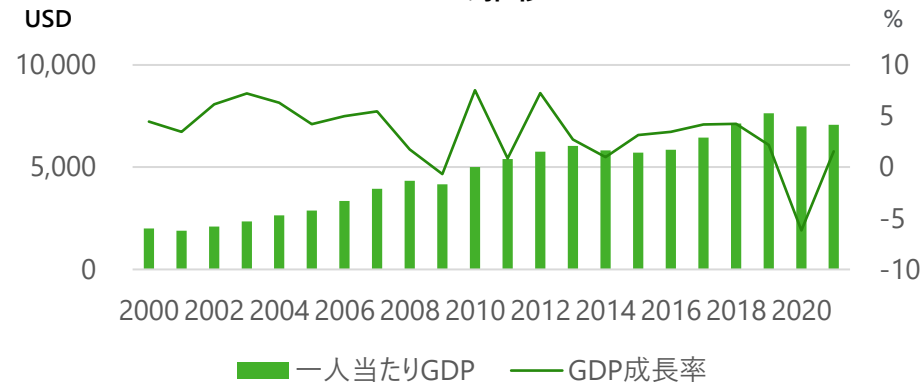
出所：外務省HP, DAC List of ODA Recipients 2022, THE WORLD BANK Open Data

### 情報通信事項

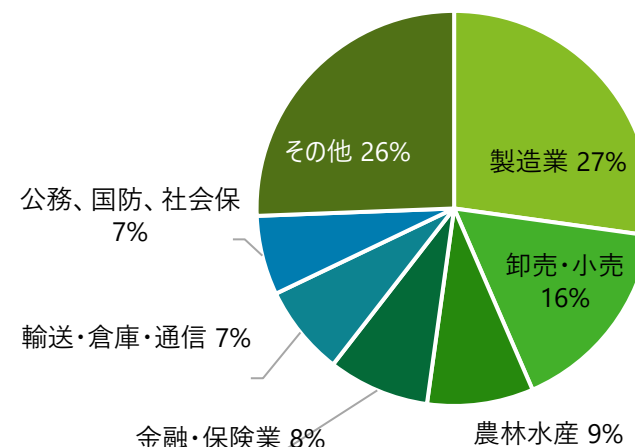
携帯普及率	87%（2021年時点）
インターネットアクセスを有する家庭	89%（2021年時点）

出所：International Telecommunication Union

### GDPの推移



### GDP構成比（2021年時点）



出所：JBICを基にDTT作成

発行：中小機構 国際交流センター

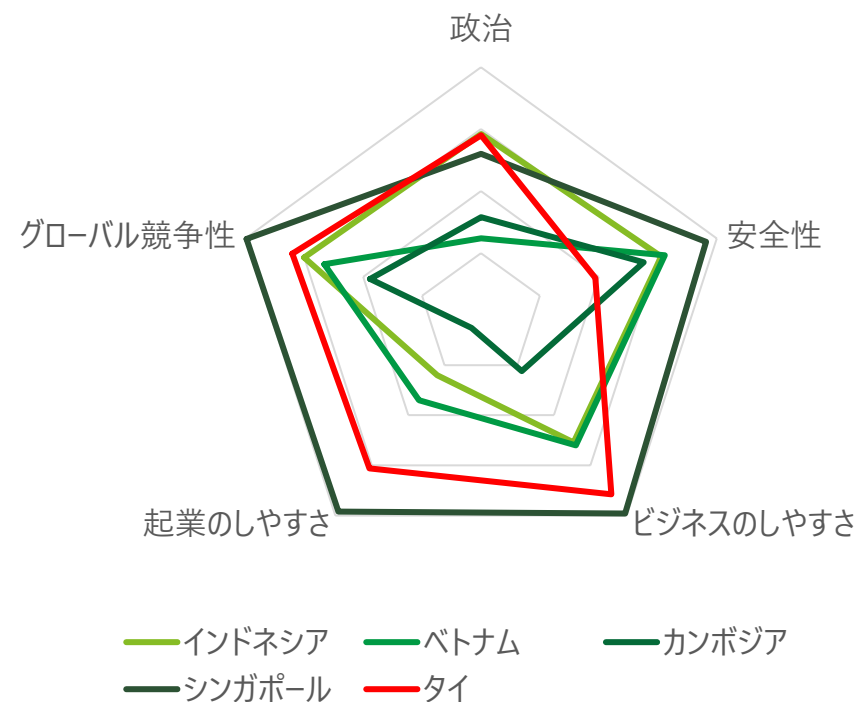
# 東南アジア5か国で比較すると、タイはシンガポールに次ぎビジネス・起業がしやすい国である一方、安全性の面では劣っている

## ビジネス環境

### グローバルランキング

観点	指標	世界順位
政治	Democracy Index 2022 (民主主義指数)	55位/167か国
安全性	Global Peace Index 2022 (世界平和度指数)	103位/163か国
ビジネスのしやすさ	Doing Business 2020 Score (ビジネス環境改善指数)	21位/190か国 (80.1/100点)
起業のしやすさ	Starting a Business 2020	47位/190か国
グローバル競争性	Global Competitiveness 2019 (世界競争力報告)	40位/141か国

### 東南アジア4か国との比較



# 農業・食品、バイオ、医療・ウェルネス、観光・クリエイティブの4つをターゲット産業として設定し、SU投資のインセンティブや高度人材ビザを設定する等積極的な誘致施策を取っている

## 主要な産業政策

	政策	概要
主要な産業政策	Thailand 4.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>2015年には、タイが長期的に目指すべき経済社会のビジョンとして「Thailand 4.0」が示された</li> <li>政府は「Thailand4.0」を担うターゲット産業として、①次世代自動車、②スマート・エレクトロニクス、③医療・健康ツーリズム、④農業・バイオテクノロジー、⑤未来食品、⑥ロボット産業、⑦航空・ロジスティック、⑧バイオ燃料とバイオ化学、⑨デジタル産業、⑩医療ハブの10産業をあげ、短・中期、長期に区分して育成する計画である</li> </ul>
	バイオ・循環型・グリーン（BCG）経済モデル	<ul style="list-style-type: none"> <li>政府は社会・環境・経済のバランスを保ちつつ、タイの比較優位を活用した経済成長を続けるため、産学官民連携で、BCG経済モデルを推進していく方針</li> <li>BCG経済モデルは、産業高度化に向けた国家の指針である「Thailand4.0」を支える政策でもあり、具体的には、「Thailand4.0」の12の重点産業（Sカーブ産業）のうち、4つ（農業・バイオ、食品、医療・ウェルネス、高付加価値サービスの創造）と重なる</li> <li>タイ政府は、BCG経済モデルの取り組みを具体化するため、2022年2月、「BCG行動計画（2021～2027年）」を閣議承認し、4つの戦略を策定し、KPIも設定している</li> </ul>
主要なSU支援策・取組	Startup Thailand	<ul style="list-style-type: none"> <li>タイ科学技術省（MOST）が主導し、タイのSUの成長とSUIシステムを支援・奨励するために実施されている国家的なSU促進プラットフォームである</li> <li>①Startup Thailand Academy（大学における起業家コース開発）、②Startup Thailand Launchpads（国内30大学にコワーキングスペースを設けSU街を展開）、③Startup Thailand League（新しい革新的なビジネスのアイデアを開発）の3つプロジェクトで起業支援を実施する</li> </ul>
	現地SUへの投資に対する税金のインセンティブ	<ul style="list-style-type: none"> <li>タイ内閣は、2022年にタイのSUへの投資について、個人、企業、コーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）を通じた直接的または間接的なものを問わず、所得税の免除を承認した</li> <li>条件として、投資先のSUは政府が推進する12の産業のいずれかで事業を行わなければならない</li> <li>税の免除は2032年6月30日まで適用されている</li> </ul>
	Smart Visa	<ul style="list-style-type: none"> <li>スマートビザは、タイにおいて以下のターゲット産業に従事する高度技術専門家、投資家、上級幹部、SU企業の起業家向けに特別に創設された新しいタイプのビザである</li> <li>スマートビザ保有者には最長4年間の滞在許可、就労許可の免除のほか様々な特典が付与される</li> </ul>

# 他国と比較して、タイには飢餓問題や健康格差や森林減少等の課題を抱えている

## 社会課題：SDGs達成状況（2022年）

【凡例】	
■ 深刻な課題がある	↓ 深刻な課題がある
■ 重要な課題がある	→ 重要な課題がある
■ 課題が残る	↗ 課題が残る
■ 達成済み	↑ 達成済み
■ 情報なし	- 情報なし

SDGs項目	ケニア	エジプト	ナイジェリア	南アフリカ共和国	インド	バトナム	タイ	インドネシア	シンガポール	カンボジア
1.【貧困】No Poverty	→	→	↓	↓	↗	↑	↑	↗	↑	↗
2.【飢餓】Zero Hunger	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
3.【保健】Good Health and Well-being	→	↗	→	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗
4.【教育】Quality education	↗	↗	-	→	→	↑	↑	↑	↑	↗
5.【ジェンダー】Gender equality	↗	↗	↗	↑	→	↗	↗	↗	↗	→
6.【水・衛生】Clean water and sanitation	→	↑	↗	↗	↗	↑	↑	↑	↑	↗
7.【エネルギー】Affordable and clean energy	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗	↗
8.【成長・雇用】Decent work and economic growth	→	↗	→	→	↗	↗	↗	↑	↗	→
9.【イノベーション】Industry, innovation and infrastructure	↗	↗	→	↗	↗	↗	↑	↗	↑	→
10.【不平等】Reduced inequalities	-	↑	-	-	-	↓	↗	↗	-	-
11.【都市】Sustainable cities and communities	→	↗	↓	↗	↓	↗	→	→	↗	↗
12.【生産・消費】Responsible consumption and production	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	→	↑
13.【気候変動】Climate action	↑	↑	↑	↗	↑	↗	→	↗	↑	↑
14.【海洋資源】Life below water	↗	→	→	→	→	→	→	→	→	→
15.【陸上資源】Life on land	→	↗	↓	→	→	→	→	→	↓	↗
16.【平和】Peace, justice and strong institutions	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
17.【実施手段】Partnerships for the goals	↓	↓	-	↗	→	↗	↓	→	↗	→

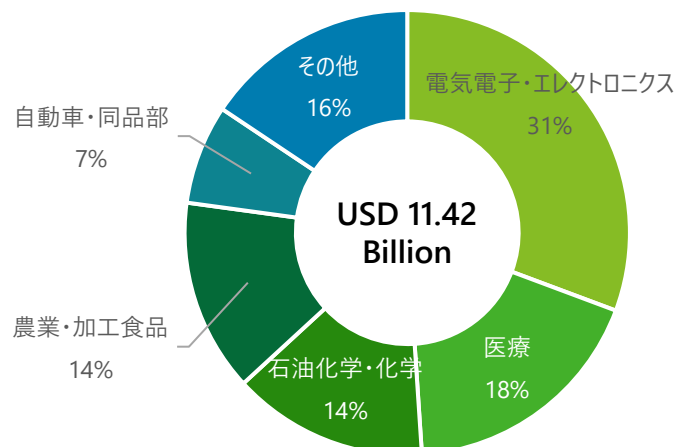
出所：[SUSTAINABLE DEVELOPMENT REPORT](#)



FDIは電気電子・エレクトロニクス（製造業）および医療がメインだが、日本企業はそれらの分野に加えて、卸売・小売業、サービス業にも多く進出している

## 投資額から見る有望分野

### 海外直接投資（FDI）セクター内訳（2021年）



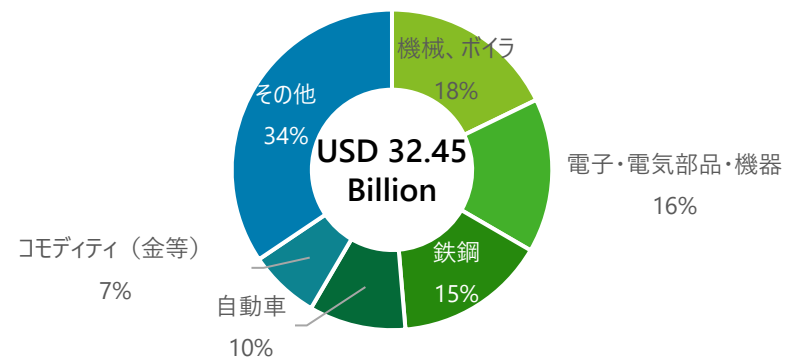
出所：[JETRO](#)

### 政府によるFDI奨励分野

1. 農業・食品・バイオ
2. 医療
3. 機械・車両
4. 電気・電子
5. 金属・素材
6. 化学・石油化学
7. 公共事業
8. デジタル
9. クリエイティブ産業
10. 高付加価値サービス

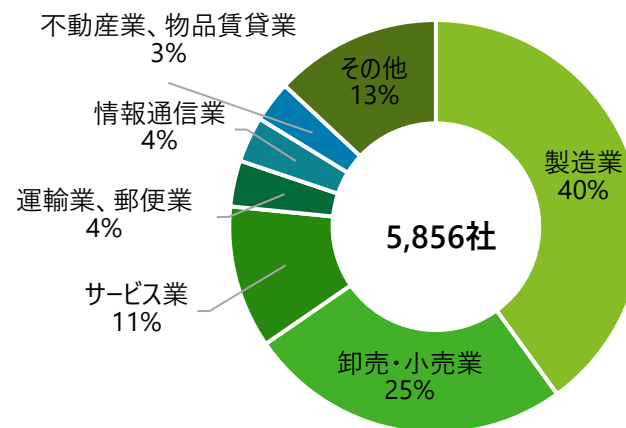
出所：[JETRO](#)

### 日本からの輸出品目（2022年）



出所：[the United Nations COMTRADE database](#)

### 日本企業の進出分野社数（2021年）



出所：外務省「[海外進出日系企業拠点数調査](#)」

発行：中小機構 国際交流センター

## 9種において、外国企業の参入が禁止、43業種において規制されている。また、経済開発区等の特定地域では、外国人所有の中小企業に対する株式保有比率の規制がある

### 外資に関する規制

規制		概要
ネガティブリスト	禁止業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>外国企業の参入が禁止されている業種は9業種（新聞発行・ラジオ・テレビ放送事業、農業・果樹園、畜産、林業・木材加工（天然）等）がある</li> <li>国家安全保障または文化、伝統、地場工芸、天然資源・環境に影響を及ぼす業種として、外国企業の参入が禁止されている。ただし、内閣の承認により、商務大臣が許可した場合は可能となる</li> <li>外国人に対して競争力が不十分な業種であるとして、外国企業の参入が禁止されている業種は21業種がある。ただし、内閣の承認により、商務大臣が許可した場合は可能となる</li> </ul>
	規制業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>外国人事業法（1999年改正、2000年3月施行）に基づき、<b>規制・禁止業種を3種類43業種</b>に分け、それらの業種への外国企業（外国資本50%以上）の参入を規制している</li> </ul>
資本に関する規制		<ul style="list-style-type: none"> <li>外国人事業法の第1表に明示される投資プロジェクトおよび特別経済開発区にある中小企業については、タイ国籍者が全体株式の51%以上を保有しなければならない</li> <li>外国人事業法の第2表および第3表に明示される投資プロジェクトは、外国人に株式の大多数あるいは全数の所有を認める</li> <li>然るべき理由がある場合、タイ投資委員会（BOI）が恩典を与える業種のみに対して、BOIは外国人に株式保有比率を規定することがあり得る</li> <li>外国企業（外資マジョリティー）の最低資本は200万バーツ以上である。ただし、外国人事業法の規制業種に基づく、特別の認可を取得する必要がある業種の場合は、原則として最低資本は300万バーツ以上である</li> </ul>

# カンボジア

# カンボジアは、高い経済成長を継続しており、GDPに占める農業の割合が東南アジア5国の中で最も高い

## 基礎情報

### 一般的事項

所得区分	Least Developed Country
名目GDP	USD 0.027兆（2021年時点）
人口	約1,659万人（2022年時点）
宗教	仏教（97%） イスラム教等（3%）
主な民族	クメール族（97%） チャム族等（3%）
言語	クメール語
政治体制	立憲君主制

出所：[外務省HP](#), [DAC List of ODA Recipients 2022](#), [THE WORLD BANK Open Data](#)

### 情報通信事項

携帯普及率	72%（2019年時点）
インターネットアクセスを有する家庭	50%（2019年時点）

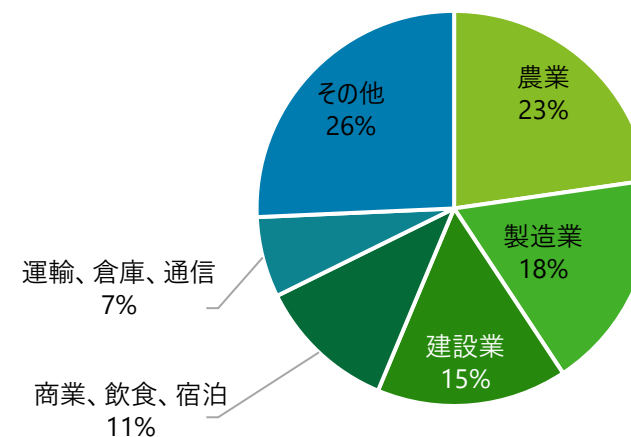
出所：[International Telecommunication Union](#)

### GDPの推移



出所：[THE WORLD BANK Open Data](#)

### GDP構成比（2021年時点）



出所：[United Nations Stats \(2021\)](#)を基にDTT作成

発行：中小機構 国際交流センター

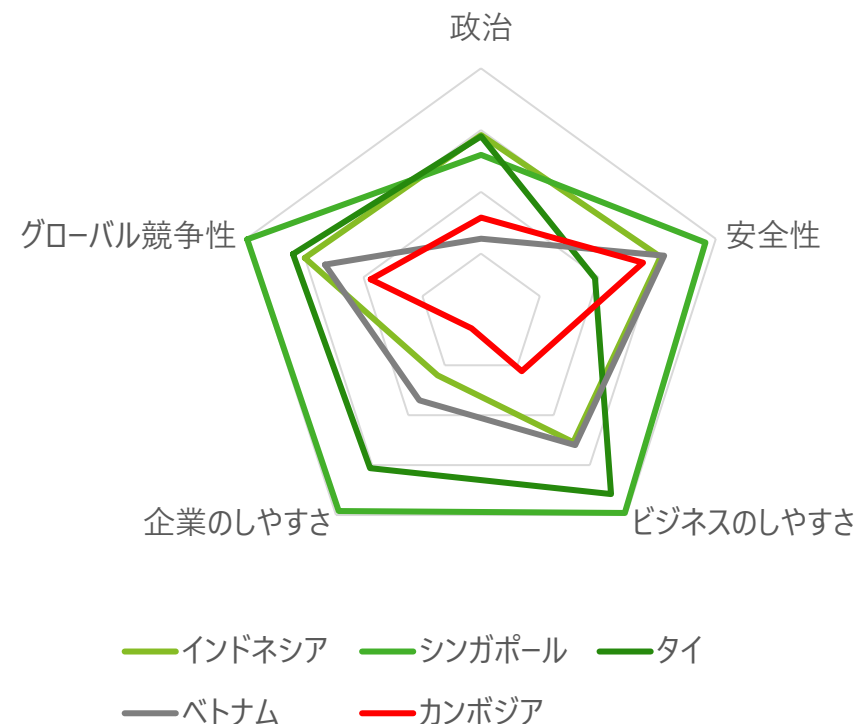
# カンボジアは、東南アジア4カ国の中でビジネス環境が最も劣っている

## ビジネス環境

### グローバルランキング

観点	指標	世界順位
政治	Democracy Index 2022 (民主主義指数)	121位/167か国
安全性	Global Peace Index 2022 (世界平和度指数)	62位/163か国
ビジネスのしやすさ	Doing Business 2020 Score (ビジネス環境改善指数)	144位/190か国 (53.8/100点)
起業のしやすさ	Starting a Business 2020	187位/190か国
グローバル競争性	Global Competitiveness 2019 (世界競争力報告)	106位/141か国

### 東南アジア4か国との比較



# カンボジアは農業および製造業の国家競争力の向上を目指しており、政府ファンドの設立や国主導のSUプログラム実施等、近年SUの育成にも力を入れている

## 主要な産業政策

	政策	概要
主要な産業政策	カンボジア・ビジョン2030	<ul style="list-style-type: none"> <li>カンボジア政府は、2012年末より、国家の長期開発ビジョンである「カンボジア・ビジョン2030」を最高国家経済評議会 (SNEC)の主導で策定した</li> <li>経済成長目標として7%台の経済成長率を維持しつつ、2030年までに上中所得国、2050年までに高所得国入りすることを目指すものである</li> </ul>
	カンボジア産業政策2015-2025	<ul style="list-style-type: none"> <li>2016年に発表したものであり、2030年に上中所得国入りするために産業開発政策に焦点を絞って各セクターの政策改善重点項目とアクション・プランを提示したものである</li> <li>具体的には数値目標として、①工業（第二次産業）を2013年のGDP比24.1%から2025年に30%に拡大させる。②農業関連製品の輸出をGDP比7.9%（2013年）から12%（2025年）に拡大させること等が挙げられる。</li> <li>目標を達成するため、4つの政策の柱を掲げており、その一つは海外直接投資（FDI）を誘致し、国内の民間投資を促進することが挙げられる</li> </ul>
主要なSU支援策・取組	Entrepreneurship Development Fund (EDF)	<ul style="list-style-type: none"> <li>2019年に設立された経済財務省により設立されたファンドである</li> <li>EDFは、カンボジアの経済に革新的な活動を実施し、経済的付加価値を創出する起業家、革新的なSU、潜在的な中小企業、パートナー機関の支援を実施している</li> </ul>
	Khmer Enterprise (KE)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khmer EnterpriseはEntrepreneurship Development Fund (EDF)のファンド運用を担当する組織である</li> <li>KEのミッションとして、①起業家のエコシステム構築を相乗的に支援、②SUや中小企業を資金面・非資金面で支援する、③優先分野の成長を促進する、④国内外のVC/投資家にカンボジアの起業エコシステムへの投資を促進することである</li> </ul>
	Startup Cambodia (SC)	<ul style="list-style-type: none"> <li>SCは、経済財務省が主導する国家プログラムで、<b>地場ローカルSUを支援し、カンボジアに活気あるSUエコシステムを構築すること</b>を目的としている</li> <li>プラットフォームにはSU関連の各種イベントや、支援プログラムが掲載されているほか、投資家、メンター、国内のSU、政府機関、学術研究機関、コワーキングスペースなど、カンボジアのSUエコシステムに関する情報が登録されている</li> <li>現地のSUはSCを活用することで、SUエコシステムの情報に容易にアクセスすることが可能となる</li> </ul>

出所：JETRO、[JICA](#)、[Khmer Enterprise](#)、[Startup Cambodia](#)等を基にDTT作成

# 他国と比較して、カンボジアには清潔な水へのアクセス、森林減少や汚職問題等の課題を抱えている

## 社会課題：SDGs達成状況（2022年）

## 【凡例】

■ 深刻な課題がある	↓ 深刻な課題がある
■ 重要な課題がある	→ 重要な課題がある
■ 課題が残る	↗ 課題が残る
■ 達成済み	↑ 達成済み
■ 情報なし	- 情報なし

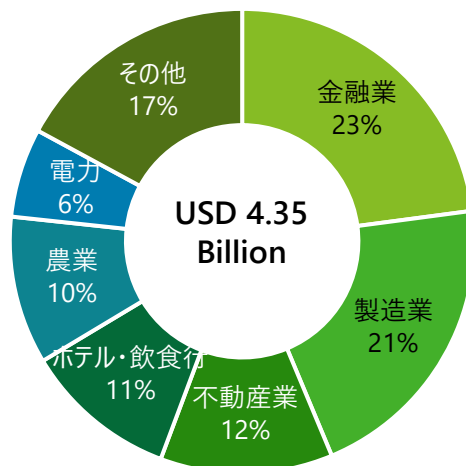
SDGs項目	ケニア	エジプト	ナイジェリア	南アフリカ共和国	インド	ベトナム	タイ	インドネシア	シンガポール	カンボジア
1.【貧困】No Poverty	→	→	↓	↓	↗	↑	↑	↗	↑	↗
2.【飢餓】Zero Hunger	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
3.【保健】Good Health and Well-being	→	↗	→	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗
4.【教育】Quality education	↗	↗	-	→	→	↑	↑	↑	↑	↗
5.【ジェンダー】Gender equality	↗	↗	↗	↑	→	↗	↗	↗	↗	→
6.【水・衛生】Clean water and sanitation	→	↑	↗	↗	↗	↑	↑	↑	↑	↗
7.【エネルギー】Affordable and clean energy	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗	↗
8.【成長・雇用】Decent work and economic growth	→	↗	→	→	↗	↗	↗	↑	↗	→
9.【イノベーション】Industry, innovation and infrastructure	↗	↗	→	↗	↗	↗	↑	↗	↑	→
10.【不平等】Reduced inequalities	-	↑	-	-	-	↓	↗	↗	-	-
11.【都市】Sustainable cities and communities	→	↗	↓	↗	↓	↗	→	→	↗	↗
12.【生産・消費】Responsible consumption and production	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	→	↑
13.【気候変動】Climate action	↑	↑	↑	↗	↑	↗	→	↗	↑	↑
14.【海洋資源】Life below water	↗	→	→	→	→	→	→	→	→	→
15.【陸上資源】Life on land	→	↗	↓	→	→	→	→	→	↓	↗
16.【平和】Peace, justice and strong institutions	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
17.【実施手段】Partnerships for the goals	↓	↓	-	↗	→	↗	↓	→	↗	→

出所：SUSTAINABLE DEVELOPMENT REPORT

# FDIは、金融業および製造業がメインだが、日本企業はそれらの分野に加えてサービス業および建設業に多く進出している

## 投資額から見る有望分野

### 海外直接投資（FDI）セクター内訳（2021年）



出所：National Bank Cambodia (2021)

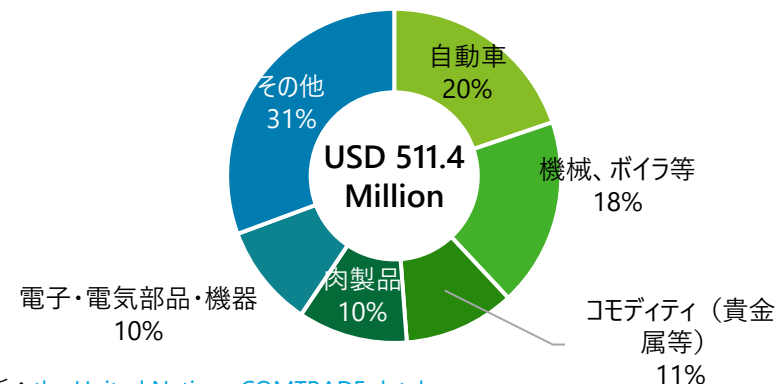
### 政府によるFDI奨励分野

優遇措置適格プロジェクトは以下の通り

- 輸出産業にすべて（100％）の製品を供給する裾野産業
- 動物の餌の製造
- 皮革製品および関連製品の製造
- 金属製品の製造
- 電気・電子器具と事務用品の製造
- 玩具・スポーツ用品の製造
- 自動二輪車およびその部品・アクセサリーの製造
- 陶磁器の製造等

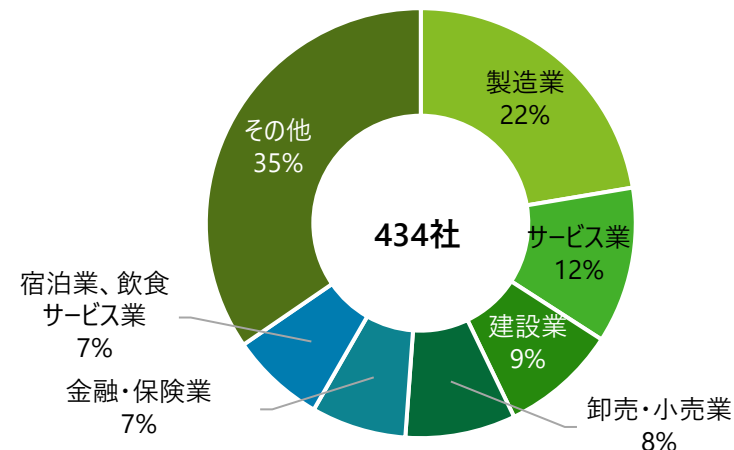
出所：JETRO

### 日本からの輸出品目（2022年）



出所：the United Nations COMTRADE database

### 日本企業の進出分野社数（2021年）



出所：外務省「海外進出日系企業拠点数調査」

発行：中小機構 国際交流センター



# カンボジアでは外国人投資について広く開放されており、禁止事業を除き100%外資が可能となっている

## 外資に関する規制

規制		概要
ネガティブリスト	禁止業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>「改正投資法施行に関する政令第111号」の付属文書1（Negative List）により、禁止業種には向精神剤および非法薬の製造・加工、国際規約または世界保健機関によって禁止される薬物の製造・加工、外国から輸入される廃棄物を使った電力の加工および生産、その他の法令により投資が禁止されている事業等がある</li> </ul>
	規制業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>以下の条件を含む投資プロジェクトについては、閣僚評議会（Council of Ministers）の認可を得なければならない <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 5,000万米ドルを超える投資</li> <li>➢ 政治影響を有する事項を含む場合</li> <li>➢ 鉱物資源・自然資源の探索と開発</li> <li>➢ 環境に対する悪影響が懸念される場合</li> <li>➢ 長期開発戦略を必要とする場合</li> <li>➢ BOT、BOOT、BOO、BLT（建設・賃借・譲渡）の契約に基づくインフラプロジェクト</li> </ul> </li> </ul>
資本に関する規制		<ul style="list-style-type: none"> <li>上記の禁止事業を除き、原則として100%外資が可能である</li> <li>外国人投資について、法令で制限されている事業を除き、100%出資が認められている</li> </ul>

# シンガポール

シンガポールは東南アジアの中で最も裕福な国であり、ITの普及率も最も高い国である。  
GDP産業構成比では製造業が約1/4を占め、卸・小売、金融保険業がそれに続く

## 基礎情報

### 一般的事項

所得区分	High Income Country
名目GDP	0.397兆USD (2021年時点)
人口	約545.4万人 (2021年時点)
宗教	仏教、イスラム教、キリスト教、道教、ヒンズー教
主な民族	中華系 (76%) マレー系 (15%) インド系 (7.5%) (2019年時点)
言語	英語、中国語、マレー語、タミール語
政治体制	立憲共和制

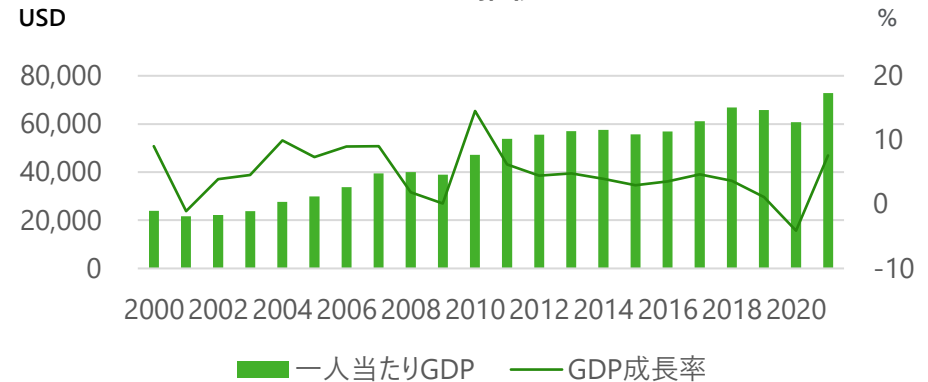
出所：外務省HP, DAC List of ODA Recipients 2022, THE WORLD BANK Open Data

### 情報通信事項

携帯普及率	89% (2021年時点)
インターネットアクセスを有する家庭	99% (2021年時点)

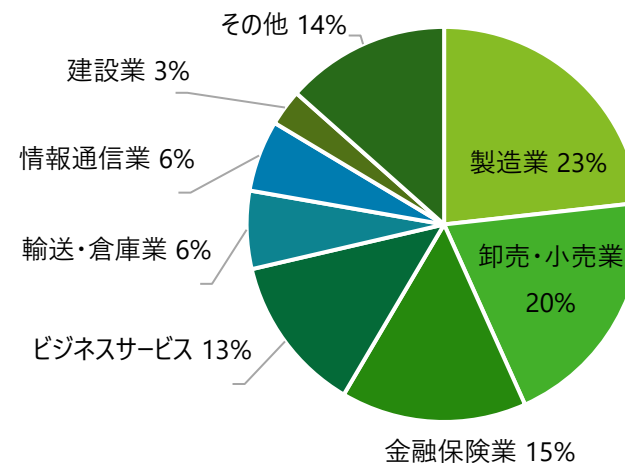
出所：International Telecommunication Union

### GDPの推移



出所：THE WORLD BANK Open Data

### GDP構成比 (2021年時点)



出所：JETROを基にDTT作成

発行：中小機構 国際交流センター

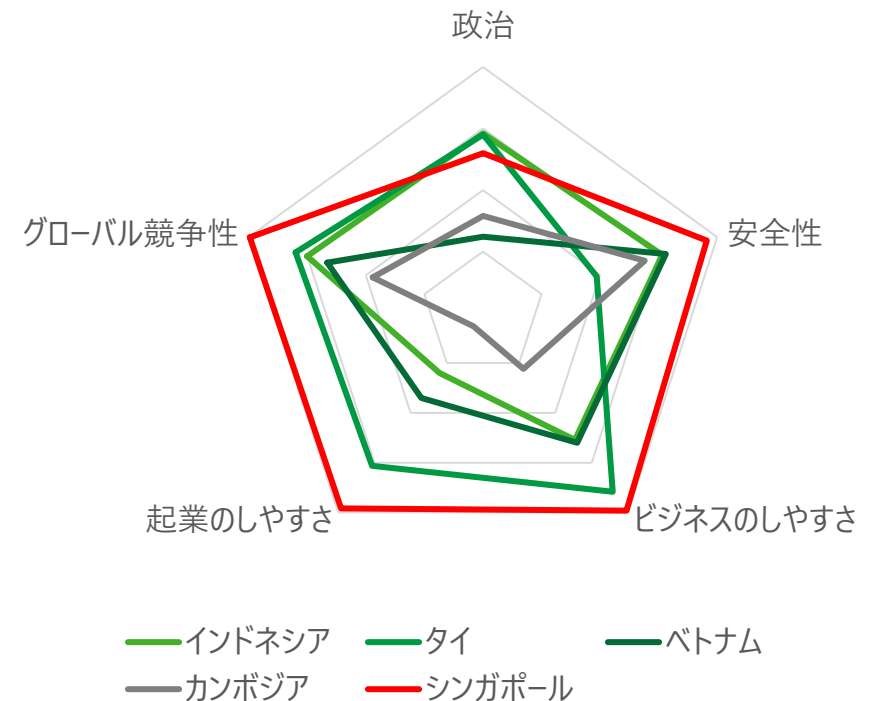
# シンガポールは東南アジア5カ国の中で、グローバル競争力、起業を含むビジネス環境全般、安全性において優位性がある

## ビジネス環境

### グローバルランキング

観点	指標	世界順位
政治	Democracy Index 2022 (民主主義指数)	70位/167か国
安全性	Global Peace Index 2022 (世界平和度指数)	9位/163か国
ビジネスのしやすさ	Doing Business 2020 Score (ビジネス環境改善指数)	2位/190か国 (86.2/100点)
起業のしやすさ	Starting a Business 2020	4位/190か国
グローバル競争性	Global Competitiveness 2019 (世界競争力報告)	1位/141か国

### 東南アジア4か国との比較



# シンガポールはデジタル分野で世界をリードするための国家戦略や政策を多数立案・実行しており、SU領域においては、ディープテック分野に重点を置いた政策・投資を行っている

## 主要な産業政策

	政策	概要
主要な産業政策	Smart Nation	<ul style="list-style-type: none"> <li>シンガポール政府は、2014年より「Smart Nation」政策を主導しており、情報通信技術（ICT）を活用することで、「より良い暮らし、より多くの機会、より強固なコミュニティ」を実現することを目的とした国家的なビジョン</li> <li>重点分野として、①交通・輸送、②住環境、③ビジネスの生産性、④健康・高齢化、⑤公共サービスの5つの分野を中心に取り組んでいる</li> <li>2017年には関連する部局の統合により、政府横断的な取り組みを取りまとめる組織として、首相府直下にスマートネイション・デジタル政府グループ（SNDGG）が設立された</li> </ul>
	新成長戦略（2017年）	<ul style="list-style-type: none"> <li>年2～3%のGDP成長率を達成し、GDPに占める製造業の割合20%を維持する</li> <li>「次世代のパイオニア」を目指し、オープンで世界と相互接続した価値創造型の経済を構築する</li> <li>全ての国民に、豊富な機会、持続的な賃金上昇、有意義なキャリアを提供する</li> </ul>
	デジタル経済の促進	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界的に進む経済の情報（デジタル）化の動きに対応し、この分野で世界をリードする国であり続けるための計画として、2018年5月に、「Digital Economy Framework for Action」を発表</li> <li>①産業の情報化の加速、②新しいビジネスモデルの創出、③情報産業の強化の3つの柱から構成される</li> </ul>
主要なSU支援策・取組	Startup SG Equity	<ul style="list-style-type: none"> <li>2017年に異なる政府機関管轄のSU支援スキームを統一ブランド「スタートアップSG」の下に集約する</li> <li>2020年に、シンガポール政府はAI、ロボティクス、バイオテクノロジー等のディープテック分野での起業を奨励するため、Startup SG EquityにUSD3億の追加資金を行った</li> </ul>
	Enterprise Financing Scheme (EFS)	<ul style="list-style-type: none"> <li>EFSは、一つの政策の下に複数の政策スキームを組み合わせた包括的なプログラムとして2019年に設立された</li> <li>様々な成長段階に応じて、グリーンローン、運転資金貸付、固定資産貸付、ベンチャーデットローン、トレードローン、プロジェクトローン、M&amp;Aローン等の融資のスキームが用意されている</li> <li>EFSでは融資のリスク分担も行われ、その分担率は50%で、若い企業に対して最大70%まで</li> </ul>
	Global Ready Talent Program	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域および海外オフィスでのインターンシップを通じて、組織内の有望な若い人材の育成をサポートし、地域市場へのビジネス拡大のために、グローバル志向の若い人材のパイプラインの構築を支援するプログラム</li> <li>このプログラムは、特にシンガポール企業がシンガポールの人材を中国やインド等の主要市場に派遣することを支援する</li> </ul>

# 他国と比較して、シンガポールは水、食料の対外依存や化石燃料への高い依存度等の課題を抱えている

## 社会課題：SDGs達成状況（2022年）

【凡例】	
■ 深刻な課題がある	↓ 深刻な課題がある
■ 重要な課題がある	→ 重要な課題がある
■ 課題が残る	↗ 課題が残る
■ 達成済み	↑ 達成済み
■ 情報なし	- 情報なし

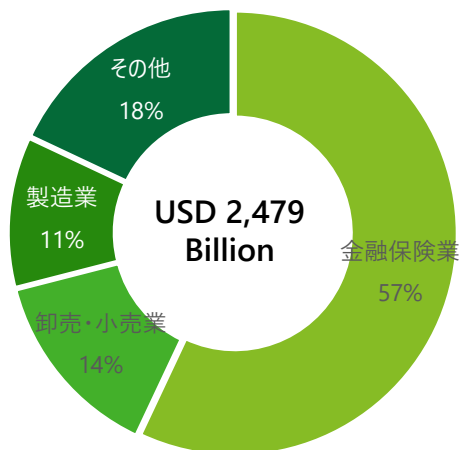
SDGs項目	ケニア	エジプト	ナイジェリア	南アフリカ共和国	インド	ベトナム	タイ	インドネシア	シンガポール	カンボジア
1.【貧困】No Poverty	→	→	↓	↓	↗	↑	↑	↗	↑	↗
2.【飢餓】Zero Hunger	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
3.【保健】Good Health and Well-being	→	↗	→	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗
4.【教育】Quality education	↗	↗	-	→	→	↑	↑	↑	↑	↗
5.【ジェンダー】Gender equality	↗	↗	↗	↑	→	↗	↗	↗	↗	→
6.【水・衛生】Clean water and sanitation	→	↑	↗	↗	↗	↑	↑	↑	↑	↗
7.【エネルギー】Affordable and clean energy	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗	↗
8.【成長・雇用】Decent work and economic growth	→	↗	→	→	↗	↗	↗	↑	↗	→
9.【イノベーション】Industry, innovation and infrastructure	↗	↗	→	↗	↗	↗	↑	↗	↑	→
10.【不平等】Reduced inequalities	-	↑	-	-	-	↓	↗	↗	-	-
11.【都市】Sustainable cities and communities	→	↗	↓	↗	↓	↗	→	→	↗	↗
12.【生産・消費】Responsible consumption and production	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	→	↑
13.【気候変動】Climate action	↑	↑	↑	↗	↑	↗	→	↗	↑	↑
14.【海洋資源】Life below water	↗	→	→	→	→	→	→	→	→	→
15.【陸上資源】Life on land	→	↗	↓	→	→	→	→	→	↓	↗
16.【平和】Peace, justice and strong institutions	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
17.【実施手段】Partnerships for the goals	↓	↓	-	↗	→	↗	↓	→	↗	→

出所：[SUSTAINABLE DEVELOPMENT REPORT](#)

# FDIは金融・保険業がメインだが、日本企業は金融・保険業に限らず、製造業、卸売・小売業にも多く進出している

## 投資額から見る有望分野

### 海外直接投資（FDI）セクター内訳（2021年）



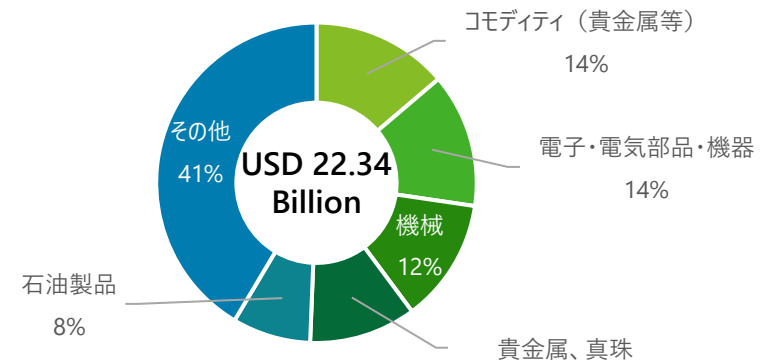
出所：[Singapore Department of Statistics 2021](#)

### 政府によるFDI奨励分野

- 航空宇宙
- コンシューマ・ビジネス
- クリエイティブ産業
- エレクトロニクス
- エネルギー・化学
- 情報通信技術
- 物流・サプライチェーン管理
- 石油・ガス設備&サービス等

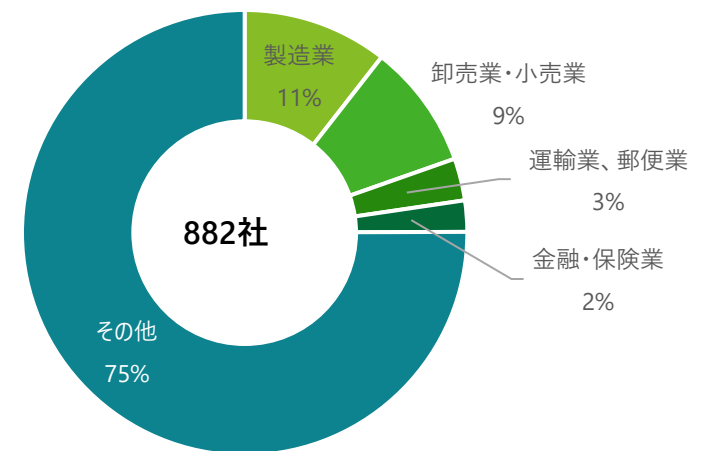
出所：[JETRO](#)

### 日本からの輸出品目（2022年）



出所：[the United Nations COMTRADE database](#)

### 日本企業の進出分野社数（2021年）



出所：外務省「[海外進出日系企業拠点数調査](#)」

発行：中小機構 国際交流センター

# シンガポールでは国家の安全保障にかかわる公益事業およびメディア関係以外に、外資の規制が行われていない

## 外資に関する規制

規制		概要
ネガティブリスト	禁止業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>国家の安全保障にかかわる公益事業、メディア関係等の一定の分野を除いて禁止業種はない</li> </ul>
	規制業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>放送・新聞等のメディア事業については、諸外国と同様、シンガポールにおいても外資規制が行われており、具体的には、外資による出資割合および外国人の取締役就任に関して規制が行われている</li> <li>内外資を問わず、事前に一定のライセンスを取得することが必要な事業があり、小売業、飲食業、不動産業、建設業、運輸・物流業、製造業、教育業、医療・介護サービス等が挙げられる</li> </ul>
資本に関する規制		<ul style="list-style-type: none"> <li>国家の安全にかかわる特定の部門を除き、外国資本による全額出資が原則認められている</li> <li>特定の業種に関する出資比率制限以外には、外国資本による資本金に関するその他の規制はない</li> <li>シンガポールで設立された企業の最低授権資本に関する法定要件もない</li> </ul>



# ベトナム

# ベトナムは東南アジアで唯一社会主義国であるが、高い経済成長を維持しており、GDPに占めるサービス業の割合が高い

## 基礎情報

### 一般的事項

所得区分	Lower Middle Income Country
名目GDP	USD 0.366兆（2021年時点）
人口	約9,946万人（2022年時点）
宗教	無宗教（86.3%） キリスト教（6.1%） 仏教（4.8%） その他（2.8%） （2019年時点）
主な民族	キン族（86%）、他に53の少数民族
言語	ベトナム語
政治体制	社会主義共和国

出所：[外務省HP](#), [DAC List of ODA Recipients 2022](#), [THE WORLD BANK Open Data](#)

### 情報通信事項

携帯普及率	77%（2021年時点）
インターネットアクセスを有する家庭	81%（2021年時点）

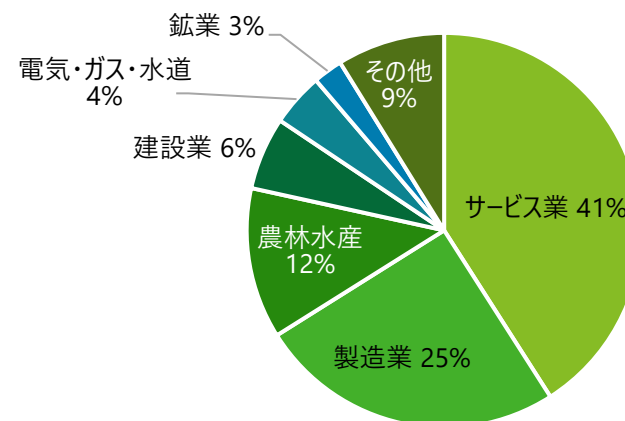
出所：[International Telecommunication Union](#)

### GDPの推移



出所：[THE WORLD BANK Open Data](#)

### GDP構成比（2021年時点）



出所：[在ベトナム日本国大使館（2021）](#)を基にDTT作成

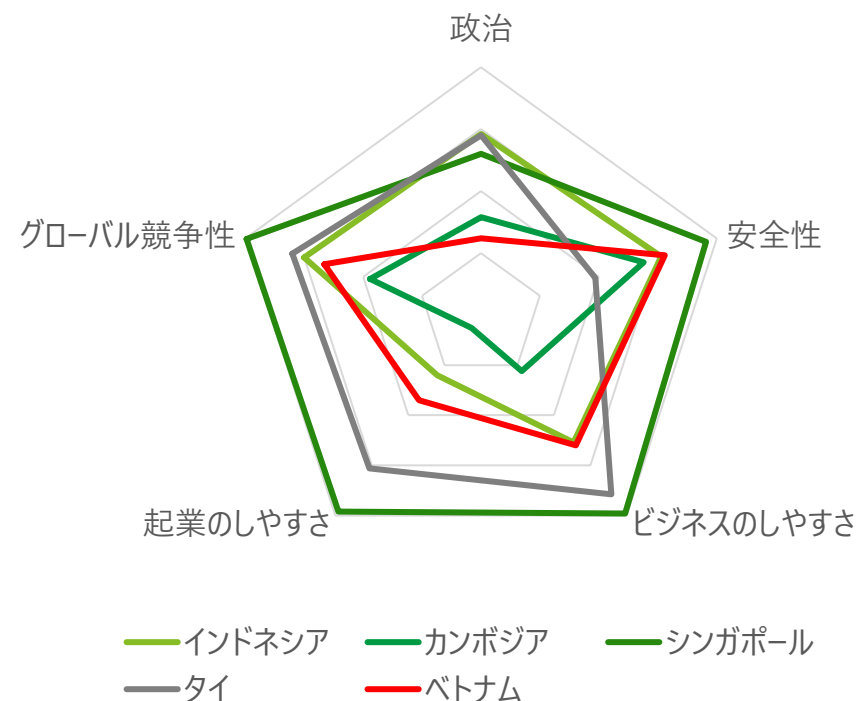
# 東南アジア5か国で比較すると、ベトナムは安全性およびグローバル競争性の指標は比較的高いが、政治および起業のしやすさの面では劣っている

## ビジネス環境

### グローバルランキング

観点	指標	世界順位
政治	Democracy Index 2022 (民主主義指数)	138位/167か国
安全性	Global Peace Index 2022 (世界平和度指数)	44位/163か国
ビジネスのしやすさ	Doing Business 2020 Score (ビジネス環境改善指数)	70位/190か国 (69.8/100点)
起業のしやすさ	Starting a Business 2020	115位/190か国
グローバル競争性	Global Competitiveness 2019 (世界競争力報告)	67位/141か国

### 東南アジア4か国との比較



# ハイテク製品を中心とした製造業の国家競争力の向上を目指している。また、SU創出を目指した出資を含む首相令や国家イノベーションセンター設立など積極的な施策が取られる

## 主要な産業政策

	政策	概要
主要な産業政策	2025年までのベトナム自動車産業発展戦略および2035年までのビジョン	<ul style="list-style-type: none"> <li>4つの優先車種の製造・販売およびレンタカー事業への投資や、自動車産業における裾野産業の製造・賃貸業への投資に関わる法人と個人が支援対象となる</li> <li>企業が自動車本体や部品の組立製造を行うための機械・設備に投資を行う場合、ベトナム開発銀行より資金を借り入れることができる</li> <li>優先車種を製造する企業に対しては、国家貿易促進プログラムに従い、貿易促進活動への支援を受けることができる</li> </ul>
	新しい工業政策（議決第23-NQ/TW）	<ul style="list-style-type: none"> <li>2030年にはGDPの40%以上を工業部門が占めるようになり、製造業と加工業が30%、製造業だけで20%を占めることを目指す</li> <li>製造・加工産業のハイテク製品の価値比率は少なくとも45%に達することを目指す</li> <li>ベトナムの工業競争力指数（CIP）はASEANの上位3カ国に入ることを目指す</li> </ul>
主要なSU支援策・取組	ベトナム・シリコンバレー（VSV）	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベトナム政府は科学技術省の主導のもと、2013年にVSVプロジェクトを立ち上げた</li> <li>SU向けには、4週間のメンターシップ・プログラム（“Startup 101”）、4カ月のアクセラレータ・プログラム（“Accelerator Bootcamp”）、コワーキング・スペース（“VSV Corner”）、などが提供されている</li> <li>投資家やアクセラレータ・インキュベータ、政策当局者などの底上げを狙って、SU支援のための知識・スキルを身に付けるプログラム（“VSV Investor Bootcamp”）等が提供されている</li> </ul>
	2025年までのスタートアップ・エコシステム支援プロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> <li>2016年の首相令844号（844/QĐ-TTg）において「2025年までのスタートアップ・エコシステム支援プロジェクト」を打ち出しており、2025年までに2,000のSU関連プロジェクト、600社のSUが生まれることなどを目標としている</li> <li>政策内容として、①SUのエコシステムを支援するための法整備、②SUエコシステムのポータルサイトの立ち上げ、③800のSU関連プロジェクトと200のSUに対する約1兆ドン（約USD 4,400万）の資金支援等である</li> </ul>
	National Innovation Center（NIC）の設立	<ul style="list-style-type: none"> <li>NICは、若い企業にトレーニングとサポートを提供し、AmazonやGoogleなどの国際的なテクノロジー企業と提携している</li> <li>NICは、ハイテクゾーンの土地を最大50年間リースすることができ、リース期間中は土地賃料の支払いが免除される</li> </ul>

# 他国と比較して、ベトナムは健康問題や森林破壊や汚職等の課題を抱えている

## 社会課題：SDGs達成状況（2022年）

## 【凡例】

■ 深刻な課題がある	↓ 深刻な課題がある
■ 重要な課題がある	→ 重要な課題がある
■ 課題が残る	↗ 課題が残る
■ 達成済み	↑ 達成済み
■ 情報なし	- 情報なし

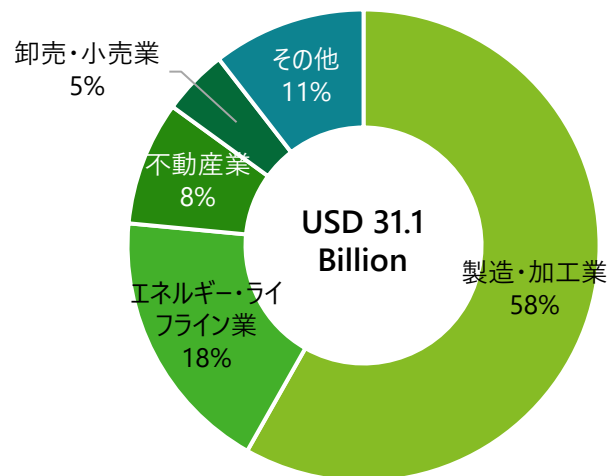
SDGs項目	ケニア	エジプト	ナイジェリア	南アフリカ共和国	インド	ベトナム	タイ	インドネシア	シンガポール	カンボジア
1.【貧困】No Poverty	→	→	↓	↓	↗	↑	↑	↗	↑	↗
2.【飢餓】Zero Hunger	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
3.【保健】Good Health and Well-being	→	↗	→	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗
4.【教育】Quality education	↗	↗	-	→	→	↑	↑	↑	↑	↗
5.【ジェンダー】Gender equality	↗	↗	↗	↑	→	↗	↗	↗	↗	→
6.【水・衛生】Clean water and sanitation	→	↑	↗	↗	↗	↑	↑	↑	↑	↗
7.【エネルギー】Affordable and clean energy	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗	↗
8.【成長・雇用】Decent work and economic growth	→	↗	→	→	↗	↗	↗	↑	↗	→
9.【イノベーション】Industry, innovation and infrastructure	↗	↗	→	↗	↗	↗	↑	↗	↑	→
10.【不平等】Reduced inequalities	-	↑	-	-	-	↓	↗	↗	-	-
11.【都市】Sustainable cities and communities	→	↗	↓	↗	↓	↗	→	→	↗	↗
12.【生産・消費】Responsible consumption and production	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	→	↑
13.【気候変動】Climate action	↑	↑	↑	↗	↑	↗	→	↗	↑	↑
14.【海洋資源】Life below water	↗	→	→	→	→	→	→	→	→	→
15.【陸上資源】Life on land	→	↗	↓	→	→	→	→	→	↓	↗
16.【平和】Peace, justice and strong institutions	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
17.【実施手段】Partnerships for the goals	↓	↓	-	↗	→	↗	↓	→	↗	→

出所：SUSTAINABLE DEVELOPMENT REPORT

# FDIは製造業がメインだが、日本企業はその分野に加えて、卸売・小売業および建設業にも多く進出している

## 投資額から見る有望分野

### 海外直接投資（FDI）セクター内訳（2021年）



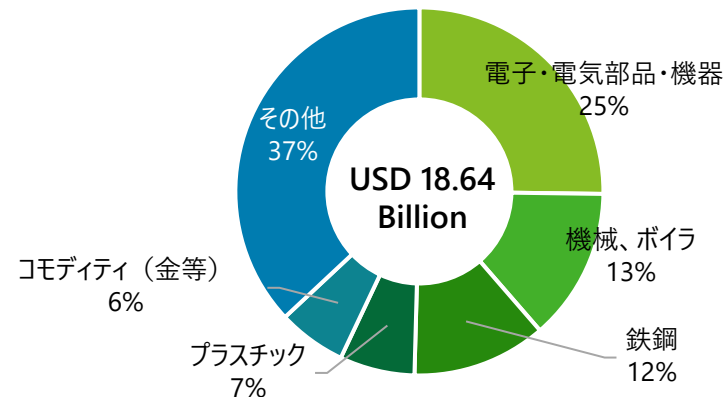
出所：[JETRO](#)

### 政府によるFDI奨励分野

- 科学技術に関する法令に従ったハイテク活動、ハイテク補助工業製品、研究開発活動、科学技術成果物生産
- 新素材、新エネルギー、クリーンエネルギー、再生エネルギーの生産、省エネルギー製品の生産
- 電子製品、重機、農業機械、自動車、自動車部品の生産、造船
- 優先的に発展させる裾野産業製品リスト
- 情報技術、ソフトウェア、デジタルコンテンツ製品の生産
- 農産物、林産物、水産物の養殖、加工等
- 廃棄物の収集、処理、リサイクルまたは再利用等

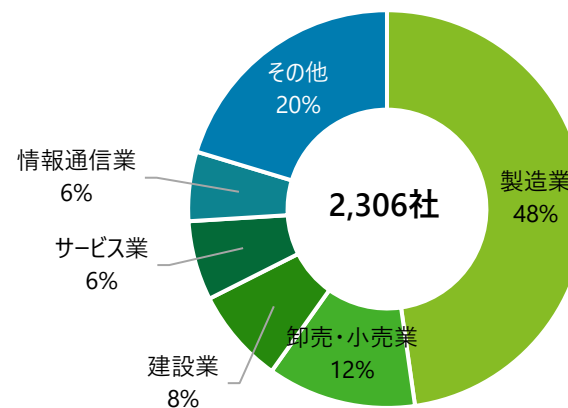
出所：[JETRO](#)

### 日本からの輸出品目（2022年）



出所：[the United Nations COMTRADE database](#)

### 日本企業の進出分野社数（2021年）



出所：外務省「[海外進出日系企業拠点数調査](#)」

発行：中小機構 国際交流センター

## ベトナムでは25分野において外資が禁止、58業種が規制されている。条件付きで参入可能な事業分野についても、出資比率制限が設けられている

### 外資に関する規制

規制		概要
ネガティブリスト	禁止業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資法61/2020/QH14および政令31/2021/ND-CPにより、投資禁止および経営禁止分野と条件付き経営投資分野が明記されている</li> <li>経営投資禁止業種は経営投資禁止業種をはじめ、化学物質、鉱物に関する事業、爆竹販売に関する事業、債権回収事業等の<b>25事業</b>が存在している</li> </ul>
	規制業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>条件付経営投資分野は、当該分野の経営投資活動を実施するにあたり、国防、国家の治安、社会の秩序、安全、社会道徳、市民の健康の保持を理由とする条件を満たさなければならない</li> <li>条件付経営投資分野リストは<b>金融・保険業</b>をはじめ、<b>電力・ガス・水道業、不動産事業等の58事業</b>が存在している</li> </ul>
資本に関する規制		<ul style="list-style-type: none"> <li>条件付きで参入が認められる事業分野に対し、業種により出資比率の制限が異なる</li> <li>一部の条件付経営投資分野（銀行業、保険業、海外向け労働者派遣、不動産事業、監査事業、証券仲介サービス事業、航空サービス、映画制作など）に関しては、法定資本金が定められている</li> </ul>

# インドネシア



世界最大のイスラム人口を抱える国であり、インターネットの普及率は高く、堅調な経済成長を続けている。突出した産業はなく、首位が製造業で約2割程度を占める

## 基礎情報

### 一般的事項

所得区分	Lower Middle Income Country
名目GDP	USD 1.19兆（2021年時点）
人口	約2.73億人（2021年時点）
宗教	イスラム教（86.7%） キリスト教（10.7%） ヒンズー教（1.7%） その他（0.9%） （2018年時点）
主な民族	約300（ジャワ族、スダ族、マドゥーラ族等 マレー系、パプア族等メラネシア系、中華系、 アラブ系、インド系等）
言語	インドネシア語
政治体制	共和制

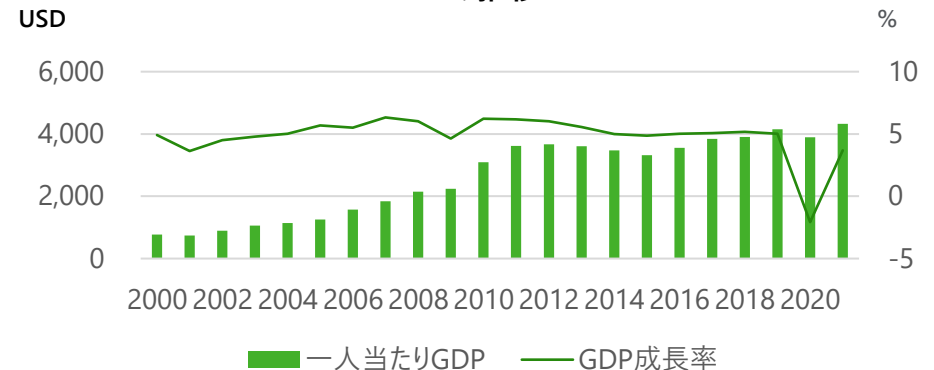
出所：外務省HP, DAC List of ODA Recipients 2022, THE WORLD BANK Open Data

### 情報通信事項

携帯普及率	66%（2021年時点）
インターネットアクセスを有する家庭	82%（2021年時点）

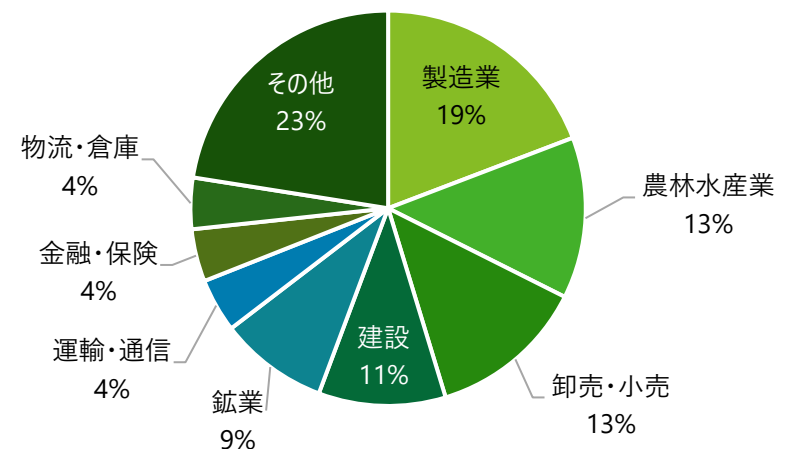
出所：International Telecommunication Union

### GDPの推移



出所：THE WORLD BANK Open Data

### GDP構成比（2021年時点）



出所：JETROを基にDTT作成

発行：中小機構 国際交流センター

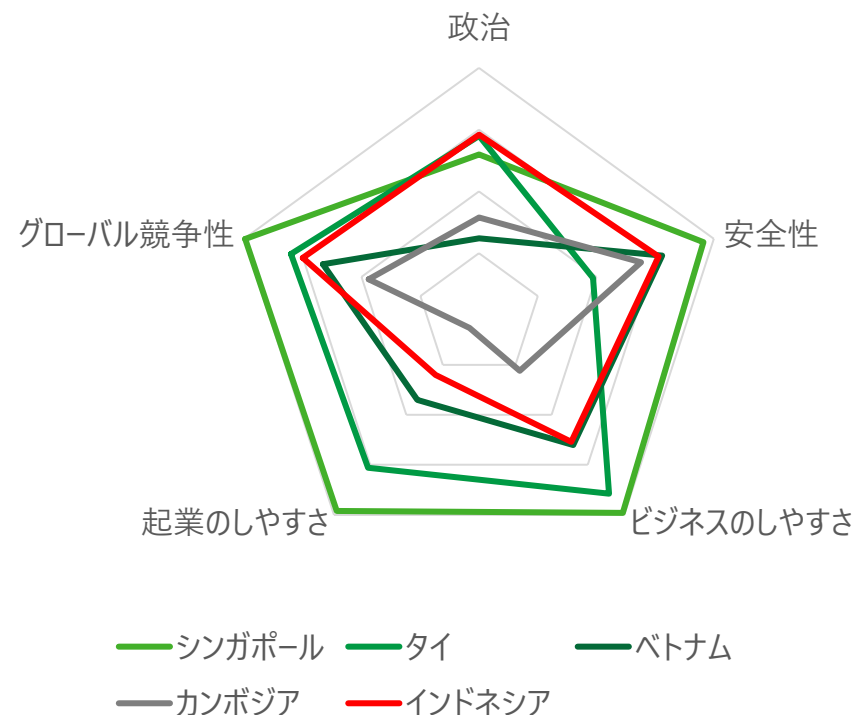
# 東南アジア5か国で比較すると、インドネシアは政治が安定している一方、起業のしやすさの面では劣っている

## ビジネス環境

グローバルランキング

観点	指標	世界順位
政治	Democracy Index 2022 (民主主義指数)	54位/167か国
安全性	Global Peace Index 2022 (世界平和度指数)	47位/163か国
ビジネスのしやすさ	Doing Business 2020 Score (ビジネス環境改善指数)	73位/190か国 (69.6/100点)
起業のしやすさ	Starting a Business 2020	140位/190か国
グローバル競争性	Global Competitiveness 2019 (世界競争力報告)	50位/141か国

東南アジア4か国との比較



# インドネシアは国産品の競争力強化をはじめ、EV分野およびデジタル分野に重点を置いた政策を実施している。また、SU創出を目指す政策も複数実行されている

## 主要な産業政策

	政策	概要
主要な産業政策	Making Indonesia 4.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>インドネシアの国内製造業の活性化を図る産業政策であり、飲料（F&amp;B）、アパレル、自動車、化学、電機の5分野を中心に、インダストリー4.0の導入を目指している</li> <li>2020年までの指標としてGDPの2%を研究・開発・設計およびイノベーションに配分するなどの3つを掲げ、イノベーション・エコシステムの形成や中小企業の育成等10の優先項目を示している</li> </ul>
	国産品優先（P3DN）政策	<ul style="list-style-type: none"> <li>2018年に開始し、国産品の競争力強化、国産品利用促進を図ることを目的とする政策である</li> <li>工業省は、2022年に国産品への輸入代替目標を2019年の35%としている</li> <li>政府調達品について満たすべき国産比率を指定しているうえ、間接的な影響として、完成品の輸入許可も運用が厳格化する動きをもたらしている</li> </ul>
	EV普及政策	<ul style="list-style-type: none"> <li>インドネシア政府は、ASEANにおけるEVのハブを目指して、二輪・四輪の電動化計画を推進している</li> <li>2019年8月にはバッテリーEV（以下BEV）の開発促進に関する大統領令（No.15/2019）を発令し、BEVの普及と国産化を推進していく方針</li> <li>35年までに二輪車では325万台（同約30%）四輪車では100万台（全生産台数の約30%）のBEV生産目標を打ち出している</li> </ul>
主要なSU支援策・取組	Indonesia's Eコマース Roadmap	<ul style="list-style-type: none"> <li>2020年までにインドネシア国内のEコマース取引量が130百万米ドルに達することを目標として制定された</li> <li>Eコマース企業への資金支援やCyber Securityの強化によるオンライン取引の増加を図る</li> <li>SU向けの支援である資金調達、税制、教育と人材等の8分野の取り組みを掲げている</li> <li>投資家への税緩和として、総売上高が約360,000米ドル以下のSUへ投資する投資家に対し、税率が引き下げられる方針が示されている</li> </ul>
	1000StartupDigital	<ul style="list-style-type: none"> <li>2020 Go Digital Visionで掲げられた3つの目標のうちの一つである「デジタル系スタートアップ1,000社の創業支援」が具体化された運動</li> <li>2020年までに1000社以上、そして10億ドルを超える評価のデジタル系SUを輩出するための政策イニシアチブであり、一般市民向けのコーチングプログラムが行われている</li> <li>コーチングプログラムの特徴としては、起業家はすべて無料で利用可能であること、コワーキングスペースが無料で提供されていること、オンライン、オフラインどちらでも講座が受講可能であることが挙げられる</li> </ul>

# 他国と比較して、インドネシアは貧困問題や健康格差や都市化問題等の課題を抱えている

## 社会課題：SDGs達成状況（2022年）

【凡例】

■ 深刻な課題がある	↓ 深刻な課題がある
■ 重要な課題がある	→ 重要な課題がある
■ 課題が残る	↗ 課題が残る
■ 達成済み	↑ 達成済み
■ 情報なし	- 情報なし

SDGs項目	ケニア	エジプト	ナイジェリア	南アフリカ共和国	インド	バトナム	タイ	インドネシア	シンガポール	カンボジア
1.【貧困】No Poverty	→	→	↓	↓	↗	↑	↑	↗	↑	↗
2.【飢餓】Zero Hunger	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
3.【保健】Good Health and Well-being	→	↗	→	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗
4.【教育】Quality education	↗	↗	-	→	→	↑	↑	↑	↑	↗
5.【ジェンダー】Gender equality	↗	↗	↗	↑	→	↗	↗	↗	↗	→
6.【水・衛生】Clean water and sanitation	→	↑	↗	↗	↗	↑	↑	↑	↑	↗
7.【エネルギー】Affordable and clean energy	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗	↗
8.【成長・雇用】Decent work and economic growth	→	↗	→	→	↗	↗	↗	↑	↗	→
9.【イノベーション】Industry, innovation and infrastructure	↗	↗	→	↗	↗	↗	↑	↗	↑	→
10.【不平等】Reduced inequalities	-	↑	-	-	-	↓	↗	↗	-	-
11.【都市】Sustainable cities and communities	→	↗	↓	↗	↓	↗	→	→	↗	↗
12.【生産・消費】Responsible consumption and production	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	→	↑
13.【気候変動】Climate action	↑	↑	↑	↗	↑	↗	→	↗	↑	↑
14.【海洋資源】Life below water	↗	→	→	→	→	→	→	→	→	→
15.【陸上資源】Life on land	→	↗	↓	→	→	→	→	→	↓	↗
16.【平和】Peace, justice and strong institutions	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
17.【実施手段】Partnerships for the goals	↓	↓	-	↗	→	↗	↓	→	↗	→

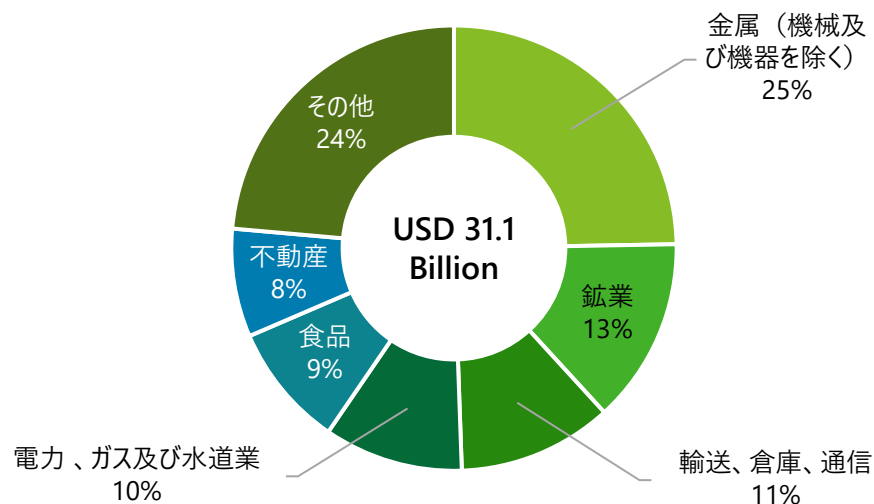
出所：[SUSTAINABLE DEVELOPMENT REPORT](#)

# FDIでは金属が約1/4を占めており、日本企業の約50%が製造業分野に進出している

## 投資額から見る有望分野

### 海外直接投資（FDI）セクター内訳（2021年）

\*銀行と石油・ガス部門への投資を除く



出所：[Investment outlook Indonesia 2022 \(arc-group.com\)](https://www.arc-group.com/investment-outlook-indonesia-2022)

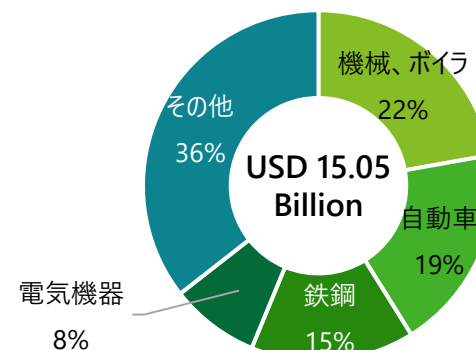
### 政府によるFDI奨励分野

大統領規程2021年10号4条では以下の基準を満たす分野を優先事業分野とする

1. 国家戦略プログラム/プロジェクトであること
2. 資本集約的であること
3. 労働集約的であること
4. ハイテクであること
5. パイオニアであること
6. 輸出志向であること
7. 研究開発、イノベーション活動を志向するものであること

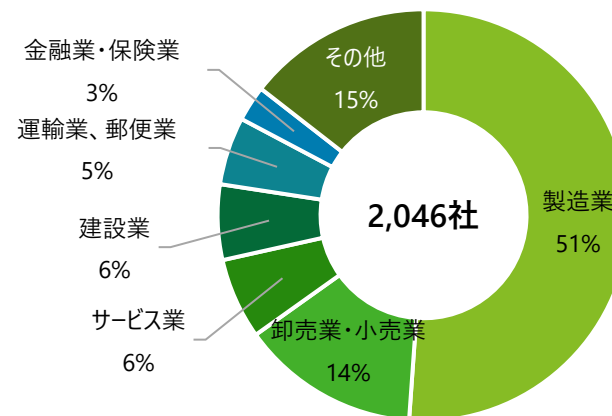
出所：[JETRO HP](https://www.jetro.go.jp/press/2021/07/07_01.html)

### 日本からの輸出品目（2022年）



出所：[the United Nations COMTRADE database](https://comtrade.un.org/)

### 日本企業の進出分野社数（2021年）



出所：外務省「[海外進出日系企業拠点数調査](https://www.mof.go.jp/press/2022/07/07_01.html)」

# インドネシアでは中小・零細事業者の60業種において外資参入が禁止されており、46業種において、現地協同組合との協業が原則とされている

## 外資に関する規制

規制		概要
ネガティブリスト	禁止業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>禁止業種は、国防関連活動、賭博、大麻栽培、酒類製造、珊瑚採取、化学兵器製造、オゾン層破壊原料製造等である（2007年第25号投資法、大統領規程2021年第10号（大統領規程2021年第49号で改訂））</li> <li>中小・零細事業者、協同組合のために留保される計60業種への外国投資の参入を禁止する（大統領規程2021年第10号（大統領規程2021年第49号で改訂））</li> </ul>
	規制業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>外国資本による投資を規制する業種は大統領規程2021年第10号（大統領規程2021年第49号で改訂）により規制されている</li> <li>中小・零細事業者、協同組合とのパートナーシップが条件付けられる分野は計46分野がある</li> <li>外資比率が制限される分野（ローカル企業との合弁義務）は武器・火器、軍事用車両・船舶・航空機、レーダー、国内海運・水上輸送、空運、宅配、メディア（拡張時）などである</li> <li>アルコール飲料の卸し、屋台販売を含む小売は、アルコール飲料の管理・監督分野の法令に基づく強い規制と監督下に置かれる</li> </ul>
資本に関する規制		<ul style="list-style-type: none"> <li>禁止業種を除き外資による出資が可能だが、一部の業種には外資出資比率の上限が定められている（大統領規程2021年第10号（大統領規程2021年第49号で改訂））</li> <li>外資の出資49%まで制限されている分野は武器・火器、軍事用車両・船舶・航空機、レーダー、国内海運・水上輸送、空運、宅配である</li> <li>金融・銀行業についても別途、規定がある。たとえば、保険会社への外資出資比率は、2018年4月17日付政令2018年第14号（2020年1月16日付政令2020年第3号で変更）にて80%までに規制されている</li> <li>外国資本の場合、製造業・非製造業の区別なく、払込資本金は100億ルピア以上である</li> </ul>

# インド

# 一人当たりGDPが堅調に成長しており、GDPに占める第三次産業の割合も高いが、IT普及率には遅れがみられる

## 基礎情報

### 一般的事項

所得区分	Lower Middle Income Country
名目GDP	USD 3兆1,763億（2021年時点）
人口	14億1,717万人（2022年時点）
宗教	ヒन्दウー教、イスラム教、キリスト教 等
主な民族	<ul style="list-style-type: none"> <li>インド・アーリヤ族（72.0%）</li> <li>ドラビダ族（25.0%）等（2000年時点）</li> </ul>
言語	ヒンディー語等
政治体制	共和制

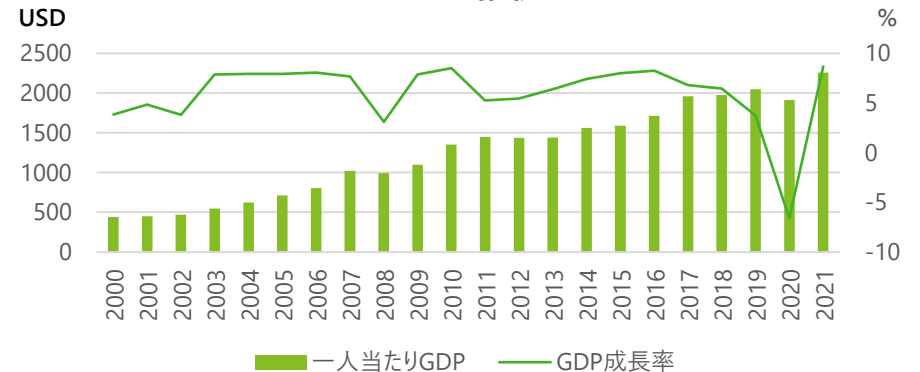
出所：外務省HP, DAC List of ODA Recipients 2022, THE WORLD BANK Open Data, CIA The World Factbook

### 情報通信事項

携帯普及率	N/A
インターネットアクセスを有する家庭	24%（2018年時点）

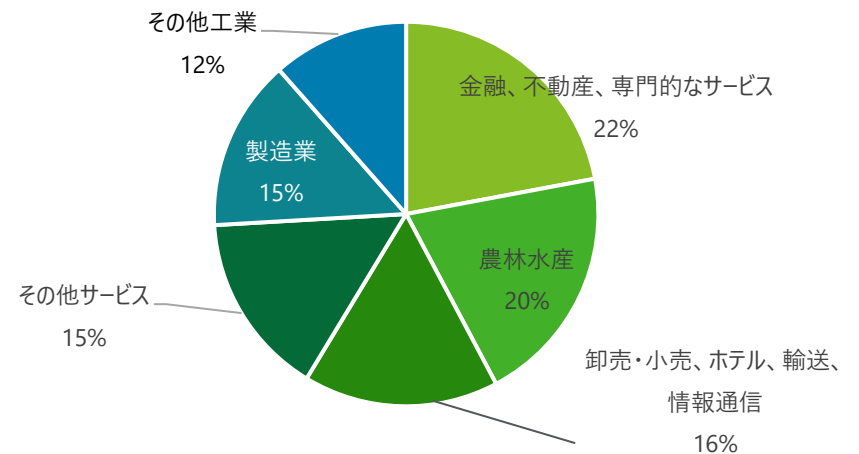
出所：International Telecommunication Union

### GDPの推移



出所：THE WORLD BANK Open Data

### GDP構成比（2020-2021年時点）



出所：StatisticsTimes 2021



# インドは、比較的ビジネスしやすい国であり、特にグジャラート州およびカルナータカ州が最も優れたSUエコシステムを持つ

## ビジネス環境

### グローバルランキング

観点	指標	世界順位
政治	Democracy Index 2022 (民主主義指数)	46位/167か国
安全性	Global Peace Index 2022 (世界平和度指数)	135位/163か国
ビジネスのしやすさ	Doing Business 2020 Score (ビジネス環境改善指数)	63位/190か国 (71/100点)
起業のしやすさ	Starting a Business 2020	136位/190か国
グローバル競争性	Global Competitiveness 2019 (世界競争力報告)	68位/141か国

### 州別SUランキング \*12021年版



\*1 商工省産業政策促進局 (Department of Industry Policy and Promotion: DIPP)が各州のSU・エコシステムを7つカテゴリで総合的に評価したものである

# インドは輸入に依存しない自立した産業構造を目指す政策を導入しており、SU国家支援策であるStartup India等国家政策と大規模投資を通じて起業を促進している

## 主要な産業政策

	政策	概要
主要な産業政策	自立したインド (Self Reliant India)	<ul style="list-style-type: none"> <li>モディ首相は2020年に20兆ルピーの特別経済政策を備えたSelf Reliant India政策を発表した</li> <li>従前のMake in Indiaに経済安全保障や輸入依存の低減方針を加え、世界のサプライチェーンにおける競争からインドを独立させることを目標に掲げる</li> <li>自立したインドを達成するために、生産連動インセンティブ (PLI) スキームや国家インフラ開発計画、エネルギーの自立等各種主要政策が発表された</li> </ul>
	国会インフラプライム (2019)	<ul style="list-style-type: none"> <li>経済・社会両面でのインフラサービスの質改善、生活水準をグローバル水準に向上させることを目指す</li> <li>主要セクターは交通、物流、エネルギー、水・衛生、通信、社会インフラ、商業インフラが挙げられる</li> </ul>
	国家インフラ統合計画 (PM Gati Shakti, 2019)	<ul style="list-style-type: none"> <li>各省・各州政府横断のインフラ開発に関するマスタープランである</li> <li>シームレスなマルチモーダルコネクティビティを確立する事でインドにおける経済・産業発展のための礎を構築するために、① 16の省庁を一つのデジタルプラットフォームで連携、②各省庁・地方政府が取り組むインフラ開発制度の集約、③織物、医療品、農業、工業、電子等の幅広い産業クラスターの考慮が行われている</li> </ul>
主要なSU支援策・取組	スタートアップ・インド (2016)	<ul style="list-style-type: none"> <li>モディ首相は、2015年の独立記念日にインド発のベンチャー企業育成構想を発表し、翌年にはその構想を「スタートアップ・インド」として具体化された</li> <li>スタートアップ・インドでは法人登録後5年未満のイノベーション、テクノロジー、知的財産等に関する企業に対し、法人税の3年間免除、特許取得コストに係る法的・金融支援、許認可の簡素化等の便宜が図れる</li> <li>また、今後4年間で1,000億ルピー (約1,700億円) 規模のファンドを設立し、SU企業に資金を投入する計画</li> </ul>
	Startup India Seed Fund Scheme (2021)	<ul style="list-style-type: none"> <li>概念実証、プロトタイプ開発、製品試験、市場参入、商業化のためにSUに資金援助を提供することを目的としている</li> <li>政府は今後4年間で92.5億ルピー (USD 1億2500万) をスキーム基金に割り当てた</li> </ul>
	ASPIREスキーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>アグロビジネス産業における満たされていない社会的ニーズのためのイノベーションを奨励することを目的として、インド全土に技術センターとインキュベーションセンターのネットワークを構築するために導入された</li> <li>工場・機械設備 (土地・インフラを除く) の費用の100% を援助するなどの資金援助を行っている</li> </ul>

# インドは生産・消費、気候変動には対応しているが、 飢餓や保健、雇用等には深刻な課題を抱える

## 社会課題：SDGs達成状況（2022年）

## 【凡例】

■ 深刻な課題がある	↓ 深刻な課題がある
■ 重要な課題がある	→ 重要な課題がある
■ 課題が残る	↗ 課題が残る
■ 達成済み	↑ 達成済み
■ 情報なし	- 情報なし

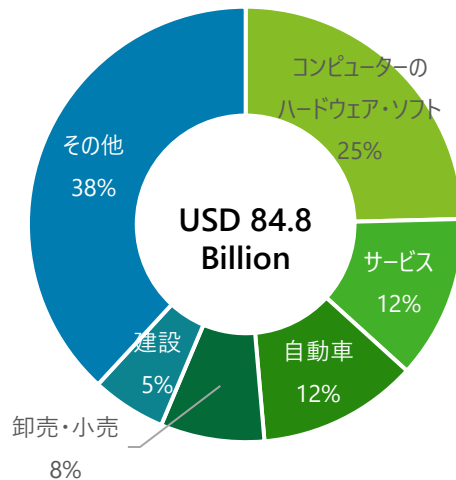
SDGs項目	ケニア	エジプト	ナイジェリア	南アフリカ共和国	インド	バトナム	タイ	インドネシア	シンガポール	カンボジア
1.【貧困】No Poverty	→	→	↓	↓	↗	↑	↑	↗	↑	↗
2.【飢餓】Zero Hunger	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
3.【保健】Good Health and Well-being	→	↗	→	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗
4.【教育】Quality education	↗	↗	-	→	→	↑	↑	↑	↑	↗
5.【ジェンダー】Gender equality	↗	↗	↗	↑	→	↗	↗	↗	↗	→
6.【水・衛生】Clean water and sanitation	→	↑	↗	↗	↗	↑	↑	↑	↑	↗
7.【エネルギー】Affordable and clean energy	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗	↗
8.【成長・雇用】Decent work and economic growth	→	↗	→	→	↗	↗	↗	↑	↗	→
9.【イノベーション】Industry, innovation and infrastructure	↗	↗	→	↗	↗	↗	↑	↗	↑	→
10.【不平等】Reduced inequalities	-	↑	-	-	-	↓	↗	↗	-	-
11.【都市】Sustainable cities and communities	→	↗	↓	↗	↓	↗	→	→	↗	↗
12.【生産・消費】Responsible consumption and production	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	→	↑
13.【気候変動】Climate action	↑	↑	↑	↗	↑	↗	→	↗	↑	↑
14.【海洋資源】Life below water	↗	→	→	→	→	→	→	→	→	→
15.【陸上資源】Life on land	→	↗	↓	→	→	→	→	→	↓	↗
16.【平和】Peace, justice and strong institutions	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
17.【実施手段】Partnerships for the goals	↓	↓	-	↗	→	↗	↓	→	↗	→

出所：[SUSTAINABLE DEVELOPMENT REPORT](#)

# FDIではコンピュータおよびサービス業がメインだが、日本企業はそれらの分野に加えて、製造業および金融・保険業にも多く進出している

## 投資額から見る有望分野

海外直接投資（FDI）セクター内訳（2021年）



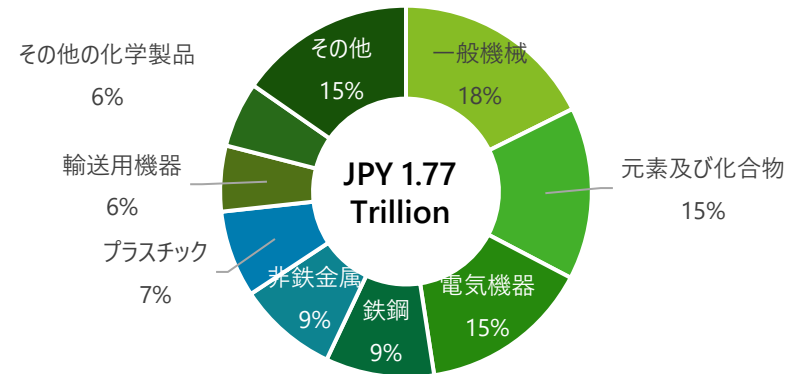
出所：[Invest India 2022](#)

## インド政府によるFDI奨励分野

- 製造業
  - インフラ開発
  - 電力開発・送電
  - 再生可能エネルギー
  - 科学研究開発 等
- ※内資・外資企業を問わず

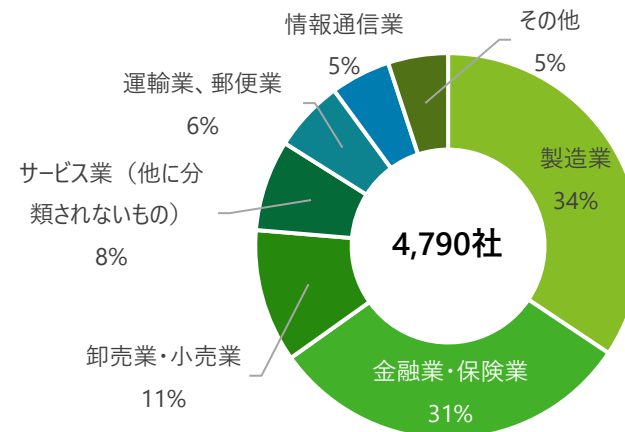
出所：[JETRO HP](#)

日本からの輸出品目（2022年）



出所：[財務省「貿易統計」](#)

日本企業の進出分野社数（2021年）



出所：外務省「[海外進出日系企業拠点数調査](#)」

発行：中小機構 国際交流センター

# インドでは、外国直接投資はネガティブ・リストや禁止リストに該当しなければ、出資比率100%までの直接投資が自動認可されている

## 外資に関する規制

規制		概要
ネガティブリスト	禁止業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>宝くじ（民間・政府宝くじ、オンライン抽選などを含む）</li> <li>賭博、カジノ（賭博場）を含む</li> <li>チット・ファンド（賭博事業）</li> <li>ニデイ会社（互助金融会社）</li> <li>譲渡可能開発権</li> <li>不動産業または農家の建設</li> <li>タバコまたはその代替品から生成された葉巻、チェルート、たばこ、およびシガレットの製造</li> <li>原子力および鉄道事業（認められている業務以外）</li> </ul>
	規制業種および出資比率	<ul style="list-style-type: none"> <li>銀行業（74%）</li> <li>保険業（74%）</li> <li>民間航空業（49%）</li> <li>空港（地上業務100%、対エア・インディア社49%）</li> <li>通信サービス業（49%超の場合は政府による個別認可取得が条件）</li> <li>石油精製および天然ガス（49%）</li> <li>防衛機器産業（74%）</li> <li>印刷出版業（26%）</li> <li>放送業（49%）</li> <li>小売業（単一ブランド小売業100%、総合小売業51%）</li> <li>電力取引所（49%）</li> <li>年金業（49%）</li> </ul>
資本に関する規制		<ul style="list-style-type: none"> <li>会社形態による最低資本金規制はなくなったが、企業省は最低資本の金額を規定できる（会社改正法2015）</li> </ul>

# ナイジェリア

# ナイジェリアはIT普及率が低く、主要産業においては農林水産業や製造業等、1次・2次産業の割合が高い

## 基礎情報

### 一般的事項

所得区分	Lower Middle Income Country
名目GDP	USD 4,408億 (2021年時点)
人口	2億1,854万人 (2022年時点)
宗教	イスラム教、キリスト教、伝統宗教 等
主な民族	<ul style="list-style-type: none"> <li>ハウサ族 (30.0%)</li> <li>ヨルバ族 (15.5%)</li> <li>イグボ族 (15.2%)</li> <li>フラニ族 (6.0%) 等 (2018年時点)</li> </ul>
言語	英語、各民族語
政治体制	連邦共和制

出所：外務省HP, DAC List of ODA Recipients 2022, THE WORLD BANK Open Data, CIA The World Factbook

### 情報通信事項

携帯普及率	N/A
インターネットアクセスを有する家庭	8% (2017年時点)

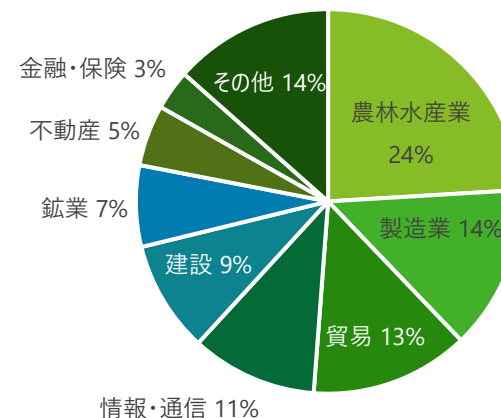
出所：International Telecommunication Union

### GDPの推移



出所：THE WORLD BANK Open Data

### GDP構成比 (2021年時点)



出所：Central Bank of Nigeria

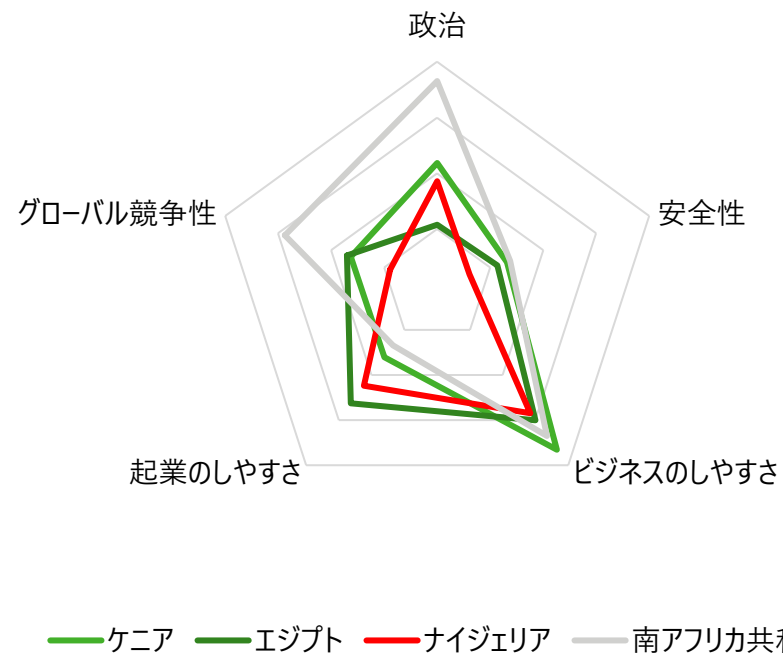
# ナイジェリアはアフリカ4か国の中でもビジネス環境の指数が全体的に低い

## ビジネス環境

グローバルランキング

観点	指標	世界順位
政治	Democracy Index 2022 (民主主義指数)	105位/167か国
安全性	Global Peace Index 2022 (世界平和度指数)	143位/163か国
ビジネスのしやすさ	Doing Business 2020 Score (ビジネス環境改善指数)	131位/190か国 (56.9/100点)
起業のしやすさ	Starting a Business 2020	105位/190か国
グローバル競争性	Global Competitiveness 2019 (世界競争力報告)	116位/141か国

アフリカ4か国との比較



出所：Democracy Index 2022, Global Peace Index 2022, Doing Business 2020 Score, Starting a Business 2020, Global Competitiveness 2019を基にDTT作成



# ナイジェリアは貧困脱却・雇用の創出等、経済成長に重きを置いた政策を実施しており、SU法も2022年に制定され、制度設計が進められることが期待できる

## 主要な産業政策

	政策	概要
主要な産業政策	Vision2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>ナイジェリアが2020年まで世界第20位以内の経済大国になることを目標に設計されており、以下2つの目標を掲げている               <ol style="list-style-type: none"> <li>人的資源・天然資源の有効活用による高度経済成長の実現</li> <li>経済成長を全国民のための公平な社会開発に転換する</li> </ol> </li> </ul>
	National Development Plan (2021-2025)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vision2020および経済回復成長計画 (ERGP)に基づく国家開発計画であり、以下4つの目標を掲げている               <ol style="list-style-type: none"> <li>平均4.6%のGDP成長</li> <li>3,500万人の貧困脱却</li> <li>2,100万人の正規雇用の創出</li> <li>歳入対GDP比15%</li> </ol> </li> </ul>
	The National Integrated Infrastructure Master Plan	<ul style="list-style-type: none"> <li>ナイジェリアのインフラ投資を導き、国民経済に付加価値を与え、特にインフラ開発への民間部門の参加を強化することを目的として2012年に初めて策定された政府の戦略文書</li> <li>新型コロナウイルス感染症のパンデミックと、各省庁 (MDA) の中期セクター戦略 (MTSS) からのインプットを通じて予想される将来の需要を反映するように2020年に改訂された</li> </ul>
主要なSU支援策・取組	ナイジェリア・スタートアップ法2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>ナイジェリアにおけるSUの発展のための法的および制度的枠組みを提供し、規制面の支援、税制・財政上の優遇措置、資金調達、トレーニングなどに関する規定を定めた法律</li> <li>「スタートアップ・ラベル取得済み企業」を対象としており、設立から10年以内の有限会社で、株式の51%以上を1人以上のナイジェリア人が保有していることが条件。スタートアップ・ラベルを取得すると、当該スタートアップおよび従業員や投資家が以下の税制上の優遇措置を受けることができる</li> </ul>
	National Policy on Micro, Small, Medium Enterprises	<ul style="list-style-type: none"> <li>ナイジェリア連邦産業貿易投資省 (FMITI) が2021年に策定</li> <li>MSME向け法規制整備、金融支援へのアクセス改善、BDSの促進等に取り組む</li> </ul>

# ナイジェリアは、アフリカ地域の中でも飢餓や貧困、雇用等 深刻な課題を多数抱える

## 社会課題：SDGs達成状況（2022年）

【凡例】

■ 深刻な課題がある	↓ 深刻な課題がある
■ 重要な課題がある	→ 重要な課題がある
■ 課題が残る	↗ 課題が残る
■ 達成済み	↑ 達成済み
■ 情報なし	- 情報なし

SDGs項目	ケニア	エジプト	ナイジェリア	南アフリカ共和国	インド	バトナム	タイ	インドネシア	シンガポール	カンボジア
1.【貧困】No Poverty	→	→	↓	↓	↗	↑	↑	↗	↑	↗
2.【飢餓】Zero Hunger	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
3.【保健】Good Health and Well-being	→	↗	→	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗
4.【教育】Quality education	↗	↗	-	→	→	↑	↑	↑	↑	↗
5.【ジェンダー】Gender equality	↗	↗	↗	↑	→	↗	↗	↗	↗	→
6.【水・衛生】Clean water and sanitation	→	↑	↗	↗	↗	↑	↑	↑	↑	↗
7.【エネルギー】Affordable and clean energy	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗	↗
8.【成長・雇用】Decent work and economic growth	→	↗	→	→	↗	↗	↗	↑	↗	→
9.【イノベーション】Industry, innovation and infrastructure	↗	↗	→	↗	↗	↗	↑	↗	↑	→
10.【不平等】Reduced inequalities	-	↑	-	-	-	↓	↗	↗	-	-
11.【都市】Sustainable cities and communities	→	↗	↓	↗	↓	↗	→	→	↗	↗
12.【生産・消費】Responsible consumption and production	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	→	↑
13.【気候変動】Climate action	↑	↑	↑	↗	↑	↗	→	↗	↑	↑
14.【海洋資源】Life below water	↗	→	→	→	→	→	→	→	→	→
15.【陸上資源】Life on land	→	↗	↓	→	→	→	→	→	↓	↗
16.【平和】Peace, justice and strong institutions	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
17.【実施手段】Partnerships for the goals	↓	↓	-	↗	→	↗	↓	→	↗	→



# ナイジェリアでは、武器・弾薬製造等の軍事関連産業や麻薬等の製造・販売業が禁止されているものの、外資に対して強い出資制限等は存在しない

## 外資に関する規制

規制		概要
ネガティブリスト	禁止業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>ナイジェリア投資促進委員会法によって、以下の4業種は規制されている               <ul style="list-style-type: none"> <li>武器・弾薬等の製造業</li> <li>麻薬および向精神薬の製造・販売業</li> <li>軍事・準軍事的な衣類および携行品の製造（警察、税関、出入国管理、刑務所業務に関する衣類および携行品を含む）</li> <li>連邦評議会（The Executive Council of The Federation）が随時決定するその他の事項</li> </ul> </li> </ul>
	規制業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>以下の2業種は、外国人による投資が認められていない。               <ul style="list-style-type: none"> <li>民間警備会社</li> <li>国内海上輸送業</li> </ul> </li> </ul>
	出資比率	<ul style="list-style-type: none"> <li>特に制限なし。外資100%による投資も可能（ただし、石油・ガス・エンジニアリング分野には、出資規制あり）</li> </ul>
資本に関する規制		<ul style="list-style-type: none"> <li>ナイジェリアの投資に関して、外国資本が入る場合は、最低株式資本1,000万ナイラが必要（会社および関連事項に関する法律（Companies and Allied Matters Act：CAMA2020））</li> </ul>
その他規制		<ul style="list-style-type: none"> <li>外国企業の土地所有は原則不可。99年間を上限に、リース可能（1978年土地用法（Land Use Act of 1978））</li> <li>外国企業は、その営業許可および外国人採用枠の取得のために、現金または設備・機械の輸入による資本導入を証明する証拠の提示が必要</li> </ul>

# エジプト

エジプトでは家庭におけるインターネットやスマートフォンの普及率が高い。  
突出して大きな産業はなく、製造業や卸売、農林水産業、不動産業が約半数を占める

## 基礎情報

### 一般的事項

所得区分	Lower Middle Income Country
名目GDP	USD 4,041億（2021年時点）
人口	1億926万人（2021年時点）
宗教	イスラム教、キリスト教 等
主な民族	<ul style="list-style-type: none"> <li>アラブ人（99.7%）</li> <li>その他（0.3%）等（2006年時点）</li> </ul>
言語	アラビア語、英語
政治体制	共和制

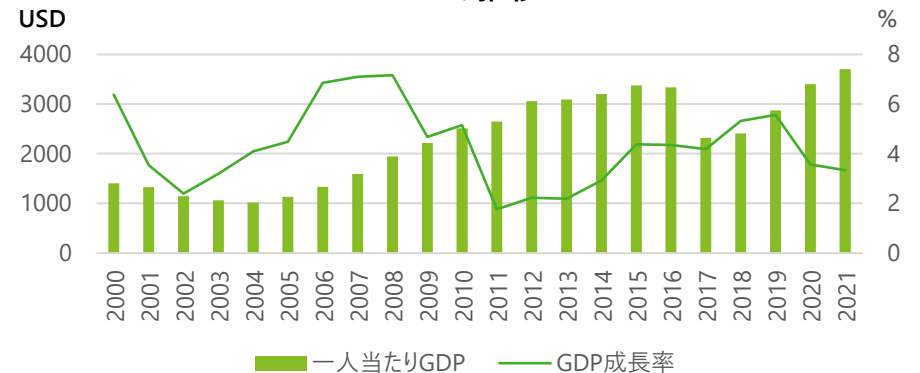
出所：[外務省HP](#), [DAC List of ODA Recipients 2022](#), [THE WORLD BANK Open Data](#), [CIA The World Factbook](#)

### 情報通信事項

携帯普及率	97%（2022年時点）
インターネットアクセスを有する家庭	73%（2022年時点）

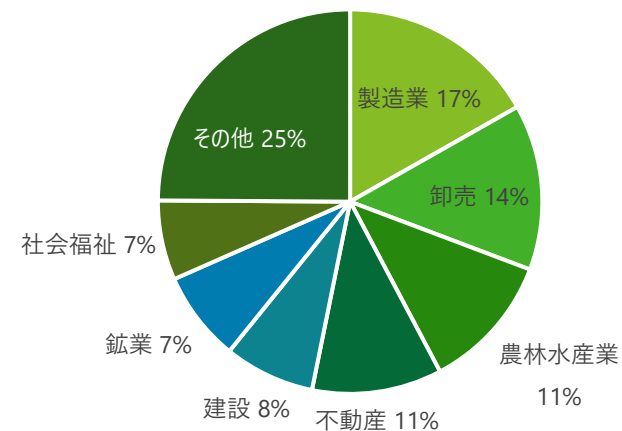
出所：[International Telecommunication Union](#)

### GDPの推移



出所：[THE WORLD BANK Open Data](#)

### GDP構成比（2022年時点）



出所：[MPED](#)等のデータを基にDTT作成

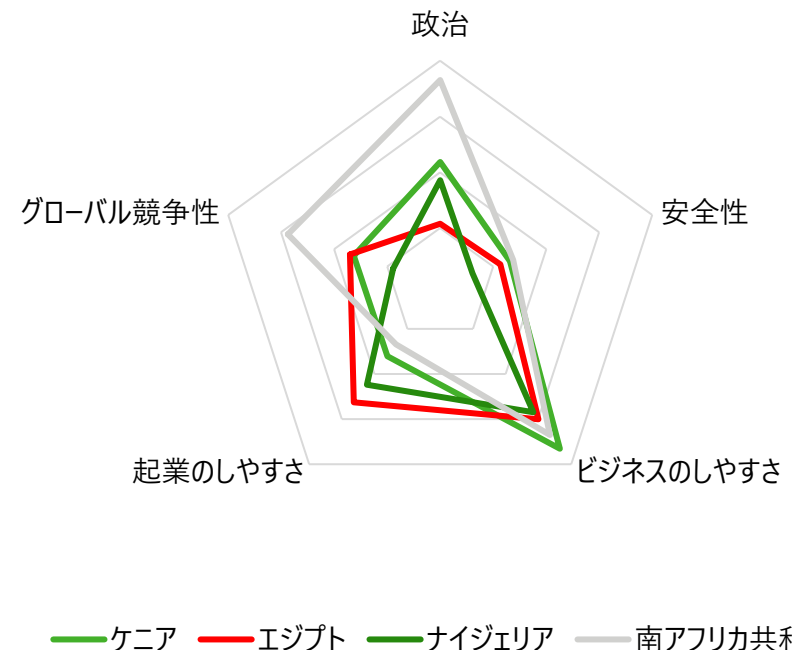
# エジプトはアフリカ4か国で比較すると平均的なビジネス環境を有するが クーデター等による政治不安の影響が政治における指数がやや低い

## ビジネス環境

### グローバルランキング

観点	指標	世界順位
政治	Democracy Index 2022 (民主主義指数)	131位/167か国
安全性	Global Peace Index 2022 (世界平和度指数)	126位/163か国
ビジネスのしやすさ	Doing Business 2020 Score (ビジネス環境改善指数)	114位/190か国 (60.1/100点)
起業のしやすさ	Starting a Business 2020	90位/190か国
グローバル競争性	Global Competitiveness 2019 (世界競争力報告)	93位/141か国

### アフリカ4か国との比較



# エジプトは、テクノロジー分野を2030年までの経済成長の柱としており、政府主導のSUエコシステム構築も盛んである

## 主要な産業政策

	政策	概要
主要な産業政策	Egypt Vision 2030	<ul style="list-style-type: none"> <li>2016年1月に発表された国家アジェンダで、国連の持続可能な開発目標と2063年のアフリカの持続可能な開発戦略に沿った、8つの主要な国家目標で構成されている</li> <li>経済発展、エネルギー、科学技術およびイノベーション、政府機関の効率化および透明化の4つの領域を重点分野に定める</li> <li>情報・コミュニケーション分野や、デジタルクリエイティビティ分野等における、世界での地位向上を目指す</li> </ul>
	ICT 2030 strategy	<ul style="list-style-type: none"> <li>Digital Egyptの構築を通じて、Egypt Vision 2030の目標達成を目指す戦略</li> <li>ICTインフラの開発、デジタルインクルージョンの促進、知識集約型経済への移行、イノベーションの奨励、汚職の排除、サイバーセキュリティの確保、地域および国際レベルでのエジプトの地位向上を目指す</li> </ul>
	Digital Egypt	<ul style="list-style-type: none"> <li>エジプトをデジタル社会に変革するための基盤となる、包括的なビジョンと計画</li> <li>デジタルトランスフォーメーション、デジタルスキルおよび職種、デジタルイノベーションの3つの主要な施策に基づく</li> </ul>
主要なSU支援策・取組	スマートビレッジの設置	<ul style="list-style-type: none"> <li>2000年に大統領令第355号によって設立されたハイテクビジネス地区</li> <li>通信・情報技術省（MCIT）をはじめとした政府機関、グローバル企業、教育機関等が入居する</li> </ul>
	Technology Innovation and Entrepreneurship Center	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域産業におけるイノベーション、起業家精神の促進を目指し、2010年にスマートビレッジ内に設立</li> <li>現地のICT産業における研究開発の強化、SUへの資金提供を行う</li> <li>大学へのプログラム提供等、産学連携プロジェクトも実施</li> </ul>
	BEDAYA CENTER FOR ENTREPRENEURSHIP	<ul style="list-style-type: none"> <li>GAFIが2011年に立ち上げた政府のインキュベーター</li> <li>資金調達、技術・ビジネス開発、実験室や製造施設等への支援、ネットワーキングイベントの開催を行う</li> </ul>



# エジプトは、アフリカ地域内では比較的深刻な課題が少ないが 飢餓や衛生、雇用等の課題を抱えている

## 社会課題：SDGs達成状況（2022年）

【凡例】	
■ 深刻な課題がある	↓ 深刻な課題がある
■ 重要な課題がある	→ 重要な課題がある
■ 課題が残る	↗ 課題が残る
■ 達成済み	↑ 達成済み
■ 情報なし	- 情報なし

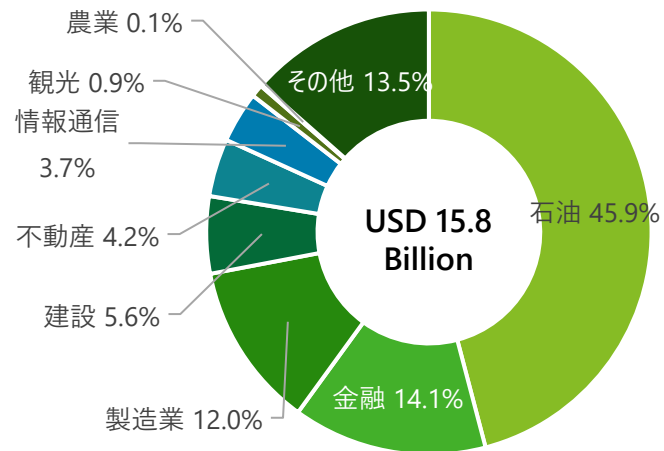
SDGs項目	ケニア	エジプト	ナイジェリア	南アフリカ共和国	インド	ベトナム	タイ	インドネシア	シンガポール	カンボジア
1.【貧困】No Poverty	→	→	↓	↓	↗	↑	↑	↗	↑	↗
2.【飢餓】Zero Hunger	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
3.【保健】Good Health and Well-being	→	↗	→	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗
4.【教育】Quality education	↗	↗	-	→	→	↑	↑	↑	↑	↗
5.【ジェンダー】Gender equality	↗	↗	↗	↑	→	↗	↗	↗	↗	→
6.【水・衛生】Clean water and sanitation	→	↑	↗	↗	↗	↑	↑	↑	↑	↗
7.【エネルギー】Affordable and clean energy	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗	↗
8.【成長・雇用】Decent work and economic growth	→	↗	→	→	↗	↗	↗	↑	↗	→
9.【イノベーション】Industry, innovation and infrastructure	↗	↗	→	↗	↗	↗	↑	↗	↑	→
10.【不平等】Reduced inequalities	-	↑	-	-	-	↓	↗	↗	-	-
11.【都市】Sustainable cities and communities	→	↗	↓	↗	↓	↗	→	→	↗	↗
12.【生産・消費】Responsible consumption and production	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	→	↑
13.【気候変動】Climate action	↑	↑	↑	↗	↑	↗	→	↗	↑	↑
14.【海洋資源】Life below water	↗	→	→	→	→	→	→	→	→	→
15.【陸上資源】Life on land	→	↗	↓	→	→	→	→	→	↓	↗
16.【平和】Peace, justice and strong institutions	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
17.【実施手段】Partnerships for the goals	↓	↓	-	↗	→	↗	↓	→	↗	→

出所：[SUSTAINABLE DEVELOPMENT REPORT](#)

# FDIは石油が約半数を占める。日本からの輸出品目や企業の進出分野は製造業や卸・小売産業が半数以上を占める

## 投資額から見る有望分野

### 海外直接投資（FDI）セクター内訳（2019-2020年）



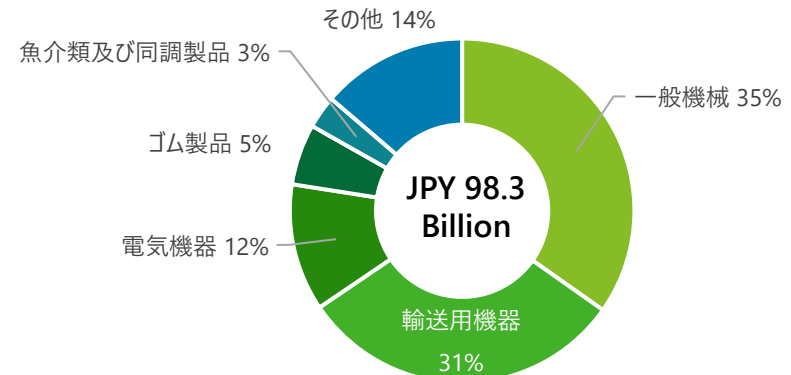
出所：Central Bank of Egypt "Annual Report 2019/2020"

### エジプト政府によるFDI奨励分野

- 新エネルギー、再生可能エネルギー
- 自動車および関連産業
- 薬品の有効成分、抗生物質、化粧品等の製造
- 排水処理、海水淡水化等のエンジニアリング、鉱物採掘
- 観光事業、エコツーリズム、グランツーリズム
- 電気通信および情報技術産業
- 石油関連事業

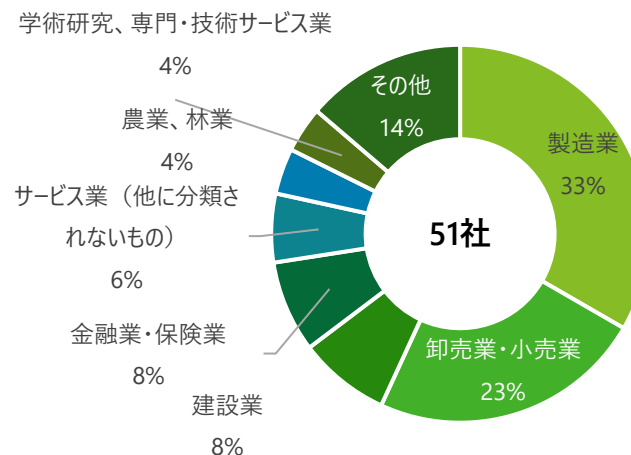
出所：JETRO HP

### 日本からの輸出品目（2022年）



出所：財務省「貿易統計」

### 日本企業の進出分野社数（2021年）



出所：外務省「海外進出日系企業拠点数調査」

発行：中小機構 国際交流センター

# エジプトでは、商業代理業務\*1における同国資本51%以上占有の条件や、会社設立における外国人管理職者数の規定などがある

## 外資に関する規制

規制		概要
ネガティブリスト	規制業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>商業代理業は、エジプト資本100%の企業であることが求められる（商業代理業法（1982年法律120号））</li> <li>商業目的の輸入は、エジプト資本が51%以上の企業であること、資本金は株式会社で500万エジプト・ポンド以上、有限責任会社で200万エジプト・ポンド以上などの輸入登録（ライセンス取得）の条件がある（輸入者登録法（1982年法律121号、2017年7号改定））</li> <li>ただし、投資保護・優遇措置法（1997年法律8号）に基づいて設立された企業は、輸入者登録をすることなく、必要機材・原料等を輸入することが可能。個人の場合は、商業代理業および商業目的の輸入業務はエジプト人に限定されている（エジプト国籍を取得した場合は10年以上経過していること）</li> <li>ガス事業はこれまで政府が独占していたが、認可団体による許可の上、民間企業が輸送・保管・流通・販売・輸入業務を行うことが認められた（2017年法律196号）</li> <li>シナイ半島地域への投資、軍事物資生産および関連産業、タバコおよびタバコ製品製造業への投資については、投資フリーゾーン庁（GAFI）と関係省庁の事前承認が必要である</li> </ul>
	規制業種および出資比率	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資法（2017年法律72号）および会社法（1981年法律159号）のいずれかに基づいて設立された企業について、外国資本の100%出資が認められる</li> </ul>
資本に関する規制		<ul style="list-style-type: none"> <li>出資者の国籍・居住地出資比率にかかわらず、管轄省庁の許可の上、外国企業による会社・組織活動用の土地と建物所有権を認めている（投資法（2017年法律72号））</li> <li>会社組織形態の最低資本金の規定がある <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 株式会社：株式を一般公募する場合は100万LE、一般公募しない場合は25万LE</li> <li>➤ 有限責任：会社設立者間で自由協議の上設定（投資省令2009年90号）</li> <li>➤ 単独株主会社：単独の株主による会社設立が規定され（2018年法律4号）、最低資本金は1,000LEと規定（2022年政令第2928号） <ul style="list-style-type: none"> <li>※保険・銀行・預金・投資分野の企業設立は、株式会社のみ可能であり、最低資本金は500万LE</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>資本金額により、雇用可能な外国人管理職者数が規定されている</li> </ul>

\*1：商業代理業とは、雇用契約なしで製品の販売やサービスの提供等を業務委託者のために実施できる業務を指す

出所：JETRO等を基にDTT作成

# ケニア

# ケニアはアフリカ東部に位置する低中所得国家であり、GDPはコロナ禍時期を除いて成長を続けているものの、産業に占める情報通信業の割合は低い

## 基礎情報

### 一般的事項

所得区分	Lower Middle Income Country
名目GDP	USD 1,103億（2021年時点）
人口	5,300万人（2021年時点）
宗教	伝統宗教、キリスト教、イスラム教 等
主な民族	<ul style="list-style-type: none"> <li>キクユ民族（17.1%）</li> <li>ルヤ民族（14.3%）</li> <li>カレンジン民族（13.4%）</li> <li>ルオ民族（10.7%）</li> <li>カンバ民族（9.8%）等（2019年時点）</li> </ul>
言語	スワヒリ語、英語
政治体制	共和制

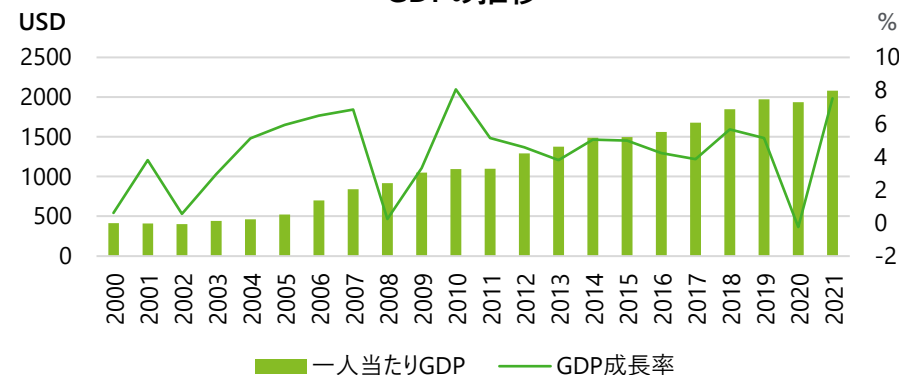
出所：外務省HP, DAC List of ODA Recipients 2022, THE WORLD BANK Open Data, CIA The World Factbook

### 情報通信事項

携帯普及率	47%（2019年時点）
インターネットアクセスを有する家庭	18%（2019年時点）

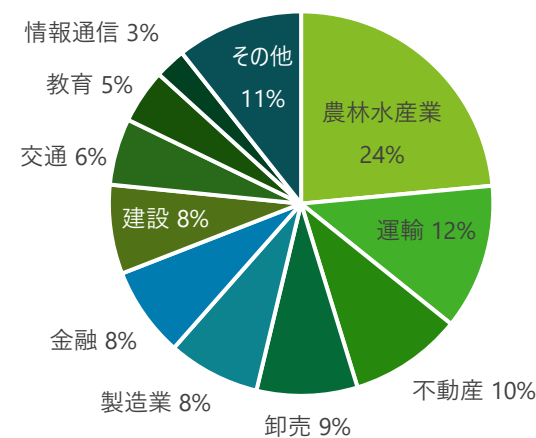
出所：International Telecommunication Union

### GDPの推移



出所：THE WORLD BANK Open Data

### GDP構成比（2021年時点）



出所：Kenya National Bureau of statistics "Kenya Economics Survey 2022"

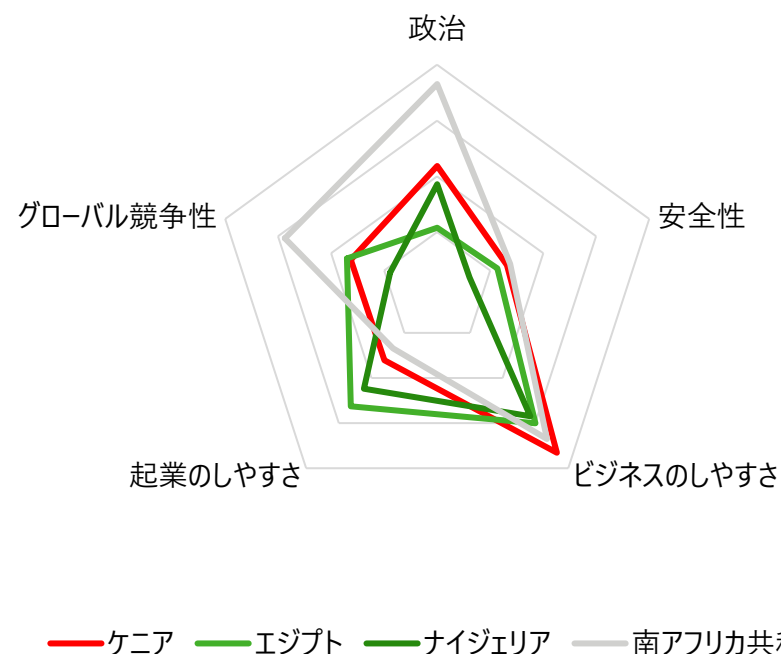
# アフリカ4か国で比較するとケニアはビジネスがしやすい国と言えるが、起業のしやすさおよびグローバル競争性では劣後する

## ビジネス環境

### グローバルランキング

観点	指標	世界順位
政治	Democracy Index 2022 (民主主義指数)	94位/167か国
安全性	Global Peace Index 2022 (世界平和度指数)	120位/163か国
ビジネスのしやすさ	Doing Business 2020 Score (ビジネス環境改善指数)	56位/190か国 (73.2/100点)
起業のしやすさ	Starting a Business 2020	129位/190か国
グローバル競争性	Global Competitiveness 2019 (世界競争力報告)	95位/141か国

### アフリカ4か国との比較



# ケニアはデジタル分野における国家競争力の向上を目指している

## 主要な産業政策

	政策	概要
主要な産業政策	Kenya Vision 2030	<ul style="list-style-type: none"> <li>2008年に発足された、長期的な経済開発プログラム</li> <li>「世界的に競争力があり、2030年までに高い生活の質を伴う繁栄した国」を作ること大目標に掲げ、2030年までの中所得国入りを目指している</li> </ul>
	Big Four Agenda	<ul style="list-style-type: none"> <li>2018年から2022年の第三次中期計画（MTP3）で掲げられた、以下4つの領域を重点目標に定めたアジェンダ               <ul style="list-style-type: none"> <li>食糧安全保障（food security）</li> <li>誰もが手の届く住宅（affordable housing）</li> <li>製造業（manufacturing）</li> <li>誰もが手の届くヘルスケア（affordable healthcare for all）</li> </ul> </li> </ul>
	The Kenya Digital Master Plan 2022-2032	<ul style="list-style-type: none"> <li>ICT分野のインフラ整備等を通じ、デジタル分野における国家レベルでの競争力を強化することを目的として策定</li> <li>デジタルインフラ、電子政府、デジタル人材、デジタルビジネスの4つの柱となる政策を打ち出した、ケニアのICT分野の発展を推進するための基幹政策であり、これに基づく様々な公共投資プロジェクトを展開している</li> </ul>
主要なSU支援策・取組	SME Park（中小企業団地）の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>MSEA（中小企業庁）が、中小企業の国際商業機会の創出のために推進する産業集積地の整備計画</li> </ul>
	シリコン・サバンナプロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> <li>政府が2008年から推進する、技術ハブとなりうる都市整備の計画</li> <li>経済発展の推進役となる企業や人材の呼び込みを目標に、事務所スペース、大学等の設置のほか、2030年までに学校、ホテル、住宅等の整備完了を目指す</li> </ul>
	ケニア国家イノベーション局の設置	<ul style="list-style-type: none"> <li>2013年制定の科学技術イノベーション（STI）法により設置が決定され、2016年活動開始</li> <li>National Innovation Systemの構築やイノベーターへの支援を担当し、実際に商業化のための競争的資金配分を行っている</li> </ul>
	ポリシー・ハッカソンの実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>ドイツ国際協力公社と共同で2019年に実施し、SUやエコシステムに関する優先課題（国内エンジェル投資家へのインセンティブ作り、SUとインキュベーターのスキルギャップ等）を決定した活動</li> </ul>

出所：Kenya Vision HP等を基にDTT作成

# ケニアは、アフリカ地域に共通する貧困や飢餓等の課題を抱えているが、生産・消費や気候変動には比較的対応している

## 社会課題：SDGs達成状況（2022年）

## 【凡例】

■ 深刻な課題がある	↓ 深刻な課題がある
■ 重要な課題がある	→ 重要な課題がある
■ 課題が残る	↗ 課題が残る
■ 達成済み	↑ 達成済み
■ 情報なし	- 情報なし

SDGs項目	ケニア	エジプト	ナイジェリア	南アフリカ共和国	インド	ベトナム	タイ	インドネシア	シンガポール	カンボジア
1.【貧困】No Poverty	→	→	↓	↓	↗	↑	↑	↗	↑	↗
2.【飢餓】Zero Hunger	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
3.【保健】Good Health and Well-being	→	↗	→	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗
4.【教育】Quality education	↗	↗	-	→	→	↑	↑	↑	↑	↗
5.【ジェンダー】Gender equality	↗	↗	↗	↑	→	↗	↗	↗	↗	→
6.【水・衛生】Clean water and sanitation	→	↑	↗	↗	↗	↑	↑	↑	↑	↗
7.【エネルギー】Affordable and clean energy	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗	↗
8.【成長・雇用】Decent work and economic growth	→	↗	→	→	↗	↗	↗	↑	↗	→
9.【イノベーション】Industry, innovation and infrastructure	↗	↗	→	↗	↗	↗	↑	↗	↑	→
10.【不平等】Reduced inequalities	-	↑	-	-	-	↓	↗	↗	-	-
11.【都市】Sustainable cities and communities	→	↗	↓	↗	↓	↗	→	→	↗	↗
12.【生産・消費】Responsible consumption and production	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	→	↑
13.【気候変動】Climate action	↑	↑	↑	↗	↑	↗	→	↗	↑	↑
14.【海洋資源】Life below water	↗	→	→	→	→	→	→	→	→	→
15.【陸上資源】Life on land	→	↗	↓	→	→	→	→	→	↓	↗
16.【平和】Peace, justice and strong institutions	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
17.【実施手段】Partnerships for the goals	↓	↓	-	↗	→	↗	↓	→	↗	→

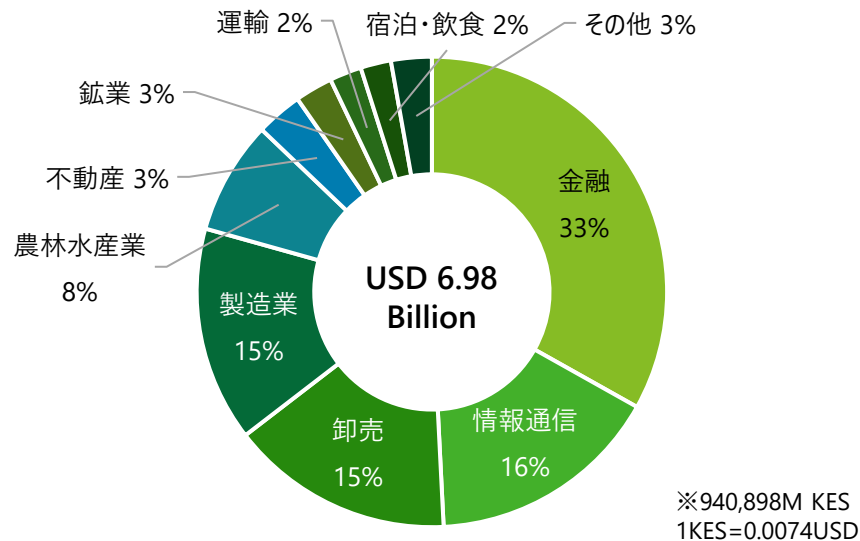
出所： [SUSTAINABLE DEVELOPMENT REPORT](#)



FDIでは金融および情報通信が全体の約半数を占めているが、日本からの輸出品目や企業の進出分野は製造業・卸売等が多く、金融および情報通信等への進出は限定的

## 投資額から見る有望分野

### 海外直接投資（FDI）セクター内訳（2020年）



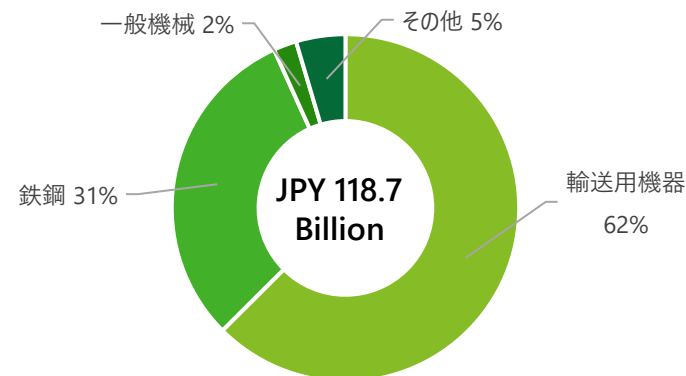
出所：[Central Bank of Kenya "Foreign Investment Survey 2020"](#)

### ケニア政府によるFDI奨励分野

- 農業生産
- 製造業
- インフラおよび公益事業（水道整備、衛生、電力、通信網等を含む）
- 住宅部門
- 情報通信技術
- その他の知識集約型産業
- 天然資源・石油・鉱物の探査事業

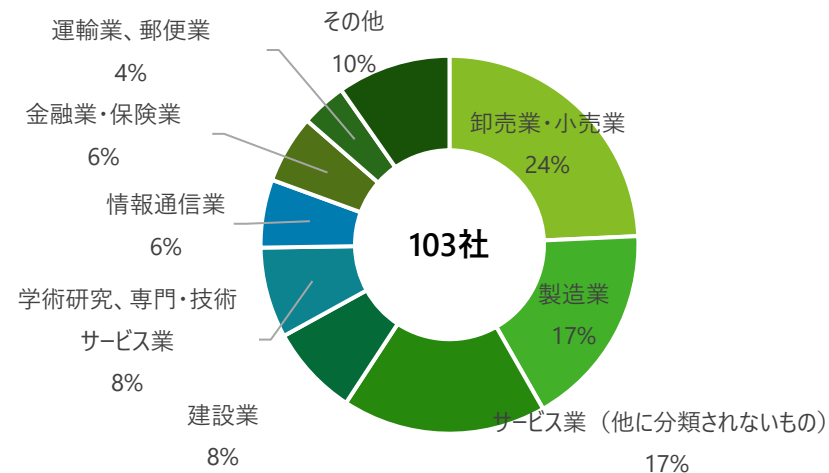
出所：[JETRO HP](#)

### 日本からの輸出品目（2022年）



出所：[財務省「貿易統計」](#)

### 日本企業の進出分野社数（2021年）



出所：外務省「[海外進出日系企業拠点数調査](#)」

発行：中小機構 国際交流センター

# ケニアでは外資が禁止されている業種は存在しないが 10業種において出資比率が規制されている

## 外資に関する規制

規制		概要
ネガティブリスト	禁止業種	<ul style="list-style-type: none"> <li>非公開会社の所有権について制限はなく、外国人投資家が非公開会社を完全に所有することができる</li> <li>金融業、保険業、ICT産業、航空業、海運業、建設業、鉱業、警備業およびエンジニアリング業においては、株式保有比率に関する規制がある</li> </ul>
	規制業種および出資比率	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融業（25%）、保険業（3分の1）、情報通信技術（ICT）産業（30%）、航空業（51%）、海運業（51%）、建設業（登録申請は30%、地元請負事業者としては51%）、鉱業（鉱業権の取得は35%、小規模事業に関わる鉱業権は60%）、警備業（25%）、エンジニアリング業（51%）</li> </ul>
資本に関する規制		<ul style="list-style-type: none"> <li>土地を無期限で所有できるのは、ケニア人またはケニア企業に限定されている。外国人または外国企業による土地所有は、最大99年間のリースとなる（土地管理法）</li> <li>最低資本金は定められていないが、投資証明書の発給条件として「投資額が10万ドル以上であること」という条項があり、事実上の最低資本金とみなされている</li> <li>公共調達へ参加するためには、外国人の株式保有率は最大49%の企業に限られる</li> <li>公共調達・資産処分法（PPADA）では、入札に参加するすべての外国企業は、供給品の40%以上をケニア企業から調達することを義務付けている</li> <li>また、技術移転の場合、入札に参加する外国企業は、「コンサルティングサービス、非コンサルティングサービスについて、少なくとも75%以上の雇用機会をケニア人に確保し、管理職としてケニア人専門家を20%以上確保すること」と規定している</li> <li>鉱業ライセンスの付与に際しては、外国人駐在員からケニア人への技術移転と能力開発を確実にするため、ケニア人の採用と詳細な訓練プログラムの提出が条件となっている</li> </ul>

# 南アフリカ共和国

# 南アフリカ共和国はアフリカ経済を牽引する経済大国であり、ITの普及率やGDPに占める第三次産業の割合が高い

## 基礎情報

### 一般的事項

所得区分	Upper Middle Income Country
名目GDP	USD 4,190億（2021年時点）
人口	6,004万人（2021年時点）
宗教	キリスト教、ヒンドゥー教、イスラム教 等
主な民族	<ul style="list-style-type: none"> <li>黒人（80.9%）</li> <li>カラード（8.8%）</li> <li>白人（7.8%）</li> <li>アジア系（2.6%）等 （2021年時点）</li> </ul>
言語	英語、アフリカンス語、バンツ語等
政治体制	共和制

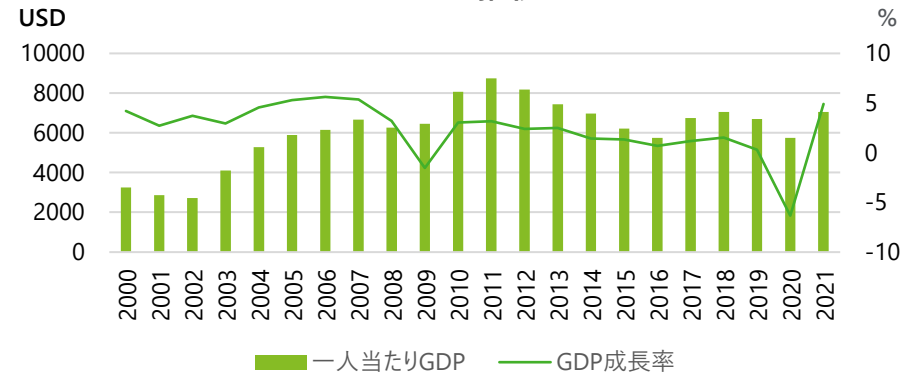
出所：[外務省HP](#)、[DAC List of ODA Recipients 2022](#)、[THE WORLD BANK Open Data](#)、[CIA The World Factbook](#)

### 情報通信事項

携帯普及率	78%（2019年時点）
インターネットアクセスを有する家庭	77%（2021年時点）

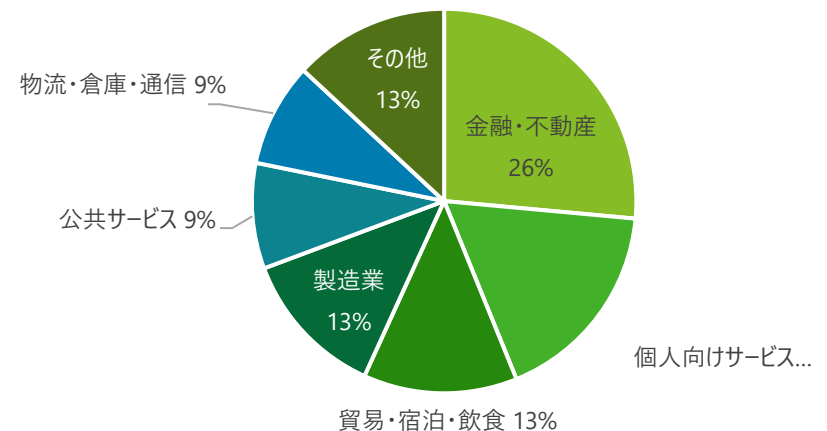
出所：[International Telecommunication Union](#)

### GDPの推移



出所：[THE WORLD BANK Open Data](#)

### GDP構成比（2022年時点）



出所：[STATISTICS SOUTH AFRICA](#)

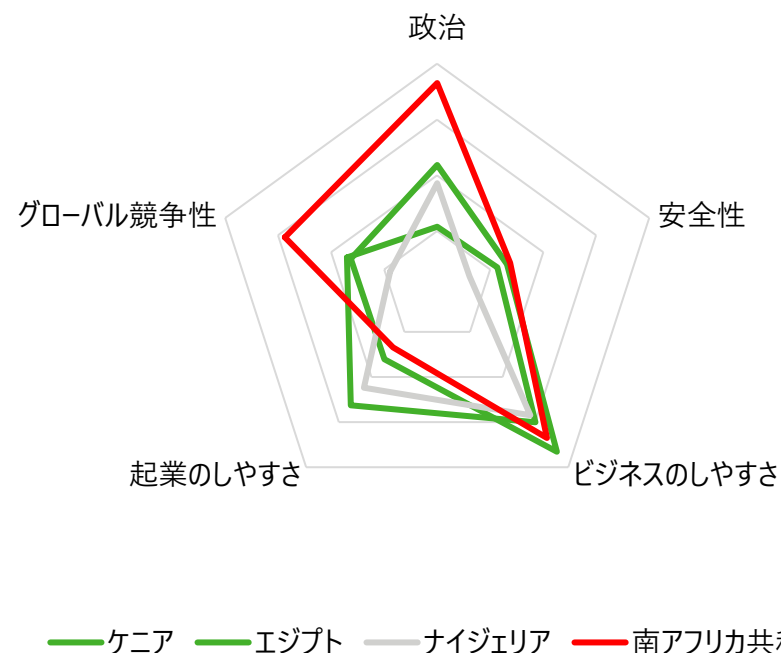
# 南アフリカ共和国は、起業のしやすさにおいては、やや劣後しているものの アフリカ4か国の中では高いレベルのビジネス環境を有する

## ビジネス環境

### グローバルランキング

観点	指標	世界順位
政治	Democracy Index 2022 (民主主義指数)	45位/167か国
安全性	Global Peace Index 2022 (世界平和度指数)	118位/163か国
ビジネスのしやすさ	Doing Business 2020 Score (ビジネス環境改善指数)	84位/190か国 (67.0/100点)
起業のしやすさ	Starting a Business 2020	139位/190か国
グローバル競争性	Global Competitiveness 2019 (世界競争力報告)	60位/141か国

### アフリカ4か国との比較



# 南アフリカ共和国はSU支援に力を入れており、SU法の制定に向けた動きが活発である

## 主要な産業政策

	政策	概要
主要な産業政策	National Development Plan 2030	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 貧困の撲滅と不平等の削減を目標に掲げた、長期的な国家開発計画</li> <li>• 1,100万人分の新規雇用創出、インフラ強化、再生エネルギー等の9つの柱から成り立つ</li> </ul>
	南アフリカ・ブロードバンド政策（National Broadband Policy South Africa Connect）	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2013年より実施している、ブロードバンド政策の一環</li> <li>• 官民双方の投資活動強化を推進するとともに、有線・無線双方でオープン・アクセス網を提供する卸売事業モデルを構築している</li> <li>• 農村コミュニティにおける情報格差是正による、デジタル経済の発展を目標に掲げる</li> </ul>
	南ア自動車基本計画 2035（SAAM）	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2018年11月に貿易産業競争省が発表した、2021～2035年の自動車産業政策</li> <li>• 2030年までに国内生産台数を140万台に拡大することや、現地調達比率を60%に引き上げること等を目指している</li> <li>• 2020年に失効した「自動車生産開発プログラム（APDP）」による外資優遇措置の後続制度</li> </ul>
主要なSU支援策・取組	mLab Southern Africa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 世界銀行(infoDev)、科学イノベーション省(DSI)、南アフリカ科学産業研究評議会(CSIR)、イノベーションハブ(TIH)等によって2011年に設立</li> <li>• ワークショップの開催等を通じたデジタルエコシステムの構築、ICTスキル向上のサポート、テック系SUのアクセラレーターとしての支援、デジタルソリューションの共同作成等を実施</li> </ul>
	AfricaCom2019	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2019年にケープタウンで開催された、来場者14,000人、政府関係者を含む講演者450人、出展者400人に上ったアフリカ最大規模のICT関連イベント</li> <li>• ブロックチェーン、人工知能、フィンテック等、様々なテクノロジー分野の展示や講演が行われた</li> </ul>
	Startup Act Movement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 投資家、インキュベーター、アクセラレーター、創業者等、南アフリカの起業家エコシステムを代表するグループ</li> <li>• 2020年11月にAfricArena会議で生まれた、SU法策定に向けた取り組みの中心</li> <li>• 2021年9月にDigital Collective Africaからポジションペーパーが作成され、SU法の設立に向けた現状分析や課題を取りまとめ、SU設立にかかる既存の手続きの免除や見直しを求めた</li> </ul>

# 南アフリカ共和国は、アフリカ他地域同様、飢餓や貧困等の問題を抱える

## 社会課題：SDGs達成状況（2022年）

## 【凡例】

■ 深刻な課題がある	↓ 深刻な課題がある
■ 重要な課題がある	→ 重要な課題がある
■ 課題が残る	↗ 課題が残る
■ 達成済み	↑ 達成済み
■ 情報なし	- 情報なし

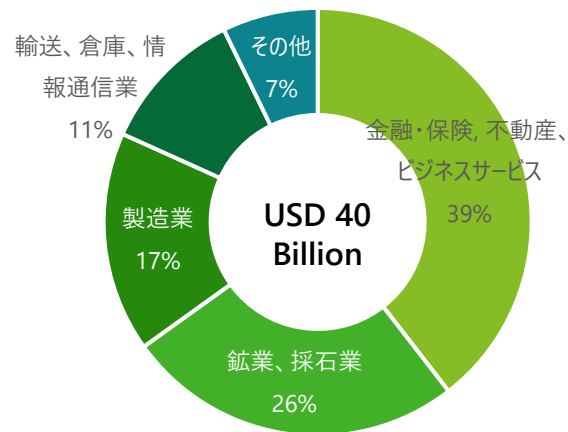
SDGs項目	ケニア	エジプト	ナイジェリア	南アフリカ共和国	インド	バトナム	タイ	インドネシア	シンガポール	カンボジア
1.【貧困】No Poverty	→	→	↓	↓	↗	↑	↑	↗	↑	↗
2.【飢餓】Zero Hunger	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
3.【保健】Good Health and Well-being	→	↗	→	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗
4.【教育】Quality education	↗	↗	-	→	→	↑	↑	↑	↑	↗
5.【ジェンダー】Gender equality	↗	↗	↗	↑	→	↗	↗	↗	↗	→
6.【水・衛生】Clean water and sanitation	→	↑	↗	↗	↗	↑	↑	↑	↑	↗
7.【エネルギー】Affordable and clean energy	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗	↗
8.【成長・雇用】Decent work and economic growth	→	↗	→	→	↗	↗	↗	↑	↗	→
9.【イノベーション】Industry, innovation and infrastructure	↗	↗	→	↗	↗	↗	↑	↗	↑	→
10.【不平等】Reduced inequalities	-	↑	-	-	-	↓	↗	↗	-	-
11.【都市】Sustainable cities and communities	→	↗	↓	↗	↓	↗	→	→	↗	↗
12.【生産・消費】Responsible consumption and production	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	→	↑
13.【気候変動】Climate action	↑	↑	↑	↗	↑	↗	→	↗	↑	↑
14.【海洋資源】Life below water	↗	→	→	→	→	→	→	→	→	→
15.【陸上資源】Life on land	→	↗	↓	→	→	→	→	→	↓	↗
16.【平和】Peace, justice and strong institutions	→	↗	→	→	→	↗	→	↗	↗	↗
17.【実施手段】Partnerships for the goals	↓	↓	-	↗	→	↗	↓	→	↗	→

出所：SUSTAINABLE DEVELOPMENT REPORT

400億USDに上るFDIのうち約4割を金融・保険等のサービスが占める一方、日本からの輸出品目は製造業関連が多く、企業の進出分野も製造業や小売分野である

## 投資額から見る有望分野

### 海外直接投資（FDI）セクター内訳（2019年）



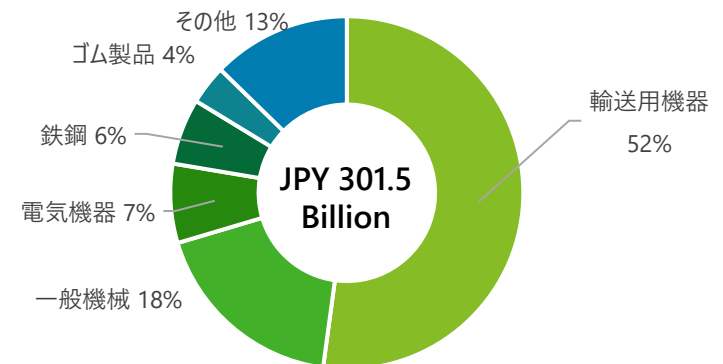
出所：[Investing in South Africa](#)

### 南アフリカ共和国政府によるFDI奨励分野

- 自動車
- 観光
- 輸出製造業
- 化学
- 情報通信
- 鉱業および鉱物関連産業
- 繊維および衣料
- 農産品加工
- 映画

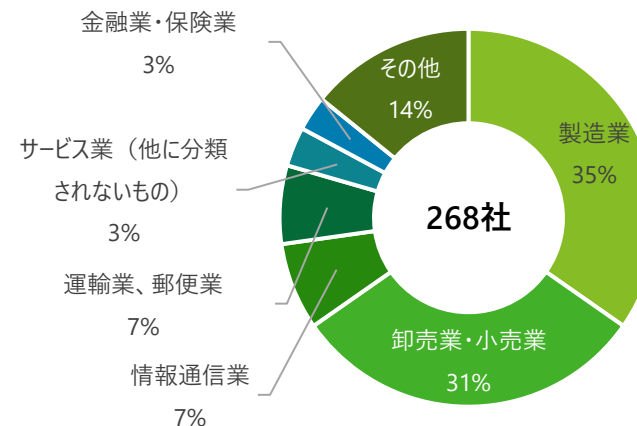
出所：[JETRO HP](#)

### 日本からの輸出品目（2022年）



出所：[財務省「貿易統計」](#)

### 日本企業の進出分野社数（2021年）



出所：外務省「[海外進出日系企業拠点数調査](#)」

発行：中小機構 国際交流センター



# 南アフリカ共和国では金融業・通信事業・メディア・鉱業において外資規制が行われている

## 外資に関する規制

規制		概要
ネガティブリスト	規制業種および出資比率	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 銀行・保険などの金融業               <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 投資には政府の認可が必要。外国人による新設銀行の株式保有は15%に制限されている</li> <li>➢ 黒人資本の参加比率（黒人女性を含む）25%以上</li> </ul> </li> <li>• 通信事業               <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 南アフリカ独立通信庁（Independent Communications Authority of South Africa：ICASA）の認可が必要</li> <li>➢ 黒人資本参加比率（黒人女性を含む）30%以上</li> </ul> </li> <li>• メディア               <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 外資出資比率の上限は20%</li> </ul> </li> <li>• 鉱業               <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 鉱物資源省（Department of Mineral Resources）の認可が必要</li> <li>➢ 黒人資本参加比率（黒人女性を含む、直接保有比率）26%以上。新規の投資は30%以上が必要（2018年鉱業憲章）</li> </ul> </li> </ul>
その他規制		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 外国企業による土地所有は可能、制限なし</li> <li>• 土地の売買はすべて土地譲渡法（Alienation of Land Act）で規制されている</li> </ul>

# 基礎調査

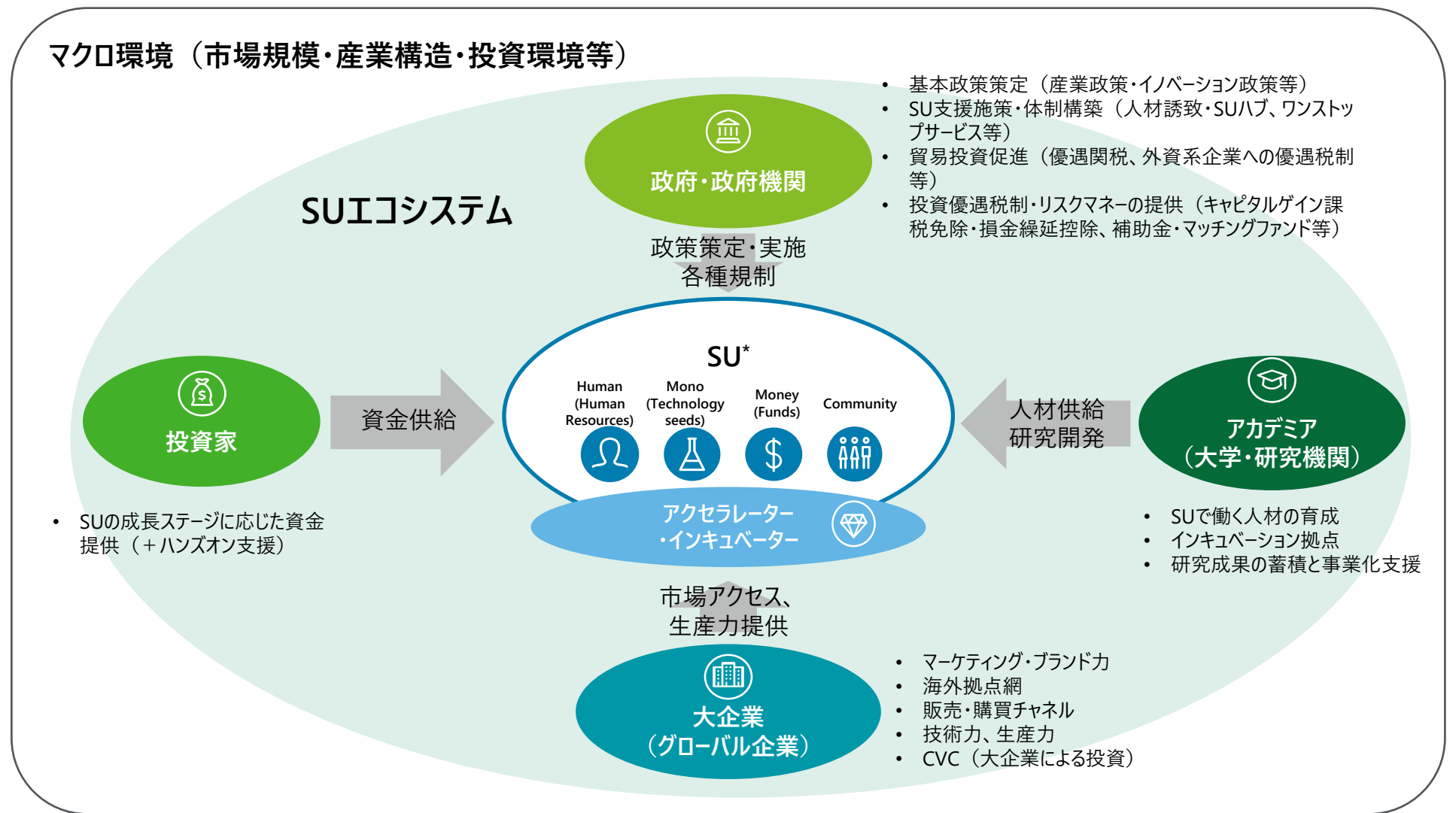
①対象国における基礎情報

②対象国におけるスタートアップエコシステム

# 全対象国サマリ

各プレイヤーが相互補完的にSUの成長に必要な支援を提供し、継続的にSUを生み出していることを踏まえ、本調査では各国のマクロ環境と主要プレイヤーについて調査する

SUエコシステム図

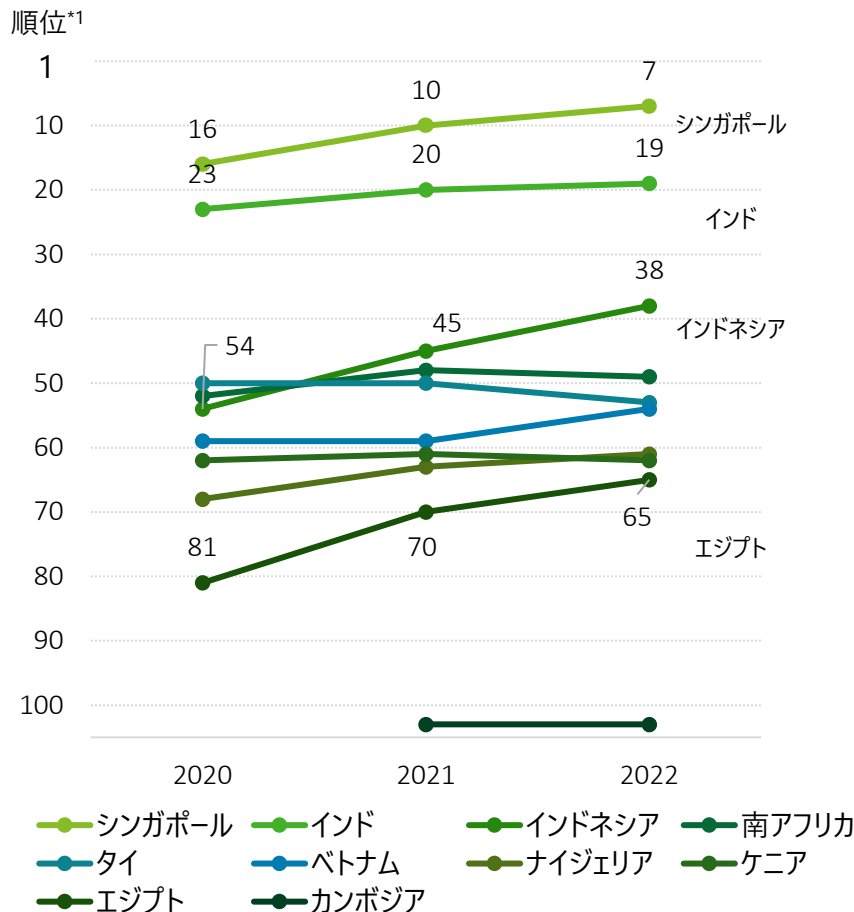


\*本調査では、欧米SU、ローカルSU、日本発SUを確認する

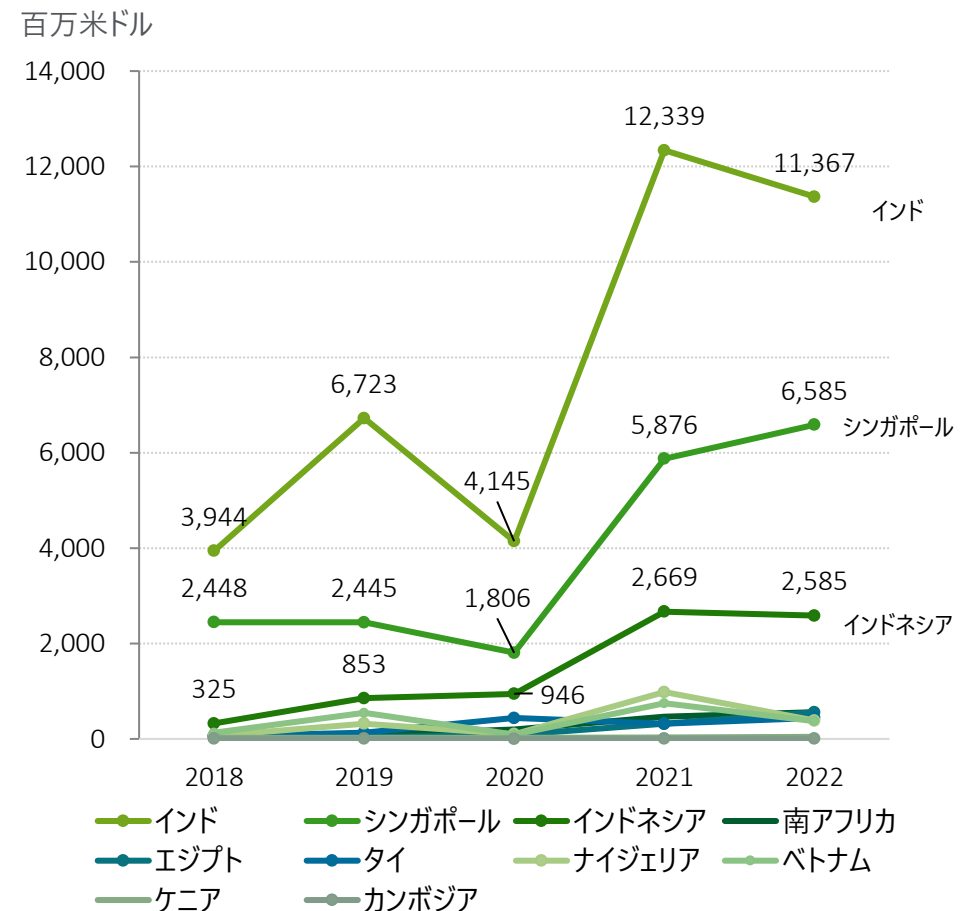
# シンガポール、インドのSUエコシステムの成熟度が突出している一方で、過去3年のインドネシアやエジプトの成長も目覚ましい

## マクロ環境 1/2

SUエコシステムランキング（2019年～2022年）



SUへの投資額推移（2018年～2022年）



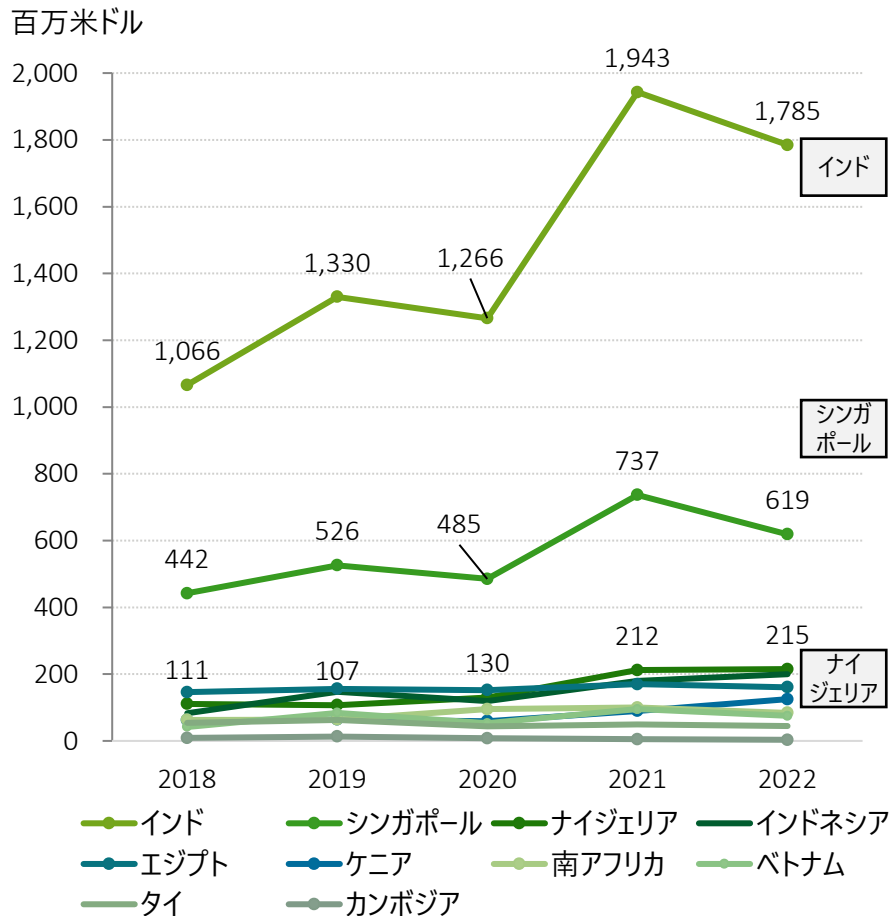
出所：Startpublink, "Startup Ecosystem Report 2022"を基にDTT作成

出所：Crunchbaseのデータベースを基にDTT作成

# SUへの投資件数やSUの設立数では、インドとシンガポールに続きナイジェリアの興隆が顕著に見える

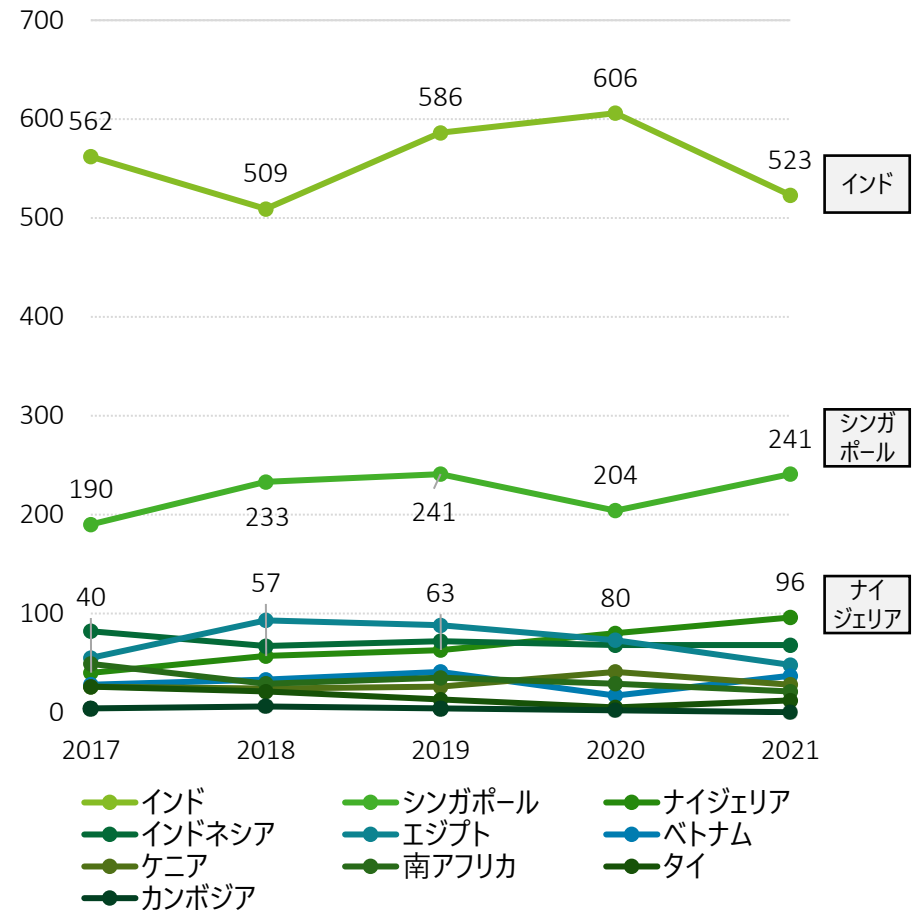
## マクロ環境 2/2

SUへの投資件数の推移 (2018~2022)



出所: [Crunchbase](#)のデータベースを基にDTT作成

SUの設立数推移 (2017~2021)



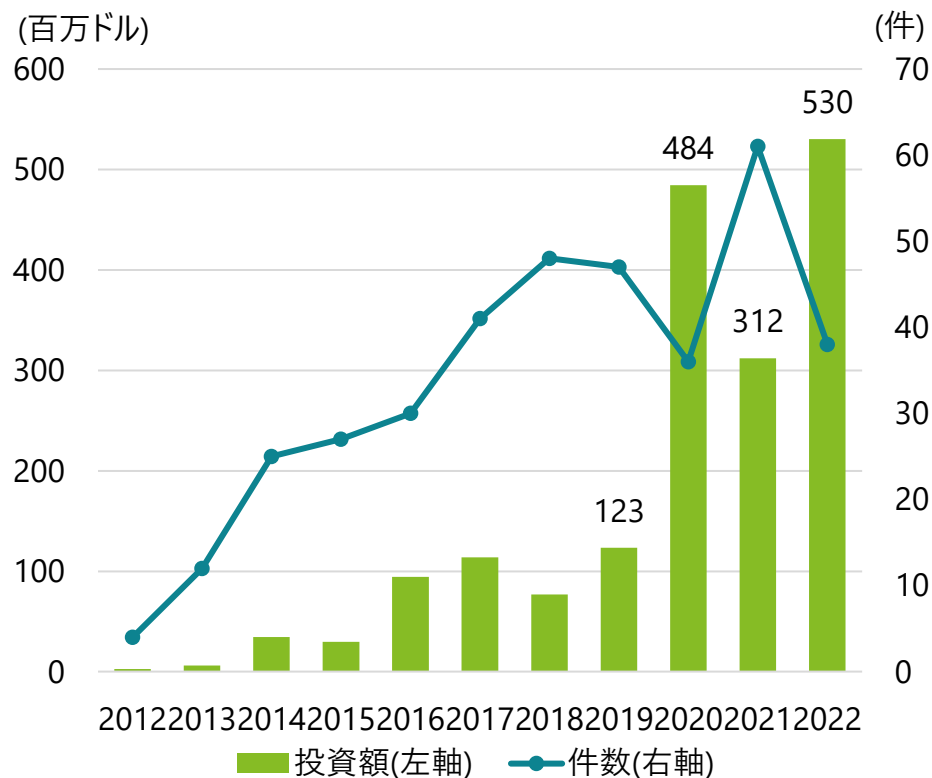
出所: [Crunchbase](#)のデータベースを基にDTT作成

# タイ

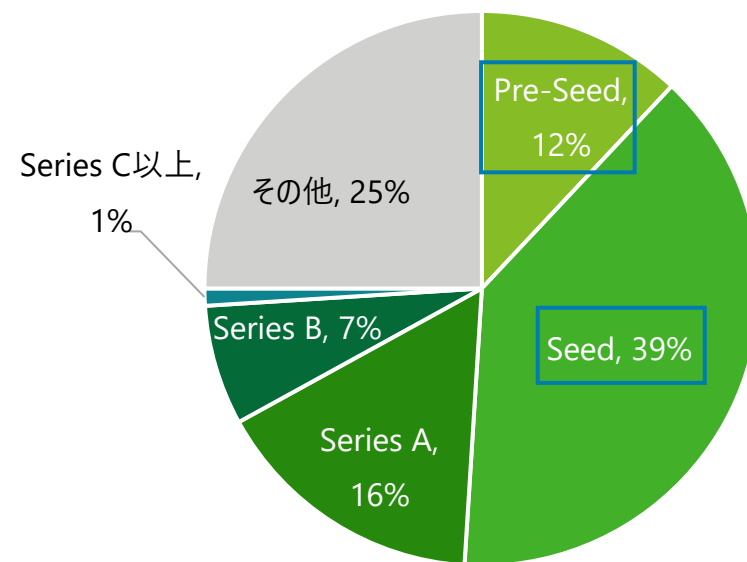
タイSUへの投資額は増加傾向にあり、特に2020年以降に急増している。  
調達ステージ別ではPre-SeedおよびSeedステージのSUが半数以上を占めている

## タイのSUエコシステム

SU調達額および調達件数推移  
(2012-2022)



SUの調達ステージ別割合  
(2022年12月)

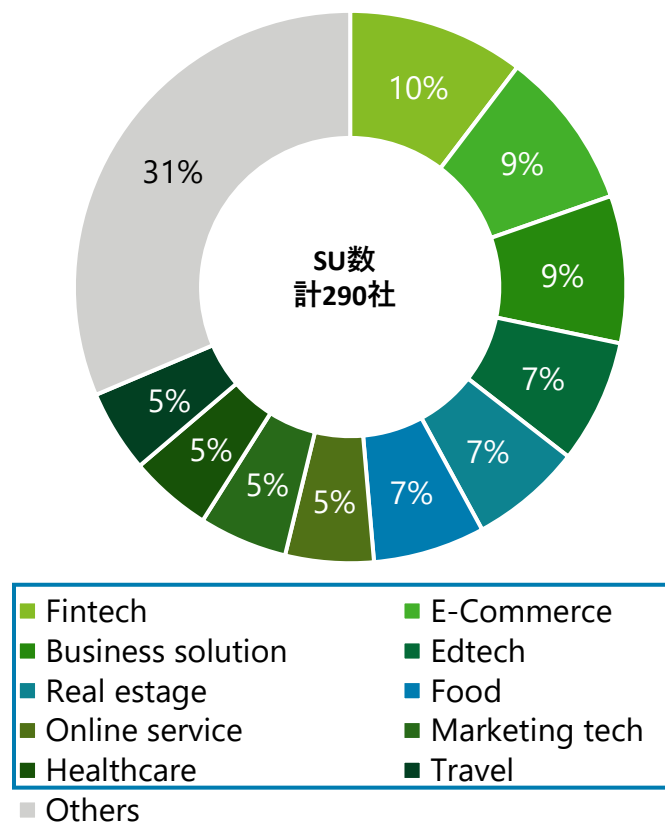




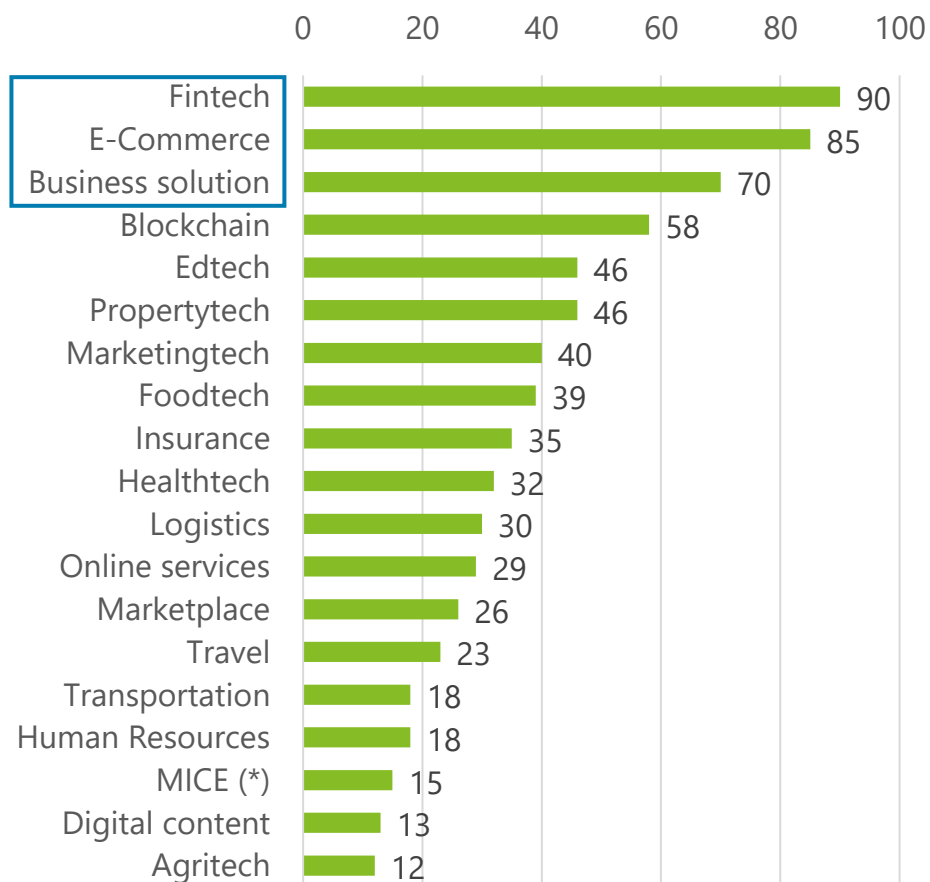
# タイのSUはFintechやEコマース、Business Solutionをはじめ、多様なセクターにより構成されている。またSU数上位3セクターが投資件数の上位を占めている

## タイのSUエコシステムプレイヤー

セクター別SU数（2022年12月）



セクター別SU投資件数（2001-2022）



\* MICE : meetings, incentives, conferences, and exhibitions

出所：Deloitte Thailand, "[Future of the Thai startup and venture capital ecosystem](#)"を  
基にDTT作成

出所：ADB, "[THAILAND'S EVOLVING ECOSYSTEM SUPPORT FOR TECHNOLOGY STARTUPS](#)"を基にDTT作成

# 政府:NIAを中心にSU振興策を推進し、現地大手企業がCVCを設置。 日本・米国からの投資家や外国企業のアクセラレーター・インキュベーター支援も集まっている

## タイのエコシステムプレイヤー

### 関連する政府・政府機関

- **【SUエコシステム開発】**  
National Innovation Agency (NIA)
- **【デジタルエコノミー普及、人材育成】**  
Ministry of Digital Economy and Society (MDES)  
Digital Economy Promotion Agency (DEPA)
- **【投資】**  
Ministry of Finance(MOF)  
The Board of Investment of Thailand

SU支援の中心的役割を担う

### アカデミア（大学・研究機関）

- Chulalongkorn University：CU Innovation Hub(iHub)の設置やChula Spinoffプロジェクト等、SU支援プログラムを提供
- Mahidol University：水産加工企業・Thai Union GroupやNational Innovation Agencyとともに、タイ初のフードテックインキュベーター・SPACE-Fを設立
- Chiang Mai University：Science and Technology Parkを設置しイノベーション創設を支援

### 主要大企業（グローバル企業）

ローカル

- PTT
- Charoen Pokphand Group
- EGAT
- Siam Cement Group
- Central Group

大手財閥のPTTやCPグループをはじめ、主要企業がCVCを設置

グローバル

- IBM
- Google
- Novartis
- 3M
- トヨタ

### アクセラレーター・インキュベーター

協会

- Innovation Club Thailand

ローカル

- dtac accelerate
- RISE
- SPACE-F
- Bangkok Bank InnoHub

グローバル

- Plug and Play Thailand
- 500 Global
- Sprint Accelerator

# NIAがイノベーション推進策を主導しており、SUへの資金供与やSUと企業との連携機会等を提供している

## タイのエコシステムの特徴

### 関連する政府・政府機関

#### National Innovation Agency (NIA)

- NIAは、Ministry of Higher Education, Science, Research and Innovationの傘下で2003年に設立された独立行政法人であり、タイのイノベーション政策推進のため、SUおよび研究機関等に資金を供与
- ウェブサイト「StartupThailand.org」を立ち上げ、NIA内にStartup Thailand Centerを設置。タイのSUエコシステム開発をリードしている
- イノベーション促進を支援するため、NIA Open Innovation Grantや特定のセクター向けのThematic Innovation Grantを供与
- NIAはヘルスケア領域の研究開発やステークホルダーとの協働を目的として、Yothi Medical Districtを設立し、SU支援も実施。またヘルスケア分野のSU創設に向け、Mahidol University や英国王立工学アカデミーとともにGlobal HealthTech Hackathon Challengeを開催し、ピッチイベント等を実施している

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Startup x Innovation Thailand Expoの開催

- Startup Thailandは2019年よりタイ国内最大級のSUイベントを開催。革新的な製品・サービスを紹介し、SUと投資家、専門家、企業経営者を結びつけることを目的としている
- 2022年は“Reconnecting the World”をテーマとして開催され、世界40カ国から500以上のSUが参加し、60,000名超が来訪
- 本年は6月22-24日に開催が予定されており、フォーラムやブース展示、ビジネスマッチング等が実施される予定

# Chulalongkorn Universityはタイ政府の政策を踏まえ人材開発を行う他、SUへの投資やノウハウ共有等の支援を行っている

## タイのエコシステムの特徴

### アカデミア（大学・研究機関）

#### Chulalongkorn University

- タイで最も古い歴史を持つ国立大学であり、タイを代表する名門大学。国が指定する重要プロジェクトの他、国際的な研究プロジェクトにも参画している
- タイ政府は2017年にThailand 4.0政策を開始したが、質の高い労働者の数が限られている状況を踏まえ、Chulalongkorn Universityは2017年にCU Innovation Hub(iHub)を設立し、質の高い卒業生の育成やSUの創出に取り組んでいる。またCU Innovation Hub(iHub)は同大学に限定せず、タイ国内外の大学生を対象としてInnovation and Entrepreneurship Winter Bootcampを開催し、ビジネスリーダーをスピーカーに迎えたワークショップ等の機会を提供している
- SUの設立を目指す人に対し、情報交換や経験の共有等を行うため、Chula Spin-Off Clubを設立。またCU Enterpriseを設立し、有望なSUへの投資や資金調達支援を行っている
- タイの通信事業大手・True Corporationと協働し、2019年9月にChulalongkorn University工学部に5GSUインキュベーターを設置する等、企業との連携にも取り組んでいる

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### CU Innovation Hub(iHub)

- iHubは以下の5分野に特化し、SUを支援
  1. Health and Aging
  2. Education
  3. Bio-Circular Green Food & Agriculture for energy, materials, health, medicine, travel, and service industries
  4. Sustainable Society
  5. Deep Tech Supercluster
- 2021年時点でiHubが支援するSU企業は300社となり、市場評価額は計160億バーツを超えている。主なSUは、Baiya Phytopharm (バイオテック)やViaBus(デジタル交通プラットフォーム)、Thandee innofood(卵白プロテインヌードル)等。また50社がスピノフし、製品やサービスが市場に投入されている

# タイを代表する大手財閥企業として、グループの事業活動とのシナジーが期待される分野への投資を行い、SUの成長を支援している

## タイのエコシステムの特徴

### 主要大企業（グローバル企業）

#### Charoen Pokphand Group (CPグループ)

- タイを代表する財閥企業であり、傘下には畜産・食品加工業を行うCP Foodsや、セブンイレブンの運営を行うCP ALL、通信事業者のTrue等多数の事業を擁し、多角化を推進
- 2021年のグループ総売上高は2.3兆バーツ(約9兆円)。世界21カ国で事業を展開し、総従業員数は40万人超
- 2014年7月に伊藤忠商事と資本・業務提携を実施。CPグループは伊藤忠の株式4.7%を保有し、伊藤忠は中国・ベトナムで飼料事業や畜産・水産関連事業、食品加工事業を行うCPグループの中核企業C.P. Pokphand Co.,Ltd. の株式25%を保有。中国大手コングロマリット・CITICの株式を共同で取得する等、事業連携を進めている

#### CPグループのビジネスラインおよび主な傘下企業

- CPF（畜産・食品加工）
- CP ALL（小売）
- true（携帯、通信）
- ascend（Eコマース）
- CP LAND（不動産開発）
- CPM（モビリティ）
- 中国生物製薬有限公司（製薬）
- 正信銀行有限公司（金融）

出所：Charoen Pokphand Group [ウェブサイト](#)および[サステナビリティレポート](#)、True Incube [ウェブサイト](#)、[Crunchbase](#)

### ■主要な取り組み・直近の動向

2013年に傘下の携帯電話事業者・TrueがCVC「True Incube」を設立

- SUの規模拡大やCPグループとのシナジー創出を目指して支援を実施
- 情報通信分野を中心として、フィンテックやディープテック(AI、機械学習、ロボティクス)、デジタルヘルス、リテール、デジタルB2B-B2C、ロジスティクス、農業、再生可能エネルギー、食品、バイオテック等を対象セクターとする。タイや東南アジア諸国が主な投資地域となるが、欧州や米国でも投資実績あり
- テック系SUへの直接投資の他、著名インキュベーターである500 Startup等のファンド投資も行っている

# フードテック領域に焦点を当て、産官学連携によりSUの成長促進や市場化に向けた支援を行っている

## タイのエコシステムの特徴

### アクセラレーター・インキュベーター

#### SPACE-F

- タイのフードテックSUの成長を支援することを目的として、タイ有数の大学であるMahidol University、水産加工企業・Thai Union Group、およびNational Innovation Agency(NIA)の産官学連携により、2019年に設立(タイ初のフードテックインキュベーター)
- 参画するNIAは、フードテックSUの成長促進が世界的な食糧安全保障の確立に寄与するとともに、バンコクを東南アジアの「FoodTech Silicon Valley」や「東南アジアおよび世界のフードイノベーションハブ」に押し上げたい意向
- ①Health & Wellness、②Alternative Proteins、③Smart Manufacturing、④Packaging Solutions、⑤Novel Food & Ingredients、⑥Biomaterials & Chemicals、⑦Restaurant Tech、⑧Food Safety & Quality、⑨Smart Food Servicesを重点9分野に指定。SUにアクセラレータープログラムを提供し、ネットワーキングや専門家へのアクセス等の様々な支援を行っている
- SPACE-Fは2022年時点で50以上のフードテックSUを支援しており、参加したSUは民間企業との協働や投資家からの資金調達等を受けている
- コワーキングスペースやオフィススペースの他、機器等も提供している

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### アクセラレーターおよびインキュベータープログラム・Batch 4（2023年）

- 2019年よりアクセラレーターおよびインキュベータープログラムを開催しており、4回目のプログラムとなるBatch 4を2023年より開催
- タイのみならず、シンガポールや米国、マレーシア、イスラエル等のSUがBatch 4に参加。参加者はメンターシップや大手企業とのネットワーキングの機会、資金調達の機会が供与される。また参加者はMahidol Universityの研究施設を使用することが可能

#### インキュベータープログラムに参加したフードテックSU(抜粋)

BIRTH2022 タイ	ImpacFat シンガポール	Marina Biosciences シンガポール	The Kawa Project 米国
Mycovation シンガポール	NutriCious タイ	Plant Origin タイ	PROBIICIENT シンガポール

## アジアや欧米の他、大手財閥をはじめとするタイの投資家も上位を占め、金融やソフトウェア関連を対象とする投資家が多い

### タイのエコシステムの特徴

#### 主要投資家

2021-2023年の間で投資総額の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (Mドル)	拠点 (本社)	タイ拠点 有無 <sup>*1</sup>	投資先SUの産業
1	Sygnum	300	スイス	－	ブロックチェーン、暗号資産、金融ソフトウェア
2	GIC, LINE Plus Corporation	265	シンガポール 韓国	－ ○	GIC：セクター横断 LINE Plus Corporation：Eコマース、ソフトウェア
3	Sansiri	225	タイ	○	ホテル事業、金融、テクノロジー、ライフスタイルビジネス
4	Buer Capital	150	香港	－	ロジスティクス
5	Charoen Pokphand Group	150	タイ	○	デジタル資産、ブロックチェーン、ヘルスケア、食品、Eコマース
6	Navis Capital Partners	110	マレーシア	○	コンシューマー、ヘルスケア、教育、製造業、ロジスティクス、テクノロジー
7	KE Group	55	タイ	○	不動産投資信託
7	LDA Capital	50	アメリカ	－	消費財、メディア、ヘルスケア、エネルギー
9	Chatchaval Jiaravanon, Tridbodi Arunanondchai <sup>*2</sup>	48	タイ (ともに個人)	○	ブロックチェーン、デジタル資産および暗号資産
10	Tencent	45	中国	○	ソフトウェア、Eコマース、インターネット、金融サービス、ゲーム、フィンテック、AI、アプリ開発

\*1：ウェブ検索で確認できる範囲で記載 \*2：ともにLightnetの創設者  
出所：Crunchbase、Pitchbook、各社ウェブサイト



## 投資件数で見るとアジアの投資家が上位を占めており、タイ大手銀行のCVCも含まれている。産業については金融関連やソフトウェアが多い

### タイのエコシステムの特徴

#### 主要投資家

2021-2023年の間で投資件数の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資件数	拠点(本社)	タイ拠点有無 <sup>*1</sup>	投資先SUの産業
1	Alameda Research	3	香港	—	暗号資産、ブロックチェーン、Web3、NFT、金融ソフトウェア
1	Pawoot Pom Pongvitayapanu	3	タイ(個人投資家)	○	ソフトウェア、Eコマース、AI、交通管理
1	Beacon Venture Capital <sup>*2</sup>	3	タイ	○	フィンテック、エマージングテクノロジー、アプリ開発
4	Surge	2	シンガポール	—	ソフトウェア、IT、SaaS、フィンテック、ヘルスケア、Edテック、機械学習
4	Kairous Capital	2	マレーシア	—	フィンテック、インシュアテック、Eコマース、デジタルヘルス、Edテック
4	Jungle Ventures	2	シンガポール	—	コンシューマー、ソフトウェア、B2B
4	Iterative	2	シンガポール	—	ソフトウェア、ロジスティクス、フィンテック、Eコマース、ヘルスケア、教育、SaaS、サプライチェーンマネジメント、B2B
4	Krungsri Finnovate <sup>*3</sup>	2	タイ	○	金融サービス、フィンテック、ソフトウェア、IT、ブロックチェーン、アプリ開発
9	Tencent <sup>*4</sup>	1	中国	○	ソフトウェア、Eコマース、インターネット、金融サービス、ゲーム、フィンテック、AI、アプリ開発
9	KE Group <sup>*4</sup>	1	タイ	○	不動産投資信託

\*1：ウェブ検索で確認できる範囲で記載 \*2：カシコン銀行のCVC \*3：アユタヤ銀行のCVC \*4：投資件数が1件の投資家が多数存在するため、うち投資総額上位2社を記載  
出所：Crunchbase、Pitchbook、各社ウェブサイト



# テクノロジーを活用した物流サービスやフードデリバリー等の分野でユニコーン企業が誕生している他、金融包摂を目的とした決済サービス等、フィンテック分野のSUも注目されている

## 現地SUの動向

### SU

Crunchbaseのデータベース上でタイ拠点SUを総投資額順に並べたうちの上位5社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
Flash Express (2017) <a href="#">公式HP</a>	ロジスティクス	シリーズF	781	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gaorong Capital</li> <li>PTT Oil and Retail Business Public Company</li> <li>Buer Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Door-to-door delivery(依頼人の自宅や会社まで出向いて荷物を受け取り)等の<b>集荷・宅配、物流サービスを提供</b></li> <li>社内で開発したテクノロジーやビッグデータを活用することで配送プロセスをデジタル化し、業務効率を向上することにより、早く且つ低コストでの配送を実現している</li> <li>2021年にユニコーン入り(<b>タイ初のユニコーン企業</b>)</li> </ul>
LINE MAN Wongnai (2020) <a href="#">公式HP</a>	デリバリーサービス、Eコマース	シリーズB	375	<ul style="list-style-type: none"> <li>GIC</li> <li>BRV Capital Management</li> <li>LINE Plus Corporation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>LINE傘下にて<b>フードデリバリーやタクシー配車等のサービスを提供</b></li> <li>タイNo.1のオンデマンド型アシスタントアプリ「LINE MAN」を運営するLINE MANが、飲食店レビュープラットフォーム「Wongnai」を運営するWongnai Mediaを吸収合併し、2020年に「LINE MAN Wongnai」が誕生</li> <li><b>2022年9月にユニコーン入り</b></li> </ul>
T&B Media Global (2016) <a href="#">公式HP</a>	エンターテインメント	シリーズB	300	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sygnum</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アニメや映画等の<b>メディアコンテンツへの投資や知的財産管理を実施</b></li> <li>NFTやメタバースを活用した事業創出にも取り組んでいる</li> </ul>
Ascend Group (2015) <a href="#">公式HP</a>	フィンテック、金融サービス	シリーズC	150	<ul style="list-style-type: none"> <li>Charoen Pokphand Group</li> <li>Ant Group</li> <li>Bow Wave Capital Management</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>子会社を通じ、<b>フィンテックやEコマース、データサービスやクラウドサービス等を提供</b>。傘下のAscend Moneyは東南アジア6か国にてeウォレットアプリやエージェントネットワークを活用した<b>決済プラットフォーム・TrueMoney</b>等のサービスを提供している</li> <li>Ascend Moneyは2021年にユニコーン入り(タイで2番目のユニコーン企業)</li> <li>現在はタイ大手財閥・CPグループに属している</li> </ul>
Lightnet (2018) <a href="#">公式HP</a>	フィンテック	ベンチャーラウンド	130.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>LDA Capital</li> <li>Chatchaval Jiaravanon</li> <li>Tridbodi Arunanondchai</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>タイ大手財閥・CPグループの創業家出身のChatchaval Jiaravanon氏および投資銀行出身のTridbodi Arunanondchai氏により設立</li> <li>アジア地域を中心として<b>銀行口座を保有しない人達向けに送金や決済サービスを提供</b></li> <li>当初はタイを拠点にしていたが、ビジネス成長、シンガポール投資家からの資金調達に伴いシンガポールに移転している</li> </ul>

# タイにビジネスを展開する日本発SUは、日本やシンガポールの投資家からの出資に加え、日系大手企業との業務提携等を通じて事業を拡大する傾向がある

## 日本発SUの動向

INITIAL、オンライン検索で日本発のタイビジネスSUを検索したうち  
直近数年の動向がある企業3社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (M円)	主要投資家*1	事業概要	直近の動向
Flare (2017) <a href="#">公式HP</a>	ビジネス サービス	シリーズB*2	1,637	<ul style="list-style-type: none"> <li>Spiral Ventures(星)</li> <li>VOYAGE VENTURES(日)</li> <li>千葉道場(日)</li> <li>ANOBACA(日)</li> <li>Sun Asterisk(日)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>バンコクを拠点として、<b>自家用車を活用したラッピング広告ネットワークシステム「Flare Ad」を提供</b>。GPSトラッキングシステムを通じてリアルタイムで走行状況を管理し、自動車オーナーは広告を通じて収益を得ることが可能</li> <li>また<b>ドライバーの勤怠管理と危険運転防止</b>を目的とした<b>アプリ「Flare Dash」を開発し、提供</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>トヨタの自動車販売金融会社Toyota Financial Services Philippines Corporationと共同し、法人車両向けデータ測定型車両広告事業の実証実験を2022年5月から6か月間実施(2022.5)</li> <li>豊田通商タイ現法との間で業務提携を締結。豊田通商側はFlare社の営業サポートを行う他、共同で自動車オーナー向けのソフトウェア開発に取り組む(2019.4)</li> </ul>
ニューラル グループ (2018) <a href="#">公式HP</a>	情報 通信	IPO済 (2020)	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>重松路威(61.4%)</li> <li>特定金外信託受託者SMBC信託銀行(4.83%)</li> <li>清水優(2.82%)</li> <li>篠塚孝哉(1.95%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社独自の<b>AIアルゴリズムによる画像・動画解析とエッジコンピューティング技術を活用したAIエンジニアリング事業を展開</b>。当社のAI画像分析ソリューションは人流分析やスマートシティ等の街づくりに活用されている</li> <li>2020年に東証マザーズへ上場</li> <li><b>2022年11月にタイ法人を設立し、タイおよび東南アジアでのスマートシティプロジェクトへの導入に向け取り組んでいる</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>タイ大手財閥CPグループにてデジタルマーケティングを担うEgg Digital社と提携。CPグループ内外でAI技術を活用したリアル空間のアップデートに取り組む(2023.4)</li> <li>ソニーとの資本業務提携を発表し、ソニーは当社株式4.56%を取得。ソニーより人員を受け入れるとともに、広告サイネージ事業などで協業を実施(2023.4)</li> </ul>
ウミトロン (2016) <a href="#">公式HP</a>	産業・エ ネルギー ICT	シリーズB*3	3,132*3	<ul style="list-style-type: none"> <li>ENEOSホールディングス</li> <li>東洋製罐グループホールディングス</li> <li>QBパートナーズ</li> <li>スパークス・グループ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>持続可能な水産養殖の実現に向け、AIやIoT、衛星リモートセンシング等の技術を提供</b></li> <li>水産養殖向けスマート給餌機「UMITRON CELL®」や、高解像度の海洋データを取得できるプラットフォーム等を開発、提供し、養殖業の自動化や負担軽減に貢献している</li> <li>シンガポールおよび東京に拠点を設置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ENEOSホールディングスとの資本業務提携を締結。新たな水産養殖分野としてブルーカーボン事業の共同研究を開始(2022.2)</li> <li>CPグループの子会社で世界最大のエビ養殖事業者・CP Foodsと協業を開始。当社のAIおよび自動化技術をエビ養殖生産に活用し、次世代型エビ養殖事業の実証を行う(2019.11)</li> </ul>

\*1：ニューラルグループは2022年12月31日時点の大株主情報 \*2：最新の資金調達情報が掲載されているINITIALの情報を参照 \*3：Crunchbaseよりシンガポール法人の資金調達額を記載(換算レート1ドル=141.73円)

# 決済ソリューションやデジタルメディア等の欧米発SUが事業を展開しており、タイ出身の創業者が欧米で創業したSUも見られる

## 欧米発SUの動向

### SU

Crunchbaseのデータベース上でヨーロッパ/アメリカ拠点かつタイでオペレーションをするSUを総投資額順に並べたうち現在操業中の上位5社

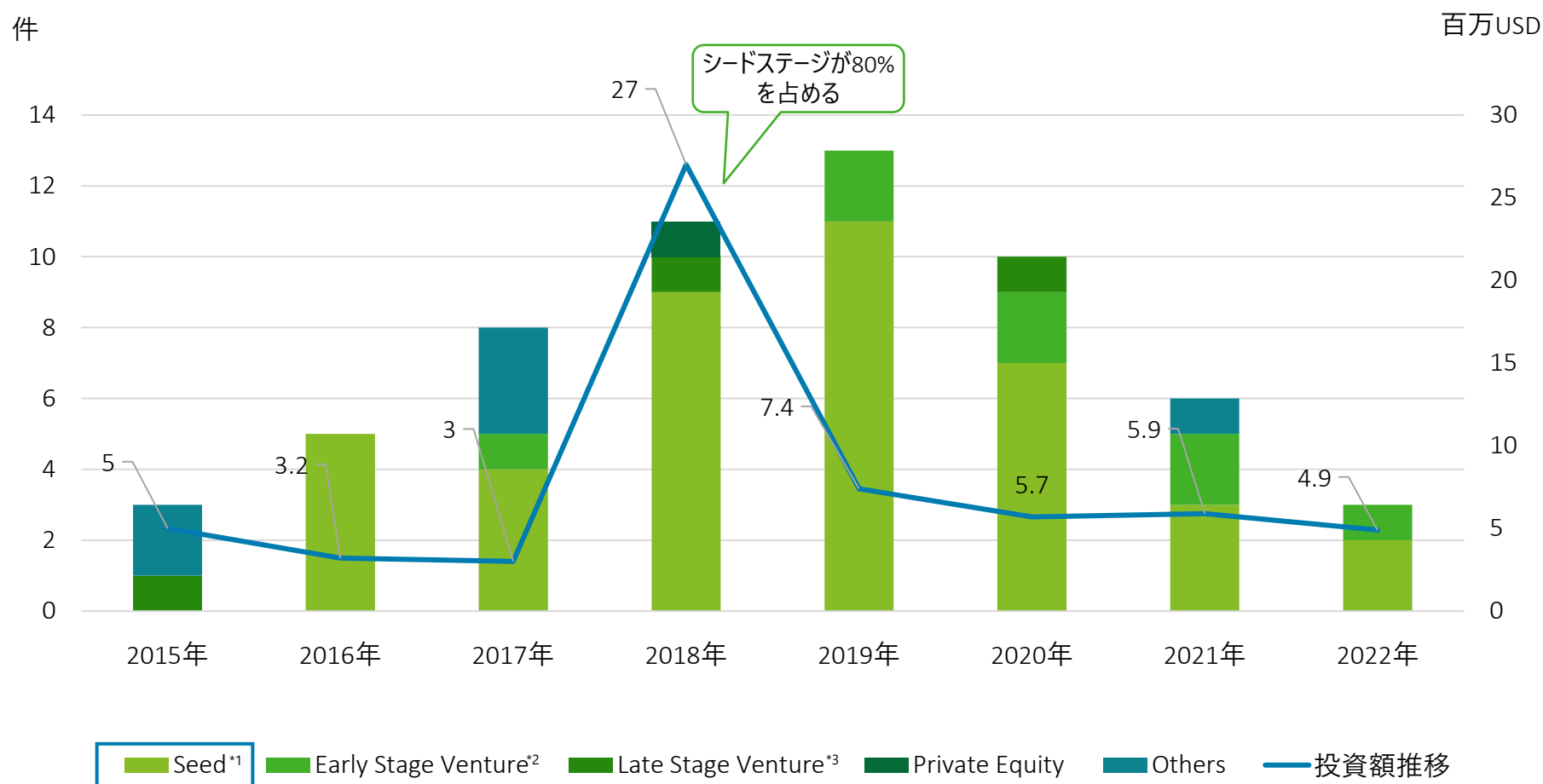
企業名・拠点 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
NomuPay アイルランド (2021) <a href="#">公式HP</a>	金融サービス	シリーズA	53.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Finch Capital</li> <li>Neuberger Berman Group</li> <li>Outpost Ventures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンドツーエンドの決済ソリューションである<b>統合決済プラットフォームを開発し、東南アジア、欧州、トルコでの支払や送金を実施</b>。2023年5月に実施したシリーズAラウンドでの調達額(53.6百万ドル)は、これらの中核市場におけるビジネスの更なる拡大に用いる意向</li> <li>アジアでは<b>タイや香港、マレーシア、フィリピン等に進出</b>している</li> </ul>
Thoughtful Media アメリカ (2010) <a href="#">公式HP</a>	デジタルメディア、広告	Acquired	22.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>N/A</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>タイ、ベトナム、インドネシアに拠点を設置し、<b>東南アジアにおいてデジタル広告プラットフォームを展開</b>。企業ブランドやインフルエンサーと共同し、YouTube等を活用した広告キャンペーンやマーケティング等を行っている</li> <li>2022年7月、フィンテックおよびEコマース事業を行うシンガポールのSociety Passに買収された</li> </ul>
TeRra Magazine アメリカ (2016) <a href="#">公式HP</a>	雑誌	シード	6.9	<ul style="list-style-type: none"> <li>Terra Han (当社創業者)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>高級アートおよび文化雑誌として2016年に創刊</b>され、2017年よりオンラインマガジンとしても創刊。<b>東南アジアから北東アジアの芸術や文化を網羅する世界初の雑誌</b>であり、<b>タイやベトナム、インド等をカバー</b>している</li> <li>創業者のTerra Han女史は韓国で著名な音楽家。ミレニアル世代の文化エリートをターゲットとして、TeRra Magazineを創刊した</li> </ul>
Ricult Inc. アメリカ (2015) <a href="#">公式HP</a>	アグリフィンテック	シード	6.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wavemaker Partners</li> <li>Bill &amp; Melinda Gates Foundation</li> <li>MIT delta v</li> <li>Krungsri Finnovate*1</li> <li>Bualuang Ventures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>MIT出身者が設立</b>した、アグリフィンテック企業。デジタルツールを活用し、農業従事者に<b>無料で気象データや衛星画像による農場のデータ、農場管理ツール等を提供</b>する「Ricult Farmer App」や<b>衛星画像のディープラーニングによる作物の分類モデル「Crop scan」</b>等を提供している</li> <li>共同創業者のUnahalekhaka氏はタイ出身であり、Usman Javaid氏はパキスタン出身。米国の他、タイおよびパキスタンに拠点を設置している</li> </ul>
KogoPAY イギリス (2018) <a href="#">公式HP</a>	金融サービス、フィンテック	シード	2.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sukrit Surabotsopon</li> <li>Sittichai Jittungtrong</li> <li>Sujaree Junsawang*2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>銀行口座を持たない人達も含め、<b>簡単に国内外への送金やQR決済が出来るモバイル決済プラットフォームを提供</b></li> <li>創業者のNarisa Chauvidul-Aw博士はタイ出身であり、LSEで博士号を取得。<b>タイやUAE、リトアニア、イギリスに拠点を設置</b>している</li> </ul>

# カンボジア

カンボジアSUへの投資額は2018年に、件数は2019年にピークを迎え、その後は金額・件数ともに減少傾向にあるが、割合としてはシードステージに対する投資が最も多い

## カンボジアのSUエコシステム

カンボジアにおける投資額推移およびステージ別SU出資件数推移

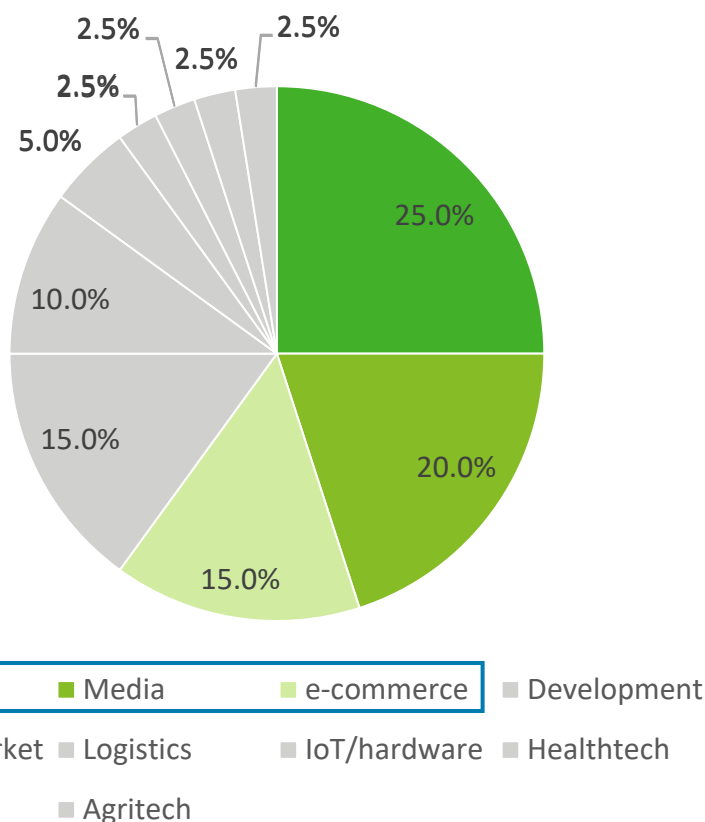


\*1: エンジェル～シードのステージを指す \*2: シリーズA～Bのステージを指す \*3: シリーズC以降のステージを指す

# Fintech、Media、EコマースのSU数がカンボジア発SUの半数以上を占め、その内FintechとEコマース領域には投資も集まっており国としての注力分野が明らかである

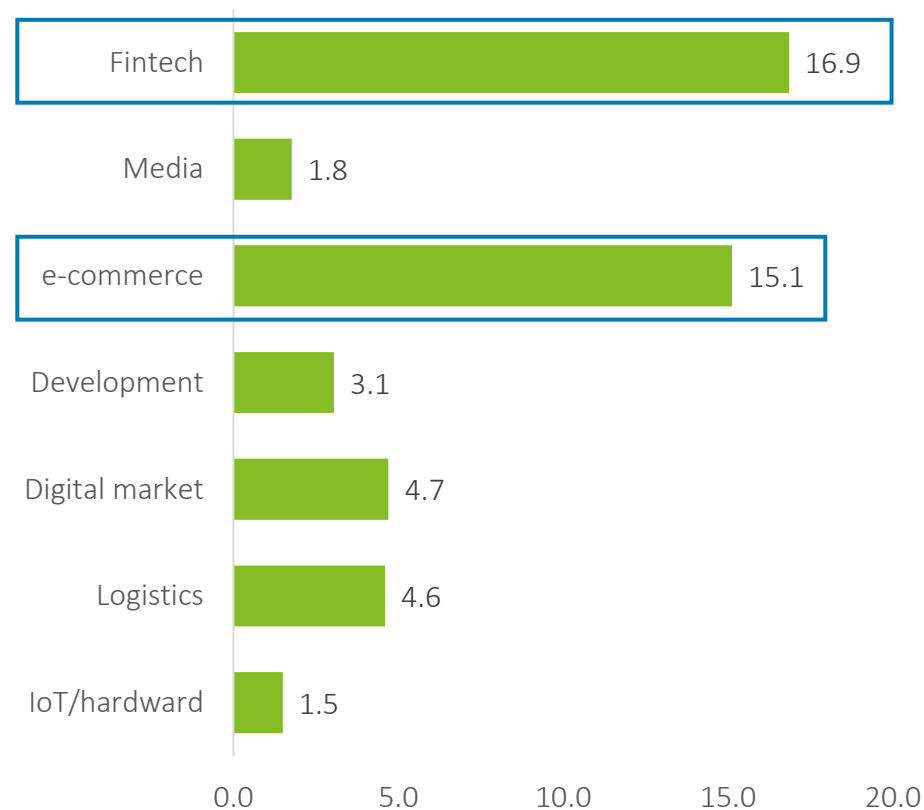
## カンボジアのSUエコシステムプレイヤー

セクター別SU数（2018）



セクター別SU出資額（2023年6月時点）

百万USD



出所：ADB (2022) “[CAMBODIA'S ECOSYSTEM FOR TECHNOLOGY STARTUPS](#)”,  
その他過去ヒアリングを基にDTT作成

出所：[Crunchbase](#)取得データを基にDTT作成

# カンボジアのSUエコシステムは政府機関やアカデミアが中心となっており、政府プログラム下のアクセラレーター・インキュベーターからの支援が集まっている

## カンボジアのエコシステムプレイヤー

### 関連する政府・政府機関

- Ministry of Economy and Finance
  - Entrepreneurship Development Fund (EDF)
  - Startup Cambodia
  - SME Bank
- CamDX
- Credit Guarantee Corporation of Cambodia
- Council for the Development of Cambodia (CDC)
- Ministry of Education, Youth and Sport
- Ministry of Posts and Telecommunications
- Ministry of Industry, Science, Technology, and Innovation

SU政策の実行・立案の中心的役割を担う

### アカデミア（大学・研究機関）

- National University of Management
- Royal University of Phnom Penh
- Norton University
- Paragon University
- Pannasastra University
- Puthisastra University
- University of Battambang
- Cambodia Academy of Digital Technology (CADT)
- Institute of Technology of Cambodia
- Kirirom Institute of Technology
- Educational Development Institute (EDI)

起業家コースや  
研究開発施設の導入に  
積極的に取り組む

### 主要大企業（グローバル企業）

- ローカル
  - Smart Axiata Co.,Ltd.
  - EZECOM
  - Metfone
  - ISI GROUP
  - Forte Insurance
  - Cellcard Cambodia

カンボジアの通信事業者

- グローバル
  - Microsoft
  - Total Energy
  - Grab

### アクセラレーター・インキュベーター

- ローカル
  - 【政府プログラム】
    - TECHO Startup Center
    - Khmer Enterprise (KE)
    - Digital Innovation Center
    - CBI-Food\*1
  - 【企業・大学機関プログラム】
    - Cambodia Investor Club
    - Small World Venture
    - EnergyLab
    - Support Her Enterprise Co., Ltd
    - Choice Accelerator
- グローバル
  - Impact HUB
  - 500 Startups
  - Pact
  - Westerwelle foundation
  - MATCH

\*1：Cambodia Business Incubation for Food Product Development



# MEFは、国家政策や戦略に基づく信託基金やその実施機関の新設、オンラインプラットフォームおよび中小企業向け融資銀行の設立等を通じて、エコシステム支援を主導している

## カンボジアのエコシステムの特徴

### 関連する政府・政府機関

#### Ministry of Economy and Finance (MEF)

- カンボジア政府全体としても、デジタルエコノミーの推進を政策戦略や計画で掲げているが、MEFは、中小企業やSUの資金調達支援やデジタルインフラの強化を主導している政府機関である。
- カンボジア政府の具体的な取組としては、デジタル関連法・枠組みの整備や、起業家精神育成、教育カリキュラムへのデジタル技術の導入等を通じて、デジタルインフラを強化することを目的としたRectangular Strategy IVや、事務手続きの簡素化や情報センターの設置によりSU支援を図るNational Strategic Development Plan 2019–2023およびIndustrial Development Policy 2015–2025等がある。

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Entrepreneurship Development Fund (EDF)

- MEFにより2019年に設立された政府信託基金。エコシステムのモニタリングと評価、エコシステムとVCの連携政策の推進を行う。KHMER ENTERPRISEを実施機関として設けている。
- 対象となるセクターは、ICT（Fintechを含む）、サービス（観光、ホスピタリティ、物流を含む）、農業、製造業。

#### Startup Cambodia

- 2021年12月に開設されたプラットフォーム。カンボジアのローカルSU間の交流を深め、活性化されたエコシステムを構築することを目的とするMEF主導の国家プログラム。

#### Small and Medium Enterprise Bank (SME Bank)

2020年2月にカンボジア国立銀行から商業銀行として正式に認可された中小企業向け銀行。カンボジア政府およびADBや世界銀行などの国際機関の支援を活用し、カンボジアの中小企業に対し譲許的な条件\*1で融資が可能。2022年3月には、無担保で最大50万米ドルの融資を行う「無担保ローン」の取り扱いを開始。

- ローンは大きく分けて以下の4種類。
  1. SME Co Financing Scheme (SCFS)
  2. Cambodia SME Scheme (CSS)
  3. Cambodia Women Entrepreneurs Scheme (CWES)
  4. Cambodia Digital & Automation Scheme (CDAS)

\*1：SME Bankにおける一般的な金利は年率5.5～7.5%。

出所：ADB (2022) “[CAMBODIA'S ECOSYSTEM FOR TECHNOLOGY STARTUPS](#)”, その他過去ヒアリングを基にDTT作成



# 大学・研究機関では、起業家育成コースの導入やラボの設置等により、デジタル技術に関する専門的・実践的な教育・研究を積極的に進めている

## カンボジアのエコシステムの特徴

### アカデミア（大学・研究機関）

#### National University of Management (NUM)

- 1991年にハノイ大学の支援を受け設立。カンボジア随一の大学として、Asia FoundationやUSAID、Georgetown University等国際援助機関との関係性を強く持つ。

#### ■主要な取り組み

##### International College：

- NUMインターナショナルカレッジでは、学士上級者向けに英語での起業家支援コースを開講している。
- 修士課程では、起業家を輩出することを目的とした起業家コースを開講。

##### Digital Economy Lab：

- カンボジアのトップクラスの高校生が、デジタル技術のカンボジア経済に与える影響を研究するためのラボ。
- このラボは、スタンフォードのデジタル・エコノミー・ラボをモデルにしており、デジタルエコノミー、金融技術、スマートシティの計画・管理などのプログラムがラボの立ち上げに伴い、追加された。
- 2023年までに、革新的なリーダーを育成し経営者や起業家の育成を強化することが目的。

#### Cambodia Academy of Digital Technology (CADT)

- 2020年にNational Institute of Posts, Telecommunications and ICT (NIPTICT：National Institute of Posts, Telecommunications and ICT)から改名した研究機関。
- デジタル技術に関する質の高い高等教育と専門的な実践を学べる場を提供し、学術的進歩、イノベーション、起業家精神を育む教育機関を目指す。主に3つの研究機関で構成されている。

#### ■主要な取り組み

##### Institute of Digital Governance (IDG)：

- 公務員にデジタル技術に関する実践的な研修を提供し、政府機関の技術革新の促進を目指す。

##### Institute of Digital Technology (IDT)：

- デジタル技術に特化した高等教育機関。デジタルイノベーターの育成を目的とした研修プログラムを提供。

##### Institute of Digital Research and Innovation (IDRI)：

- デジタル技術の研究開発機関として、デジタルイノベーションやSUの活性化を目指す。

# カンボジア最大の通信会社として、アーリーステージのデジタル分野SU向け投資ファンドや大学向けプログラムを通じてデジタルエコシステムの活性化に取り組む

## カンボジアのエコシステムの特徴

### 主要大企業（グローバル企業）

#### Smart Axiata Co Ltd

- Hello AxiataとSmart Mobileの合併により誕生したカンボジア最大の電気通信会社で、約326百万米ドルの収益、約179百万米ドルの利益を2020年度に上げ、カンボジア人口（約15百万人）の95.7%に4G通信を提供。
- Smart Axiataは、Smart Axiata Digital Innovation Fund（SADIF）を設立し、起業家育成に注力するなど、SUエコシステム、特にデジタル分野の構築に積極的に取り組んでいる。
- 同社は、Smart Start Young Innovator Program を立ち上げ、メンターシップ、資金援助、学習体験を提供することで、デジタル・SUの立ち上げを促進することを目的としている。

#### Axiata groupの事業例

国	インドネシア	スリランカ	バングラデシュ	ネパール
	XL Axiata Link Net	Dialog	Robi	Ncell
セクター	Finテック	インフラテック		
	Boost ADA	EDOTCO		

出所：Smart Axiata Co Ltd [ウェブサイト](#)、Axiata Group [Integrated Annual Report 2021](#)

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Smart Axiata Digital Innovation Fund (SADIF)

- 2017年に発足した、デジタル企業やSUに特化した500万米ドルの投資規模を持つVCファンド。デジタルエコシステムの発展と活性化を目指す。
- 資本はSmart Axiata Co LtdとForte Insurance Plcの支援を受けて調達されており、投資対象ステージはアーリーステージで、分野としては、eコマース、フィンテック、Software as a Service、デジタルメディア・広告、Agtech、IoT、Edテック。

#### ファンドの投資先企業例

DRVR (モビリティ)	Goama (ゲーム)	Agribuddy (アグリテック)	Aniwaa (Eコマース)
-----------------	----------------	-----------------------	-------------------

#### Smart Start Young Innovator Program

- Smart AxiataがImpact Hub Phnom Penhと共同で開始した大学プログラムで、主にデジタル人材の育成を目的としており、Ministry of Posts and Telecommunications (MPTC)およびMinistry of Education Youth and Sport (MoEYS)が立ち上げたCapacity Building Research and Development Fundの一環として承認されているプログラム。
- 毎年、学部3・4年生を対象に全国規模で実施され、プログラムは第1～第5サイクルで構成されている。内容としては、ブートキャンプやハッカソン、オンライン学習等を始め、最終的にはコンテストを行い、最優秀賞受賞者には、他国で開催される技術会議に参加するための10,000USDが贈られる。

# ローカルアクセラレーター・インキュベーターは起業家精神を持つ学生やアーリーステージSU、中小企業等のイノベーションや自立したビジネス構築を支援することでエコシステムに貢献

## カンボジアのエコシステムの特徴

### アクセラレーター・インキュベーター

#### Techo Startup Center

2018年4月に設立され、MEFおよびカンボジア銀行協会傘下にある。カンボジアをデジタル経済に変革する政府の計画に基づき、Royal University of Phnom Penh内に建設された。学生がテクノロジー起業家として成功するために必要なスキル育成に重点を置く。

##### 1. Innovation Programme

- オンラインプラットフォームによる面談やイベント開催、国内外でのネットワーキング、起業家への継続的サポートを行う。

##### 2. Accelerator/Incubator Programme

- 社会的インパクトがあると判断されたアーリーステージの起業家を対象にしたプログラム。ビジネスへの適応と変革、ブランディング、デジタルマーケティングなどに関する講義を含む。

##### 3. Offering Platforms

- 実際に企業が直面する課題に対して学生が解決策を考案し企業がメンタリングを行うReverse Innovation (RI)や、エンジニア向けハッカソンであるDigital Platform Accelerator (DPA)、SUビジコンであるDigital SME Accelerator (DSA)等のプラットフォームを提供。

##### 4. Access to Finance

- SU企業と投資家のマッチングを行い、事業規模を拡大するための資金調達を行う。プレシードからシリーズAまでの企業に対して、利用可能な資金調達方法を提供。

#### Cambodia Investor Club (CiC)

CiCは、地域経済の持続可能性に貢献する、初の地域主導型投資プラットフォーム。CiCは、参加者に学習機会を提供することで、収益性の高いビジネス構築と投資機会の提供を支援することを目的とする。具体的なプログラムとして以下がある。

##### 1. BIO Accelerator

- カンボジアの中小企業向け6ヶ月集中カリキュラムで、能力開発プログラムやメンターシップ、投資資金を得る機会を提供し、安定した自立したビジネスになるよう支援することで、地域の中小企業のレベルを引き上げることを目的とする。

##### 2. Cambodian Angel Investors Network Program (CAIN)

- エンジェル投資家育成プログラム。CiCの支援により、5ヶ月間の集中カリキュラムと合同研修、ピッチ、事業評価、国内外の経験豊富なエンジェル投資家とのネットワーキングなどの様々なアクティビティで構成される。

##### 3. CAIN Challenge

- CAINが主催するカンボジアのアーリーステージSUや中小企業を対象としたビジネスコンテストで、地元の起業家たちにビジネスを成功させるチャンスを与えることを目的とする。
- CiCやCAINのメンバーから投資資金を得るためのビジネスコンサルティング・パッケージを提供。

全体的には東南アジアの投資家が多いものの、投資総額ではスイス、香港に拠点を持つ投資家が多額で、投資対象としてはフィンテックや社会インパクト関連が顕著

## カンボジアのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間で投資総額の多い上位7社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (Mドル)	拠点 (本社)	カンボジア拠点有無	直近3年の投資件数	投資先SUの産業
1	Symbiotics Group	7.5	スイス	－	1	フィンテック
2	EXS Capital	4.6	香港	－	1	セクター横断 (ソーシャル、ツーリズムが多い)
3	Terwilliger Center for Innovation in Shelter	0.3	アメリカ	－	1	気候変動、廃棄物処理
4	Smart Axiata Digital Innovation Fund (SADIF) <sup>*1</sup>	0.275	カンボジア	○	1	ソフトウェア、IoT
5	Emerging Markets Investment Advisers (EMIA)	N/A	シンガポール	○	1	セクター横断 (Eコマース、トラベルが多い)
6	Insitor Partners	N/A	シンガポール	－	1	フィンテック
7	Khmerhome	N/A	カンボジア	○	1	不動産

\*1：カンボジア初のベンチャーキャピタル

出所：[Crunchbase](#)、[ROBOTEER記事](#)(2019.9)、各社ウェブサイト

# セクターとしては、ツーリズムやヘルスケア、フィンテックと幅広いが、持続的な旅行体験の提供や医療へのアクセス向上等社会インパクトを事業目的とするSUが活躍している

## 現地SUの動向

### SU

注目度の高いカンボジア拠点SUを検索したうち総投資額順に並べた上位6社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
EXO Foundation (2011) <a href="#">公式HP</a>	ツーリズム	コーポレート トラウンド	15.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rokk3r</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アジア10カ国でツアー事業を展開するEXO Travelによって設立され、カンボジア政府内務省に正式に登録されたNPO</li> <li>ツーリズムを促進させるための提案を行う</li> <li>EXO Travel実績国：カンボジア、中国、インドネシア、日本、ラオス、マレーシア、ミャンマー（ブルマ）、タイ、ベトナム、シンガポール</li> </ul>
Khmer Fresh Milk Co., Ltd. (2017) <a href="#">公式HP</a>	酪農	シード	6.9	<ul style="list-style-type: none"> <li>EMIA</li> <li>NEXASIA Holdings Private Ltd</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プノンペン南約40kmの地域に300ヘクタールの広さを持つ酪農場、キリスファーム（Kirisu Farm）を運営</li> <li>キリスファームでは国際標準の衛生基準を満たした最新の酪農と食品加工技術が使用されているため、安全・安定的な顧客の確保に繋がっている</li> </ul>
Khema Global Co., Ltd. (2012) <a href="#">公式HP</a>	ヘルスケア	レイター	5.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>EMIA</li> <li>Prudential</li> <li>Wing Bank</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>包括的で高品質かつ低価格の医療を提供する、プノンペンの民間医療機関</li> <li>現在、BKK1とToul Korkエリアに2つのクリニックを運営しており、国際的な資格を持つ医療従事者が24時間365日常駐している</li> </ul>
Mad Monkey (2011) <a href="#">公式HP</a>	ツーリズム	シリーズA	4.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>EXS Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>持続可能な旅行体験（ツーリズム）を提供するホステル運営会社</li> <li>単なる宿泊施設ではなく、没入型の文化体験、冒険、旅行、教育活動、イベント、旅先での交流、コミュニティの形成を希望する旅行者をターゲットとする</li> </ul>
Clik (2016) <a href="#">公式HP</a>	フィンテック	シード	3.9	<ul style="list-style-type: none"> <li>OpenWay Group</li> <li>Limestone Technology</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>加盟店や金融機関の収益を向上させ、顧客獲得コストを低減させることが可能な統合デジタル決済エコシステムを提供する</li> <li>決済ソフトウェアの認証ソリューションプロバイダーであるMYPINPADとパートナーシップを結び、モバイル機器によるタップ・トゥ・ペイのデジタル決済を開始</li> </ul>
Nham24 (2015) <a href="#">公式HP</a>	ロジスティクス	アーリー	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>SADIF</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>食品や食料品を玄関先まで直接届けることを目的とした、オンライン食品・食料品配達プラットフォームを運営</li> <li>乗車予約、食料品配達注文などのサービスを、物流・決済サービスとともに統合的に提供する</li> </ul>



# アグリテックやフィンテックのセクターで活躍するSUが多いが、日本特有の技術を活用するのではなく、新たな価値観を生み出すイノベティブなSUが活躍している

## 日本発SUの動向

SU

日本発或いは日本人が企業したカンボジアビジネスSUを検索したうち直近数年の動向がある企業3社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (M円)	主要投資家	事業概要	直近の動向
株式会社 エコロギー (2017) <a href="#">公式HP</a>	アグリ	シード	963	<ul style="list-style-type: none"> <li>ウェルインベストメント</li> <li>リバネスキャピタル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>早稲田大学での研究成果より創業した<b>大学発ベンチャー企業</b></li> <li>牛肉等の環境負荷の重い<b>タンパク源の代替としてコオロギを活用した食品や飼料</b>の製造を行う。食品残渣をコオロギの餌とすることで<b>フードロス削減</b>にも貢献</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>同社は下記パートナー企業と組んで、カンボジアにおける<b>フードロスの有効活用</b>を始めた。(2022.4) <ul style="list-style-type: none"> <li>LYLY KAMEDA CO., LTD. (亀田製菓株式会社の合併会社)</li> <li>Pizza4P's Phnom Penh</li> <li>Himawari Hotel</li> </ul> </li> </ul>
Agribuddy Ltd. (2015) <a href="#">公式HP</a>	アグリ	シリーズA	403	<ul style="list-style-type: none"> <li>KSK Angel Fund</li> <li>FORTE Insurance</li> <li>The Index Project</li> <li>SADIF</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融、知識、商品、サービスをユーザーに提供する<b>農業支援アプリケーション</b>を開発。</li> <li><b>気候変動</b>による天水農業への影響に対応するため、灌漑システムなどの<b>インフラ整備</b>を資金面でサポートするほか、<b>作物の変更推奨、栽培サイクルのモニタリング、作物の購入・流通、耕地面積あたりの所得最大化</b>などのサービスを提供。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リネットジャパングループ株式会社のカンボジア子会社であるChamroeun Microfinance Plc.と、カンボジア<b>農村部における金融包摂の推進</b>に向けた農業金融サービスの提供に関する業務提携を行った。(2020.4)</li> </ul>
ソラミツ 株式会社 (2016) <a href="#">公式HP</a>	フィン テック	レター	59*1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Soramitsu Holdings AG</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ブロックチェーンベースのインフラストラクチャ、決済システム、IDソリューションを開発。</li> <li>2020年10月にカンボジア国立銀行と「Hyperledger Iroha」および<b>デジタル通貨</b>(CBDC)「パコン」システムを共同開発することで、<b>カンボジアの新しい決済インフラの開発</b>に貢献</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>ラオス中央銀行</b>によるデジタル通貨の発行に向けた実証実験を開始することを発表。MOU締結済。(2023.2)</li> </ul>

\*1：経産省による政府調達分のみ

出所：[INITIAL](#)、[Crunchbase](#)、各社ウェブサイト、その他過去ヒアリングを基にDTT作成

# カンボジアでは主要産業であるテクノロジー分野におけるアメリカ発SUが多く進出しており、東南アジアを含む世界各地で展開を進めている

## 欧米発SUの動向

### SU

Crunchbaseのデータベース上でヨーロッパ/アメリカ拠点かつカンボジアでオペレーションをするSUを総投資額順に並べたうち現在操業中の上位4社

企業名・拠点 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
TeRra Magazine アメリカ (2016) <a href="#">公式HP</a>	メディア	シード	6.9	<ul style="list-style-type: none"> <li>Terra Han (Founder)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界各国の<b>アジア芸術・文化に焦点を当てた世界初の雑誌</b>で、地理的には南アジアから東北アジアに至る</li> <li>取り扱っている国：インド・カンボジア・アフガニスタン・バングラデシュ・ブータン・ブルネイ・東ティモール・インドネシア・ラオス・マカオ・マレーシア・モンゴル・ミャンマー・ネパール・パキスタン・台湾・シンガポール・スリランカ・タイ・ベトナム・香港・中国・韓国・日本</li> </ul>
Sabay7 アメリカ (2021) <a href="#">公式HP</a>	ゲーム	シード	2.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>N/A</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>カンボジアでは<b>ゲーム配信やNimitscoinsというクリプトトレーディングシステムを提供</b>する</li> <li>シード段階のSUのため情報に限りがある</li> </ul>
France 24 フランス (2006) <a href="#">公式HP</a>	メディア	N/A	0.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>N/A</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界の出来事をフランスの視点で伝える<b>国際ニュース・時事テレビチャンネル</b>。24時間365日、フランス語、英語、アラビア語の3カ国語で24時間365日放送</li> <li>実績：イタリア、デンマーク、コンゴ民主共和国、タンザニア、ケニア、ブルンジ、ルワンダ、ナイジェリア、ウガンダ、カーボベルデ、ギニア、モーリシャス、エストニア、ハイチ、米国、ラオス、カンボジア</li> </ul>
DeSL アメリカ (2012) <a href="#">公式HP</a>	Eコマース	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>N/A</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Eコマースの統合ソフトウェアソリューションをファッション・アパレル業界に提供</b>。ファッション産業のビジネスニーズと顧客ニーズがマッチするよう設計されている</li> <li>同ソフトウェアは完全オンラインのため、利用可能な機能の範囲が広く多くの国での実装に成功</li> <li>実績：英国、米国、西ヨーロッパ、中国、スリランカ、香港、カンボジア、ベトナム、トルコ</li> </ul>

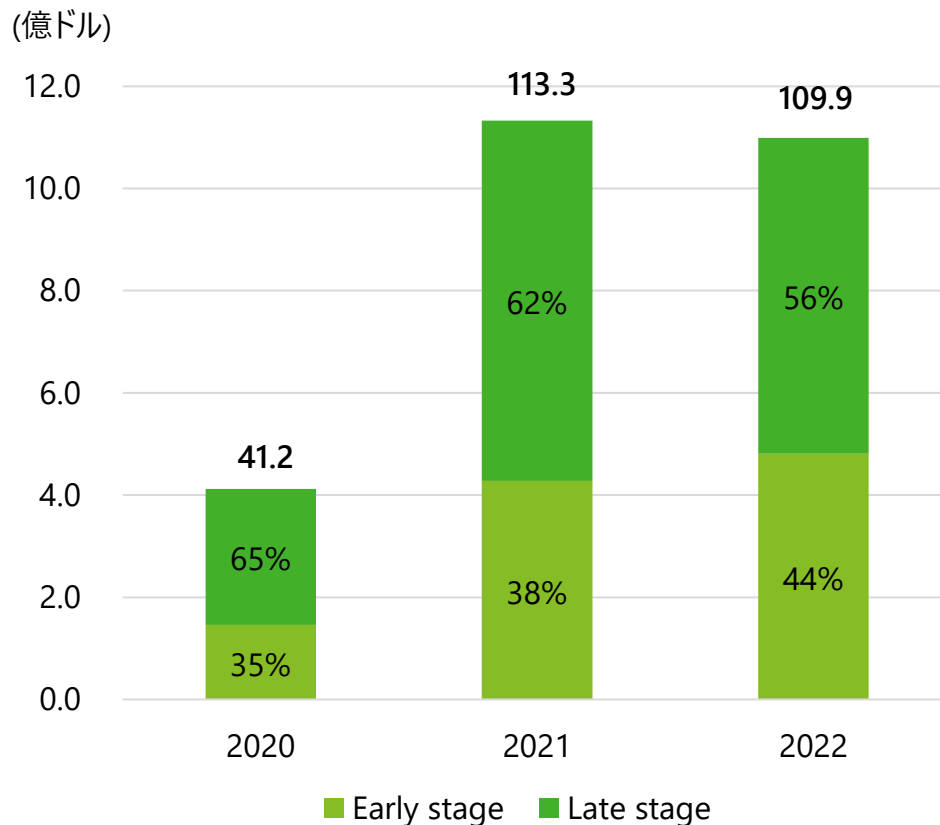
# シンガポール



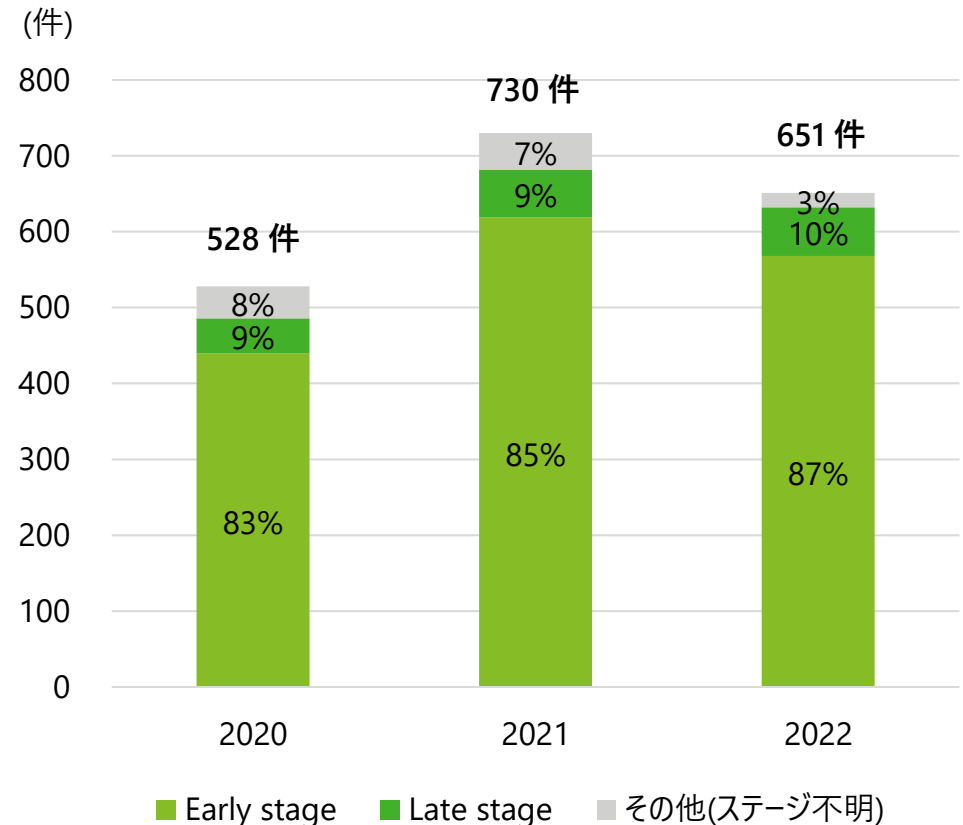
シンガポールSUへの投資額は100億ドル規模に達しており、金額ベースではレイトステージが5割超を占める。件数ベースではアーリーステージが8割超となり、その割合は増加傾向にある

## シンガポールのSUエコシステム

—— シンガポールにおけるSU投資額推移およびステージ別割合\*1 ——



—— シンガポールにおけるSU投資件数推移およびステージ別割合\*1 ——

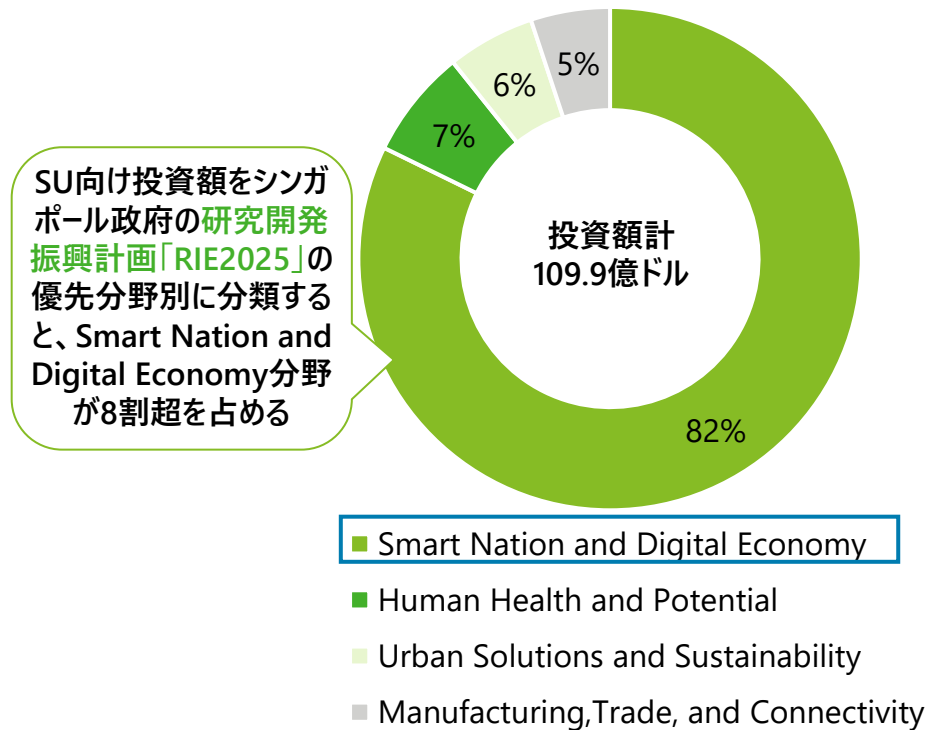


\*1：Early stageはシードからシリーズBラウンドを対象とし、Late stageはシリーズC以降を対象とする。ステージが特定できないものはその他に分類  
出所：ESGおよびDeal Street Asia, ["Singapore VENTURE FUNDING LANDSCAPE 2022 Full Year Study"](#)取得データを基にDTT作成

# SUへの投資額をシンガポール政府が推進する研究開発振興計画の優先分野別に見るとデジタル分野への投資が大半を占め、特にフィンテックやEコマースに投資が集中している

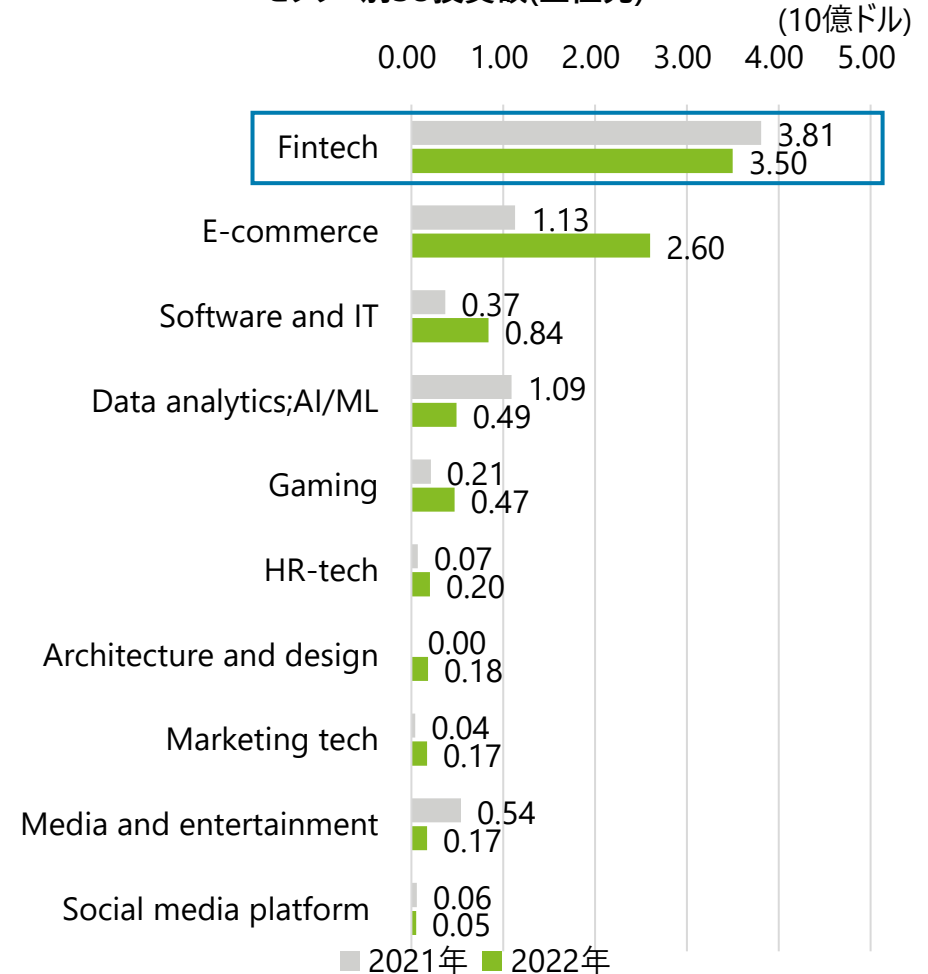
## シンガポールのSUエコシステム

「RIE2025」の優先研究分野別SU投資額割合(2022年)\*1



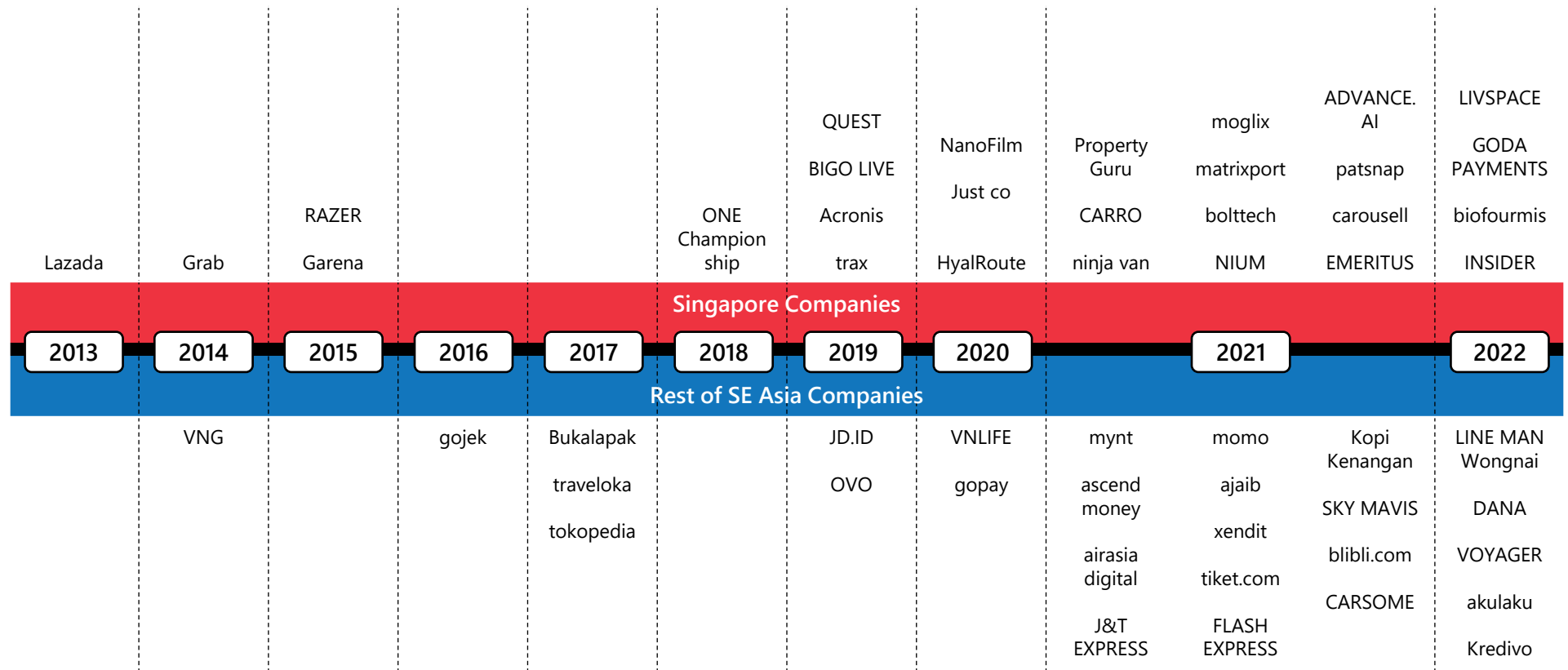
\*1: 「RIE2025」はシンガポール政府が策定した2021～2025年の5カ年の研究開発振興計画。予算総額は250億シンガポールドルであり、Smart Nation and Digital Economy(スマート国家・デジタルエコノミー)、Human Health and Potential(健康・人の潜在能力の向上)、Urban Solution and Sustainability(都市ソリューション・環境変化に対応した持続可能な技術)、Manufacturing, Trade, and Connectivity(製造・貿易・コネクティビティ)の4つを優先研究分野に定めている

Smart Nation and Digital Economy分野の  
セクター別SU投資額(上位先)\*1



# シンガポール1国で多数のユニコーン企業を輩出しており、2022年はマーケティングテック企業 (Insider社)や電子決済企業(Coda Payment社)等がユニコーン入りしている

## シンガポールおよび東南アジアのユニコーン企業概観



出所：ESGおよびDeal Street Asia, [“Singapore VENTURE FUNDING LANDSCAPE 2022 Full Year Study”](#)取得データを基にDTT作成

# RIE2025に基づきR&D予算の配分を行うNRF、政策の立案実行を行うESGを中心に、産官学民が相互に連携しSUを創出するエコシステムが形成されている

## シンガポールのエコシステムプレイヤー

### 関連する政府・政府機関

- **【イノベーション創出】**  
Enterprise Singapore (ESG) イノベーション政策の実行・立案や、SU支援の中心的役割を担う
- **【研究開発支援】**  
National Research Foundation (NRF)  
Agency for Science, Technology and Research (A\*STAR)
- **【投資】**  
SEEDS Capital  
SGInnovate  
EDBI  
Temasek  
GIC 研究開発振興計画「RIE2025」に基づき、国の年間R&D予算を配分

### 主要大企業（グローバル企業）

- |       |  |                             |
|-------|--|-----------------------------|
| ローカル  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• DBS Group</li> <li>• United Overseas Bank (UOB)</li> <li>• Singapore Telecommunications (Singtel)</li> <li>• Wilmar International</li> <li>• CapitaLand Investment</li> </ul> | 大手銀行や通信会社がSUへの投資や支援プログラムを提供 |
| グローバル | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apple</li> <li>• Microsoft</li> <li>• Pfizer</li> <li>• Johnson &amp; Johnson</li> <li>• P&amp;G</li> </ul>   |                             |

### アカデミア（大学・研究機関）

- National University of Singapore (NUS)
- Nanyang Technological University (NTU)
- Singapore Management University (SMU) } 大学発SUの育成や商業化に積極的に取り組む
- Singapore Institute of Technology (SIT)
- Singapore University of Technology and Design (SUTD)
- INSEAD Singapore（フランス拠点のMBA）

### アクセラレーター・インキュベーター

- |       |      |   |
|-------|------|---|
| ローカル  | 政府主導 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Startup SG</li> <li>• Action Community for Entrepreneurship (ACE)</li> <li>• Block71</li> <li>• PIER71</li> <li>• Temasek Life Sciences Accelerator</li> </ul> |
|       | 民間主導 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• StartupX</li> <li>• Blue InCube</li> <li>• Momentum Works</li> <li>• Iterative</li> </ul>  |
| グローバル |      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Google For Startups</li> <li>• 500 Global</li> <li>• Plug and Play APAC</li> <li>• Techstars</li> </ul>  |

# ESGはシンガポールのイノベーション強化やSU支援策を打ち出し、産官学連携も行う等、エコシステム活性化に向けた積極的な取組を行っている

## シンガポールのエコシステムの特徴

### 関連する政府・政府機関

#### Enterprise Singapore (ESG)

- ESGはInternational Enterprise (IE) SingaporeとSPRINGが統合して設立された行政機関(Ministry of Trade and Industryが管轄)。シンガポール企業の能力開発やイノベーション強化、グローバル展開を通じて、企業の成長を促進することを目的としている
- 優先的取組の1つである「イノベーション強化」について、ESGは新たなテクノロジーの市場投入の加速やマーケット主導のイノベーションの促進、オープンイノベーションプラットフォームの更なる促進を目指し、支援策を提供している
  - エネルギーやエレクトロニクス等のセクターに応じた研究施設や専門家へのアクセス、企業との協働を行う Centres of Innovation (COI)を提供。中小企業のイノベーション促進を支援するため、Temasek PolytechnicやNTU等の学術機関や、シンガポール製造技術研究所(SIMTech)等の研究機関と共にCOIに取り組んでいる
- 他の政府機関とも共同して企業の能力開発を促進するための取組を行う他、イノベーションの市場投入に向けて企業や専門家とのネットワーキング機会を提供する等、関係者と連携してSUエコシステムの更なる発展に向けた取組を推進している

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Startup SGを通じたSU支援

- Startup SGはMinistry of Trade and Industryが2017年に設定したSU支援のための統合ブランドであり、あらゆるSU支援策がStartup SGの下に集約されている
- Startup SGは様々な政府機関と連携しているが、Enterprise SingaporeはStartup SGを通じてシンガポールをトップSUハブとすべく、取り組んでいる
- Startup SGのウェブサイトにはSU支援策やプログラムが集約されていることから、SUは投資家やアクセラレーター等の情報に容易にアクセスすることが可能

#### ※主なプログラム

プログラム名	概要
Start-up SG Founders	初めて起業する人達へのメンターシップおよび資金支援
Start-up SG Tech	ディープテックSUの商業化に向けた支援
Start-up SG Infrastructure	SUや投資家向けインフラ支援
Startup SG Equity	第三者投資家とともにSUに投資 (ESG傘下のSEED Capital等が投資を管理)
Start-up SG Accelerator	SU向けインキュベーター/アクセラレーター支援
Startup SG Talent	人材開発支援 (外国人起業家向け就労ビザ、専門家派遣等)

# NUSとともに産官学民連携の中心的役割を担うNTUは、子会社NTUitiveを通じて効果的かつスピーディな研究成果の商業化や特許取得・知的財産管理に取り組んでいる

## シンガポールのエコシステムの特徴

### アカデミア（大学・研究機関）

#### Nanyang Technological University (NTU)

- 南洋理工大学（NTU）は、シンガポールの国立研究大学であり、シンガポールで2番目に古い自治大学
- 世界大学ランキング上位（QSでは19位、Times Higher Educationでは36位）
- 国家戦略「Research, Innovation and Enterprise 2025 plan」に沿った、知的・社会的インパクトが大きい可能性のあるクラスターに焦点を当て研究・開発を行う（研究・健康、社会文化・組織・社会、人工知能・拡張知能、レジリエントな都市と生態系、産業の未来、脳と学習）
- 起業家教育と商業化支援に力を入れており、2016年度以降、230以上のNTUスピノフとSUが形成された
- NTUの子会社であるNTUitiveを通して知的財産管理や研究の商業化を行うスキームを構築している（右で詳説）

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### NTU Innovation and Entrepreneurshipイニシアティブ (2023～)

- 2023年3月、NTUはイノベーション能力の向上と研究開発の商業化を加速させるため、「NTU Innovation and Entrepreneurship (NTU I&E)」イニシアティブを立ち上げ。同校の戦略「NTU 2025」に基づき、起業家プログラムの強化や起業家育成に向けた環境をより整備するもの
- NTU I&Eイニシアティブは既存のNTU Entrepreneurship Academy (NTUpreneur、起業家精神を育成)およびNTUitive(知財管理、研究開発の商業化を支援)を包含している。また同校キャンパス内に420平方メートルのNTU Innovation Portを設け、ワークショップやネットワーキング等、イノベーション関連の取組を行う予定
- なお同イニシアティブに含まれるNTUitiveはNTUの100%子会社であり、インキュベーション支援の他、政府機関や他大学と連携し様々な取組を行っている

#### NTUitiveの取組事例

- **LUX Photonics Consortium**：NTUとNUSによるフォトンクス分野のネットワーキングプラットフォーム(NRFが支援)
- **Separation Technologies Applied Research and Translation (START) Centre**：膜組織の研究等を実施
- **Singapore Membrane Consortium (SG MEM)**：膜技術研究の国家的な取組(NRFが支援)
- **Singapore National Biofilm Consortium (SNBC)**：生物膜の製品開発等を実施(NRFが支援)



# Singtelはシンガポールを代表する通信事業者として、5Gやデータセキュリティ等の分野で同社事業とのシナジーが期待されるSUへの支援を行っている

## シンガポールのエコシステムの特徴

### 主要大企業（グローバル企業）

#### Singapore Telecommunications (Singtel)

- 1879年に設立されたシンガポールを代表する通信事業者であるとともに、グローバルベースでICTサービスを提供。地域子会社を通じて携帯事業を展開しており、グループ全体の携帯電話加入者は世界21カ国の7億人以上に上る
- 2021年5月、当社は新たな戦略的方向性を打ち出し、5G分野でのリーダーシップを活用して中核となる個人および企業向け事業を再活性化することや、ICTおよびデジタルサービスにおいて新たな成長エンジンを創出すること、キャピタルマネジメントや持続可能な成長に取り組む方針
  - ▶ デジタルモバイルブランドGOMOを開始し、ユーザーは契約を締結することなく、SIMのみのプランを享受可能
  - ▶ インドネシアのグループ会社・Telekomselはインドネシアのフィンテック企業 LinkAjaのシリーズBラウンドにGrab等とともに参加する等、SU支援にも取り組んでいる

#### 主なグループ会社

- |             |             |
|-------------|-------------|
| • NCS       | • AIS       |
| • OPTUS     | • airtel    |
| • Trustwave | • Globe     |
| • DataSpark | • Telkomsel |

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### 2010年にコーポレートベンチャーファンド「Singtel Innov8」を設立

- 3.5億米ドルのエバーグリーンファンドを通じ、Singtelグループの事業ニーズに合致したイノベーションを持つSUへの投資や提携を実施。Singtel Innov8はシンガポール、アメリカ(サンフランシスコ)、イスラエル(テルアビブ)、中国(北京)にオフィスを設け、シードからアーリー期のSUを対象として、通常1~5百万米ドル規模の投資を行っている
  - ▶ Singtel Innov8の投資テーマは、5G Enterprise & Applications、Digital ASEAN、Data Privacy & Security、Green-Tech、Future-Ready Workforce、New Emerging Technologies
- SUが持つソリューションの事業化や商業化に向けた支援を行う Innov8 Connectプログラムを実施。対象SUは事業化検証資金として75,000シンガポールドルが供与される他、有望事業についてはSingtelの顧客基盤へのアクセス機会が与えられる

#### ファンドの投資先企業例

Handprint シンガポール (ソフトウェア)	Intellect シンガポール (ヘルスケア)	GuardRails シンガポール (サイバーセキュリティ)	Igloo シンガポール (インシュアテック)
---------------------------------	--------------------------------	--------------------------------------	-------------------------------

# ICE71は東南アジア地域初のサイバーセキュリティ起業家ハブとして、産官学連携を通じてサイバーセキュリティSUの事業化支援やエコシステム強化に向けて取り組んでいる

## シンガポールのエコシステムの特徴

### アクセラレーター・インキュベーター

#### Innovation Cybersecurity Ecosystem at BLOCK71 (ICE71)

- Singtel Innov8(SingtelのCVC)およびNUS Enterprise(National University of Singaporeのインキュベーター組織)と連携して設立された、サイバーセキュリティ分野に特化したインキュベーター
- 政府機関のCyber Security Agency of Singaporeもサポートパートナーとして関与。ICE71は東南アジア地域初のサイバーセキュリティ起業家ハブであり、アーリー期からグロスステージのSUや起業家を支援している
- ICE71は、政府機関のEnterprise SingaporeおよびJTCが共同運営するインキュベーション施設・Block71内に所在。起業家や投資家、企業とのネットワーキング機会を提供し、サイバーセキュリティ分野の人材開発プログラムや、事業化支援プログラム等を提供している

#### 創設パートナー

- Innov8
- NUS Enterprise

#### サポートパートナー

- CSA SINGAPORE

\*その他、Community Partner(HRS Talents等)も存在し、ICE71の活動を支援している

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### ICE71 Accelerate プログラム

- アーリー期のサイバーセキュリティSUを対象としたアクセラレータープログラムであり、シンガポールおよび東南アジア地域における事業成長を目的としている
- ICE71 Accelerateプログラムは3つのフェーズにより構成されており、Block71と共同して実施。参加者は、NUS EnterpriseやSingtel Innov8等の投資家に直接アクセスすることが可能。またコワーキングスペースや、NUSが運営する National Cybersecurity Labを利用することができる

#### 【プログラムマイルストーン】

- Booster Programme (1か月) : Block71とのコラボレーション企画への参加
- Cybersecurity-focused Programme (1か月) : ワークショップや1on1のメンターシップ、事業化に向けた支援を提供
- Goal-based Support, Residency & Exposure Opportunities (10か月) : InnovFestやGovWare等への展示機会、オフィスや人材へのアクセスを提供
- SUがシンガポール国外へと事業を展開する際には、Block71の海外ネットワークおよびNUS Enterpriseのコーポレートパートナーが支援を行う等、SUの事業段階に応じた支援体制が整っている



# シンガポールには世界各国からSU向けの資金が集まっている。 投資対象分野はフィンテック等の金融関連が多い

## シンガポールのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間で投資総額の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (MDL)	拠点 (本社)	シンガポール拠点有無 <sup>*3</sup>	投資先SUの産業
1	Moscow Credit Bank	7,000	ロシア	－	コモディティトレーディング
2	Altimeter Capital	4,000	アメリカ	－	ソフトウェア、SaaS、アナリティクス、フィンテック、クラウド、金融サービス
3	Alibaba Group	2,564	中国	○	Eコマース、ソフトウェア、リテール、インターネット、AI、メディア&エンタメ
4	Genesis	2,360	アメリカ	○	金融サービス、暗号資産、フィンテック、ブロックチェーン
5	SALIC <sup>*1</sup>	1,240	サウジアラビア	○ <sup>*2</sup>	食料および飲料
6	Standard Chartered Bank	1,131	イギリス	○	フィンテック、インターネット、金融サービス、通信、エネルギー
7	Jump Crypto, Three Arrows Capital	1,000	アメリカ シンガポール	－ ○	Jump Crypto: ブロックチェーン、暗号資産、フィンテック、ソフトウェア TAC: ブロックチェーン、暗号資産、金融サービス、フィンテック
8	SoftBank Vision Fund	808	イギリス	○	AI、Eコマース、ヘルスケア(ヘルステック)、フィンテック、ロジスティクス、Edテック
9	First Abu Dhabi Bank	750	UAE	○	エネルギー、金融サービス、ビジネス開発
10	GIC, Insight Partners, Smash Ventures	690	シンガポール アメリカ アメリカ	○ － －	GIC: セクター横断 IP: サイバーセキュリティ、ビッグデータ、IoT、AI、建設テクノロジー SV: 消費財、コンシューマーサービス、IT、Eコマース、IoT、SaaS

\*1: サウジアラビア政府系基金Public Investment Fund傘下の投資会社 \*2: 出資先のシンガポール農産物商社・Oram Agriを対象とするもの \*3: ウェブ検索で確認できる範囲で記載  
出所: [Crunchbase](#)、[Pitchbook](#)、各社ウェブサイト

投資件数で見るとシンガポールの投資家が大半を占めており、国内投資環境の成熟度が高いことが分かる。投資先産業についてはEコマースやフィンテック、ソフトウェア関連が多い

## シンガポールのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間で投資件数の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資件数	拠点(本社)	シンガポール拠点有無 <sup>*5</sup>	投資先SUの産業
1	Monk's Hill Ventures	11	シンガポール	○	Eコマース、ヘルスケア、フィンテック、Edテック、ロジスティクス
2	Peak XV Partners	9	インド	○	フィンテック、SaaS、ヘルステック、コンシューマー、Eコマース
3	Surge <sup>*1</sup>	7	シンガポール	○	ソフトウェア、IT、SaaS、Eコマース、金融サービス、ヘルスケア
4	Wavemaker Partners	7	シンガポール <sup>*2</sup>	○	ソフトウェア、Eコマース、IT、SaaS、AI
5	DWF Labs	6	シンガポール	○	Web3
6	East Ventures	6	シンガポール <sup>*3</sup>	○	Eコマース、暗号資産、Edテック、フィンテック、ヘルステック
7	Dragonfly	5	アメリカ	—	ブロックチェーン、暗号資産、金融サービス、IT、ソフトウェア
8	Alibaba Group	5	中国	○	Eコマース、ソフトウェア、リテール、インターネット、AI、メディア&エンタメ
9	Heliconia Capital Management <sup>*4</sup>	5	シンガポール	○	消費財、ヘルスケア、Eコマース、リテール、IT、バイオテック
10	SoftBank Vision Fund	4	イギリス	○	AI、Eコマース、ヘルスケア(ヘルステック)、フィンテック、ロジスティクス、Edテック

\*1：Peak XV Partners傘下のアクセラレーター兼投資家 \*2：当社ウェブサイトによると、アメリカ(LA)およびシンガポールにそれぞれ本社を設置

\*3：当社ウェブサイトによると、シンガポールの他にインドネシアや日本に拠点を設置 \*4：Temasekの100%子会社 \*5：ウェブ検索で確認できる範囲で記載

出所：Crunchbase、Pitchbook、各社ウェブサイト

# フィンテックやロジスティクス分野のSUがグローバルな投資家から資金を調達しており、短期間でユニコーン化しているSUも見られる

## 現地SUの動向

Crunchbaseのデータベース上でシンガポール拠点SUを総投資額順に並べたうちの上位5社

SU					
企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
Grab Financial Group (2018) <a href="#">公式HP</a>	フィンテック	シリーズA	3,692	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hanwha Asset Management</li> <li>GGV Capital</li> <li>Flourish Ventures</li> <li>K3 Ventures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grabのフィンテック事業を担い、銀行口座を持たない人達も対象として決済サービスを提供</li> <li>モバイル決済サービス「GrabPay」や、融資や決済、保険サービスを提供する「GrabFin」等、様々な金融サービスを提供している</li> <li>Grabは2014年12月にユニコーン入り</li> </ul>
Emeritus (2015) <a href="#">公式HP</a>	Edテック	デットファイナンス	1,040	<ul style="list-style-type: none"> <li>Peak XV Partners</li> <li>Bertelsmann India Investments</li> <li>CPP Investments</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グローバルに展開する Eruditus Group(インド)のe-learning事業を担うEdテック企業。欧米やシンガポール等の大学と連携し、データサイエンスや金融等のテーマでオンラインコースを提供。また企業に対し従業員向け研修プログラムも提供している</li> <li>2021年8月に実施したシリーズEラウンド後の時価総額は32億ドルとなり、ユニコーン入り</li> </ul>
Ninja Van (2014) <a href="#">公式HP</a>	ロジスティクス	シリーズE	974.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alibaba Group</li> <li>Zamrud Sovereign Wealth Fund</li> <li>Geopost</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>東南アジアのEコマース企業向けに物流ソリューションを提供</li> <li>ラストワンマイル配送を手掛け、ユーザーは携帯で簡単に配送を依頼でき、追跡情報を確認することが可能</li> <li>2021年9月にユニコーン入り</li> </ul>
Carro (2015) <a href="#">公式HP</a>	中古車販売	コーポレートラウンド	705.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>ZA Tech</li> <li>Celestial Sage International</li> <li>SoftBank Vision Fund</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン自動車販売プラットフォームを運営。中古車の査定にAI技術を活用し、中古車売買取引の透明性を向上させている</li> <li>融資や保険等、中古車販売に関連するサービスも提供。またカーリースのサブスクリプションサービスも提供している</li> <li>2021年6月にユニコーン入り</li> </ul>
atome (2019) <a href="#">公式HP</a>	金融サービス	デットファイナンス	645	<ul style="list-style-type: none"> <li>HSBC Bank Singapore</li> <li>Advance Intelligence Group</li> <li>Standard Chartered Bank</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>東南アジアでBNPL(Buy Now, Pay Later)プラットフォームを展開。購入額を自動的に3回の分割払いにし、アプリを通じて支払い状況を確認することが可能</li> <li>シンガポールのテック系SU・Advance Intelligence Groupの子会社</li> </ul>

# グローバル投資家等から獲得した資金をもとに日本企業が持つテクノロジーや事業の拡大に取り組み、シンガポール企業との提携や共同での研究開発も行われている

## 日本発SUの動向

オンライン検索で日本発のシンガポールビジネスSUを検索したうち  
直近数年の動向がある企業3社

SU						
企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (M\$)	主要投資家	事業概要	直近の動向
アスエネ (2019) <a href="#">公式HP</a>	クリーン テック	シリーズB*1	7,075	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pavilion Capital</li> <li>Axiom Asia</li> <li>インキュベイトファンド</li> <li>Salesforce Ventures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CO2排出量見える化・削減・報告クラウドサービス「アスゼロ」を提供し、温室効果ガスやCO2排出量の算出・可視化や、削減・カーボンオフセット、Scope1-3のサプライチェーン排出量の報告・情報開示を支援</li> <li>国際的なESG評価に沿ったESG評価クラウドサービス「ESGクラウドレーティング」や、再エネ調達コンサルティングサービスも提供している</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シンガポールの政府系最大手のエネルギー会社 Pavilion Energyと業務提携 (2023.5) <ul style="list-style-type: none"> <li>Pavilion Energyの保有する自然由来のカーボンクレジットを、自社のCO2の削減や、カーボンニュートラルの実現を目指す企業へ販売</li> </ul> </li> <li>SBIホールディングスと新会社「Carbon EX」を共同設立 (2023.6) <ul style="list-style-type: none"> <li>カーボンクレジット・排出権取引所「Carbon EX」の開設に取り組む</li> </ul> </li> </ul>
KINS (2018) <a href="#">公式HP</a>	ヘルス ケア	シリーズC*1	5,825	<ul style="list-style-type: none"> <li>三菱UFJキャピタル</li> <li>ジャフコグループ</li> <li>エースタート</li> <li>Abies Ventures GP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>体内の常在菌をケアすることを提案し、研究・開発・販売までを一気通貫して行う、<b>マイクロバイオームに特化したヘルスケア企業</b></li> <li>マイクロバイオームを利用した<b>スキンケア製品やサプリメントの販売</b>や、<b>マイクロバイオーム関連の研究開発</b>を行っている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社シンガポール子会社がバイオメディックSU向けインキュベーションセンター・co11ab NOVENAに採択され、シンガポールオフィスの移転が決定 (2023.5) <ul style="list-style-type: none"> <li>NTU(co11ab NOVENAを主催)を含む大学機関・研究機関との連携が可能に</li> </ul> </li> </ul>
インテグリカルチャー (2015) <a href="#">公式HP</a>	フード テック	シリーズD*1	4,382	<ul style="list-style-type: none"> <li>リアルテックジャパン</li> <li>Beyond Next Ventures</li> <li>りそなキャピタル</li> <li>Plan・Do・See</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>食品・素材・皮革などを作るバイオ資源生産技術のプラットフォームとして、<b>細胞培養技術「CulNet®システム」を開発</b>。「CulNet®システム」を用いた有用成分、化粧品、食品、細胞培養肉の研究開発を手掛けている</li> <li>2021年4月、当社が発起人となり<b>細胞農業(セルアグ)のオープンイノベーションプラットフォーム「CulNet®コンソーシアム」を設立</b>。2023年2月時点で15社が参画し、協業に取り組んでいる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シンガポールのShiok Meats社と「エビ細胞培養肉」の研究開発を開始(2020.7) <ul style="list-style-type: none"> <li>Shiok社は「CulNet®システム」の技術をベースに製造される培養エビ肉を2022年頃商品化することを目指す</li> </ul> </li> <li>シンガポールのAtlantis Bioscienceと1年間の代理店契約を締結(2022.10) <ul style="list-style-type: none"> <li>当社が開発した基礎培地「アイメム」を世界で受注を開始するためのパートナー企業となる</li> </ul> </li> </ul>

# フィンテックやAI等の分野でグローバル投資家から調達した資金を元手に事業を拡大し、ユニコーン企業も輩出されている

## 欧米発SUの動向

### SU

Crunchbaseのデータベース上でヨーロッパ/アメリカ拠点かつシンガポールでオペレーションをするSUを総投資額順に並べたうち現在操業中の上位4社

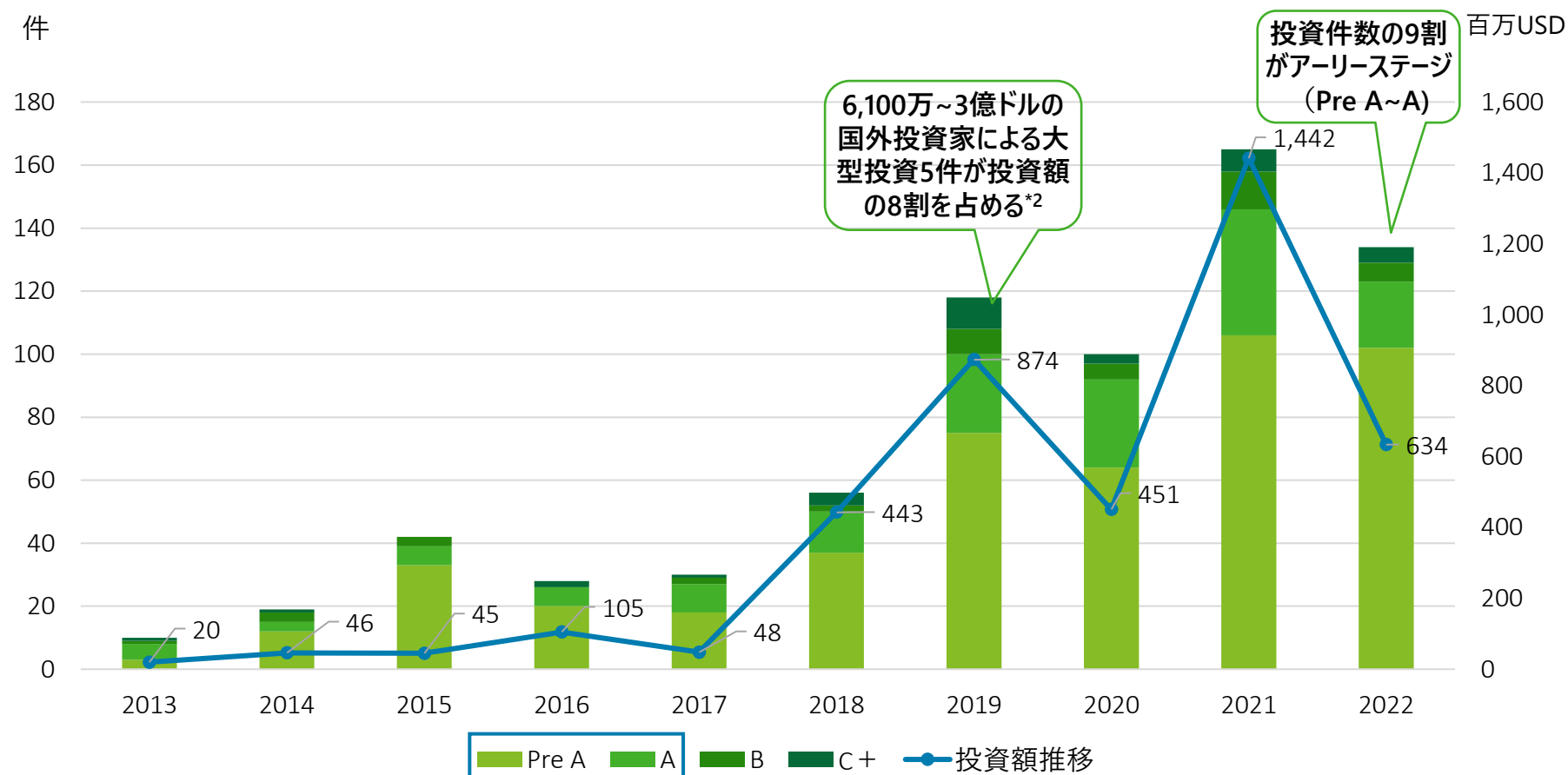
企業名・拠点 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
iCapital Network アメリカ (2013) <a href="#">公式HP</a>	フィンテック	コーポレート ラウンド	729.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bank of America</li> <li>WestCap</li> <li>Temasek Holdings</li> <li>Blackstone Innovations Investments</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オルタナティブ投資のフィンテックプラットフォームを提供。当社のオンラインプラットフォームは多岐に亘る投資にアクセスできる他、デューデリジェンス支援も行っている</li> <li>北米や欧州の他、アジアではシンガポールおよび香港に拠点を設置している</li> </ul>
Acronis スイス (2003) <a href="#">公式HP</a>	サイバー セキュリティ	PEラウンド	658	<ul style="list-style-type: none"> <li>BlackRock</li> <li>CVC Capital Partners</li> <li>Goldman Sachs</li> <li>Insight Partners</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サイバー攻撃や自然災害、ヒューマンエラー等からクライアントを保護するために<b>データプロテクト</b>や<b>サイバーセキュリティサービス</b>を提供。当社サービスにはデータアクセス保護の他、バックアップソフトウェアおよび災害復旧が含まれている</li> <li>シンガポールのソフトウェア会社・Parallelsからスピノフして2003年にシンガポールで設立され、2008年に本社をスイスに移転</li> <li>2019年9月にユニコーン入り</li> </ul>
Uniphore アメリカ (2008) <a href="#">公式HP</a>	AI	シリーズE	620.9	<ul style="list-style-type: none"> <li>New Enterprise Associates</li> <li>Sorenson Capital</li> <li>March Capital</li> <li>IIFL Finance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AIを活用した<b>会話自動化プラットフォームを開発</b>。当社のプラットフォームは音声分析が出来るよう設計されており、機械が人間の自然な音声を理解して応答できるように支援。企業は顧客対応(コールセンター)等で活用し、業務効率化を実現</li> <li>創業者はともにインド出身で、インド工科大学を拠点として当社を設立し、2019年に本社を米国に移転。当社は米国やインドの他、シンガポールや日本、フランス等に世界各国に拠点を設置している</li> <li>2022年2月にユニコーン入り</li> </ul>
MediaMath アメリカ (2007) <a href="#">公式HP</a>	広告	PEラウンド	607.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Searchlight Capital Partners</li> <li>Goldman Sachs</li> <li>Blue Collective</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DSP(Demand-Side Platform)を中心とした<b>マーケティングOSを提供</b>。当社のプラットフォームを通じて広告主はブランドや業界に合った最適な広告キャンペーンを実施することが可能</li> <li>米州や欧州の他、シンガポールや日本等、グローバルに拠点を設置し事業を展開</li> <li>2018年7月にユニコーン入り</li> </ul>

# ベトナム

# 2018年に前年比約9倍のSU投資額を記録して以降、投資額の上下はあるものの件数は成長を続けているが、毎年約8~9割がアーリーステージ投資に集約する傾向がある

## ベトナムのSUエコシステム

ベトナムにおける投資額推移およびステージ別SU出資件数推移\*1



\*1：プロジェクトファイナンスやスピンオフを含むテクノロジー企業への投資額・投資件数を集計。デジタルトークンによる調達は除外

\*2：JETROによると、ベトナムネットが公表した2019年1~10月のSU投資額（7億5,000万ドル）において5大案件の合計額は約85%に相当

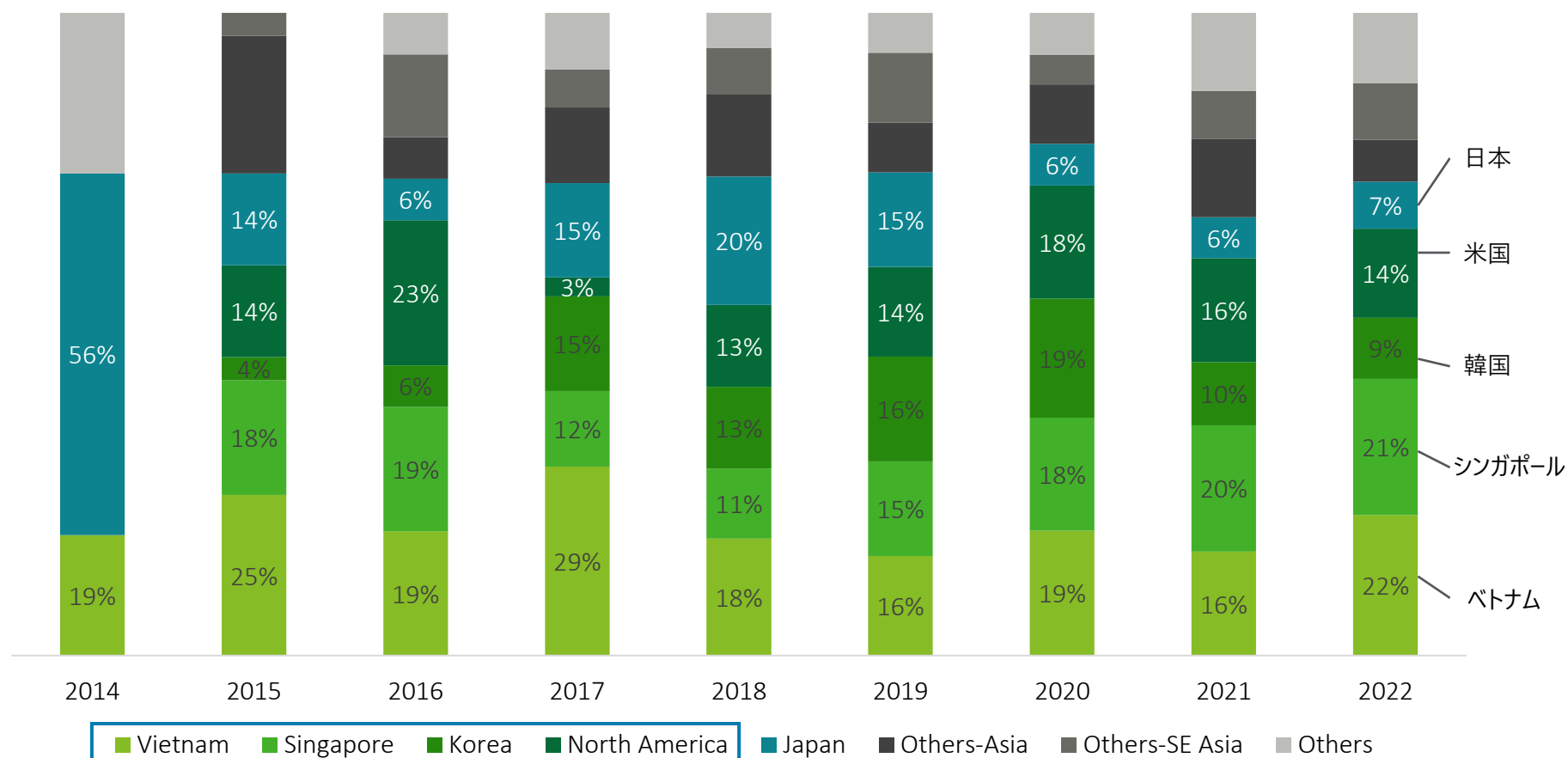
出所：NIC, DO VENTURES, "Vietnam Tech Investment Report 2020", "Vietnam Innovation & Tech Investment Report 2022", "Vietnam Innovation & Tech Investment Report 2023" 取得データを基に DTT 作成, JETRO



2014年では日本の投資家数が約6割を占めたが、2015年以降は、海外投資家（シンガポール、韓国、北米）が約4割、国内投資家が約2割を占める構造が継続している

## ベトナムのSUエコシステム

ベトナムに投資した投資家数の国別割合推移\*1



\*1：2014-2020年の値はVietnam Innovation & Tech Investment Report 2021、2021-2022年の値はVIETNAM INNOVATION & TECH

INVESTMENT REPORT 2023を参照

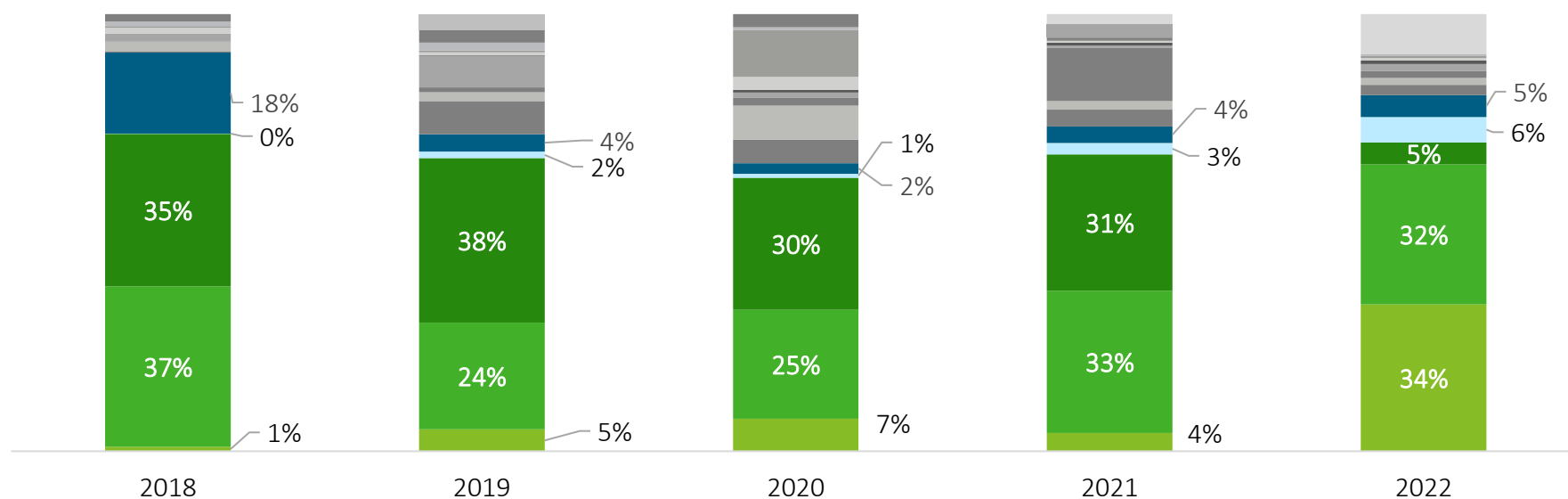
出所：NIC,DO VENTURES, "[Vietnam Innovation & Tech Investment Report 2021](#)," "[Vietnam Innovation & Tech Investment Report 2023](#)"



# 2022年に前年比出資額5倍成長を遂げ、3割を占める金融サービス、過去5年間で継続して約3割を占めるリテールおよび決済がベトナムの主要セクターといえる

## ベトナムのSUエコシステムプレイヤー

セクター別SU出資額割合推移



Financial Services

Retail

Payments

Healthcare

Education

Business Automation

Real Estate and Infrastructure

Entertainment/Gaming

Logistics

Entertainment/NonGaming

Local Services

Employment

Advertising and Marketing Technology

Comms& Communitites

Travel and Hospitality

Multivertical

Others

出所：NIC,DO VENTURES," [Vietnam Innovation & Tech Investment Report 2023](#)"取得データを基にDTT作成,VIETSTOCK

# NICが投資環境整備やイノベーション推進を主導するエコシステム下では、社会主義国という背景より国有企業の多さ、政府が実施するアクセラ・インキュベーターの多さに特徴がある

## ベトナムのエコシステムプレイヤー

### 関連する政府・政府機関

- **【イノベーション創出】**  
Ministry of Planning and Investment (MPI)  
– **Vietnam National Innovation Center (NIC)**  
Ministry of Science and Technology (MOST)  
– National Agency for Technology Entrepreneurship and Commercialization Development (NATEC)
- **【投資】**  
National Technology Innovation Fund (NATIF)
- **【イノベーション教育】**  
Ministry of Education and Training

イノベーション促進、  
投資環境の整備  
等を担う

### 主要大企業（グローバル企業）

- |       |   |
|-------|---|
| ローカル  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vietnam National Oil and Gas Group（国有）</li> <li>• Vietnam Electricity（国有）</li> <li>• Petrolimex</li> <li>• Hoa Phat Group</li> <li>• Viettel（国有）</li> <li>• <b>Vingroup</b></li> </ul> |
| グローバル | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft Vietnam</li> <li>• Amazon</li> <li>• Google</li> <li>• Samsung Electronics Vietnam Thai Nguyen</li> </ul>  |

Vingroup Innovation  
Foundation(VINIF)を  
設立しイノベーション促進に注力

### アカデミア（大学・研究機関）

- **Vietnam National University of Agriculture**
- **Hanoi University of Science and Technology**
- Foreign Trade University (FTU)
- Duy Tan University
- Vietnam National University, Ho Chi Minh City
- Vietnam National University, Hanoi

大学発SUの  
商業化・スピン  
オフに積極的に  
取り組む

### アクセラレーター・インキュベーター

- |       |  |
|-------|--|
| ローカル  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saigon Innovation Hub (SIHUB)</li> <li>• Da Nang Entrepreneurship Support (DNES)</li> <li>• Vietnam Silicon Valley (VSV)</li> <li>• Business Startup Support Center (BSSC)</li> <li>• Saigon Hi-Tech Business Incubator (SHBI)</li> </ul> |
| グローバル | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ThinkZone</li> <li>• Vietnam Innovative Startup Accelerator (VIISA)</li> <li>• 5desire</li> <li>• Startup Wheels</li> <li>• Young Businesspeople Association (YBA)</li> </ul>   |

# NICがベトナムにおけるイノベーション創出の中核機関として位置づけられており、諸外国とも連携しながら、SUやイノベーションエコシステムを支援・開発している

## ベトナムのエコシステムの特徴

### 関連する政府・政府機関

#### Vietnam National Innovation Center (NIC)

- NICは、ベトナムにおけるイノベーション創出の中核機関として、2019年10月2日付の首相決定1269/QD-TTgにより設立された計画投資省傘下のユニット
- 2020年8月21日付の政令94/2020/ND-CPでは、同センターを利用する企業や個人向けの優遇制度(①外国人労働者とその家族に対するマルチビザ、②ベトナム開発銀行(VDB)や国家技術革新基金、国家科学技術開発基金、中小企業開発基金等からの融資、③企業設立や工業所有権の手続き支援、④法律の枠内で最高水準の税制優遇等)を規定
- NICは、ホアラック・ハイテクパーク内の約9.67ヘクタールの敷地に、オフィススペースやSU向けのコワーキングスペース、研究施設、イベントスペース、宿泊施設等を備えた複合施設として、2021年に着工(工事完了は2年後の見込み)
- スマートシティ、スマートファクトリー、サイバーセキュリティ、DX(デジタルトランスフォーメーション)、農業・環境の5つの領域を重点分野として設定
- 同省が2018年に創設したVietnam Innovation Networkの枠組みを活用し、諸外国との連携も強化

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Vietnam Innovation Challenge 2022の実施

- 計画投資省が主催するベトナムイノベーションイニシアチブ(InnovateVN)の枠組みの中で、NICとMETAグループが共催する年次プログラムで、2022年は10月25日に開催
- 「企業のイノベーションとデジタルトランスフォーメーションを促進し、グローバルバリューチェーンへの参加を目指す」をテーマとし、イノベーションとデジタルトランスフォーメーションに関する中小企業の能力を高めることを目的とする

# ハノイ工科大学は、傘下に技術開発投資会社やベンチャーキャピタルを設立するなど、国内大学においてパイオニアとしてSUの商業化・スピノフに積極的に取り組んでいる

## ベトナムのエコシステムの特徴

### アカデミア（大学・研究機関）

#### Hanoi University of Science and Technology

- ベトナム最初の技術系総合大学としてベトナム・ハノイに設立された国立の理工系専門大学
- Clarivate(イノベーションのペースを加速するための信頼できる洞察と分析を提供する世界的リーダー)からイノベーション賞を、国内の大学で初めて受賞
- 2008年3月、研究プロセス、インキュベーションおよび大学の科学技術製品の商品化への産官学の資源動員を目的として、技術開発投資会社「BK Holdings」を設立。大学の知的財産を有効活用するため、様々なスピノフのSUやビジネスを育成
- 2020年には、傘下に大学主導のベンチャーキャピタルファンド「BK Fund」を設立し、アーリーステージのSUへの投資を行うほか、本校卒業生・在校生向けにインキュベーションサービスを提供

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Lab2Market

アーリーステージの資金提供により、実験段階のプロトタイプから製品市場への適合まで、研究結果の商品化プロセスをスピードアップすることを目的とした3ヶ月のプログラム

- BK Holdings、National Startup Support Center、BK FundおよびSwiss EPの共催によるベトナム初のインベンション・インキュベーションプログラムで、①データテクノロジー・スマートシステム、②エネルギーと持続可能な環境、③新素材、④健康科学・技術の4領域に焦点
- プログラム内容
  - 1ヶ月目: 顧客ペルソナの開発、市場のテスト、アーリーアダプターとのテクノロジー・製品の比較優位性の検証に関する集中トレーニング
  - 2ヶ月目: ビジネスモデルの特定と販売能力の構築に注力するとともに、リサーチチームがホーチミン、ダナンでの現地調査を通じて大都市での市場および協業先を調査
  - 3ヶ月目: リサーチチームを企業パートナーおよびビジネスエンジェルとつなげる

# ベトナム最大のコングロマリットとして、コミュニティにとって実用的な技術製品やソリューションを開発すべく、傘下のイノベーション基金等を通じて研究支援プログラムを展開

## ベトナムのエコシステムの特徴

### 主要大企業（グローバル企業）

#### Vingroup

- ベトナム国内最大のコングロマリットで、不動産開発事業を中心として、観光、小売、医療、教育、重工業など多岐に渡る事業を展開
- 2022年のグループ売上高は101.8兆ベトナムドン(約6,000億円)。国内の全63省・市および海外22拠点(主に電気自動車事業で北米や欧州にグローバル展開)で事業を展開し、総従業員数は5.14万人
- 主要事業の不動産・旅行業に加え、近年は国内初の国産自動車メーカー「VinFast」を設立、北米・欧州等、グローバルへの事業拡大を推進。2022年5月には、電気自動車の製造に関連して、米国のインテルとの提携を発表

#### Vingroupの主な事業例

- VinAI（テクノロジー）
- VIN BIGDATA（テクノロジー）
- VIN HOMES（不動産）
- VIN SCHOOL（教育）
- VIN PEARL（観光）
- VIN MEC（医療）
- VIN FAST（モビリティ）
- VIN IF（イノベーション基金）

### ■主要な取り組み・直近の動向

2018年に、科学・技術・イノベーションに関する研究を行う団体や個人を支援することを目的に「Vingroup Innovation Foundation (VinIF)」を設立

- 毎年の研究支援プログラムに加え、大学院生向け奨学金スポンサープログラムや修士課程共同プログラム、学術会議およびセミナーのスポンサープログラムを実施
- 主な支援対象は、科学、技術、工学、医学、経済、教育の分野で、コミュニティに実用的な利益をもたらす実用的な技術製品やソリューションを開発することを目的として、ビッグデータに関連するプロジェクト、科学的研究、トレーニングをサポート
- 事業開始から4年間で、1,150件に対して総額1,800億ドンの奨学金を提供

# 主にプレシードからシリーズAのSUを対象として、ベトナム地場のVCとしての利点を生かし、海外VCと国内SUのネットワークに寄与している

## ベトナムのエコシステムの特徴

### アクセラレーター・インキュベーター

#### ThinkZone Ventures

- 2018年設立のベトナムの大手ベンチャーキャピタルで、第2号ファンドでは6,000万ドルを調達
- シードからシリーズAのテクノロジーSUを対象に最大300万ドルまでの投資を行うThinkZone Ventures、およびアクセラレーターステージのSUを対象に50,000～100,000ドルの投資を行うThinkZone Acceleratorを提供
- Edテックや金融、交通、Eコマース分野のSUに出資した実績を持ち、今後の注目分野としては、ヘルスケア、フードテック、物流等を見込んでいる

#### 主な投資先SU

企業名	設立年	分野	概要
Rootopia	2021	フィンテック	ベトナムの学生向け教育ローンプラットフォームを展開
On Group	2021	Eコマース	SNSとEコマースを組み合わせ商品販売するソーシャルコマースプラットフォームを展開
Fundiin	2020	フィンテック	消費者向けの後払いサービス(BNPL)プラットフォームを展開
SSS Market	2020	Eコマース	中古品のEコマースプラットフォームを展開

出所：ThinkZone Ventures[ウェブサイト](#)、Global Minds Accelerator[ウェブサイト](#)、JETRO[レポート](#)

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Global Minds Accelerator (GMA)を立ち上げ

- 世界市場をターゲットにする可能性のあるプレシードからシードへのテック系SUを対象としたアクセラレータープログラム
- ベトナムにも近年、グローバル企業の進出は増えているが、国際基準を満たすアクセラレーターやメンターは不足しており、今後はこうした専門家をより多くベトナムに誘致し、SUが事業拡大に向けて活動しやすい環境を作ると同時に、次の事業段階に向けた経験や知識をベトナム国内に蓄積させる狙い
- GMA W22 (2022年11月～23年3月)は、戦略的投資家であるTNB Auraとともに、ThinkZone Venturesが主催

#### これまでに参加したSU(抜粋)

- GIMO (フィンテック)
- EMDDI (モビリティ)
- eJoy (教育)
- On Group (Eコマース)
- EDUPIA (教育)

## 地場系コングロマリットを筆頭に、アジアやアメリカに拠点を持つ投資家が上位を占め、ITやEコマース関連を対象とする投資家が多い

### ベトナムのエコシステムの特徴

#### 主要投資家

2021-2023年の間で投資総額の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (Mドル)	拠点 (本社)	ベトナム 拠点 有無 <sup>*1</sup>	投資先SUの産業
1	Vingroup	5,136	ベトナム	○	Eコマース、テクノロジー・メディア・通信(TMT)
2	International Finance Corporation	3,270	アメリカ	○	金融、フィンテック、エネルギー、Eコマース、製造、ヘルスケア
3	Sumitomo Mitsui Financial Group	1,785	日本	○	フィンテック、テクノロジー
4	Asian Development Bank	1,676	フィリピン	—	テクノロジー
5	SK Group	1,090	韓国	—	先端材料、環境、デジタル、バイオ医薬品
5	Alibaba Group, Baring Private Equity Asia	1,090	中国 香港	— —	Alibaba：ビッグデータ、Eコマース、フィンテック、SaaS、TMT Baring：金融、建設・エンジニアリング、不動産、交通・物流、電機
7	U.S. International Development Finance Corp	595	アメリカ	—	気候、IT、ヘルスケア、インフラ、農業、教育
8	Dragoneer Investment Group, General Atlantic	550	アメリカ	—	Dragoneer：IT、エネルギー、B2B、ヘルスケア、金融、B2C General Atlantic：気候、コンシューマー、金融、ヘルスケア、テクノロジー
9	Shinhan Financial Group	470	韓国	○	IT、モビリティ、ヘルスケア、Eコマース
9	AIA Group	470	香港	○	セクター横断



投資件数で見るとアジアの投資家が上位を占めており、ベトナムの投資家も複数も含まれている。産業についてはテクノロジーやコンシューマーが多い

## ベトナムのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間で投資件数の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資件数	拠点(本社)	ベトナム拠点有無 <sup>*1</sup>	投資先SUの産業
1	Antler	11	シンガポール	○	テクノロジー、ヘルスケア、フィンテック
1	Touchstone Partners	8	ベトナム	—	テクノロジー、インフラ
1	Jungle Ventures	7	シンガポール	—	コンシューマー、B2B、ソフトウェア
4	Mekong Capital	6	ベトナム	○	コンシューマー
4	VinaCapital Ventures	6	ベトナム	○	テクノロジー
4	VSV Capital - Vietnam Silicon Valley	4	ベトナム	○	テクノロジー
4	International Finance Corporation <sup>*2</sup>	3	米国	○	Eコマース、テクノロジー・メディア・通信(TMT)
4	Kohlberg Kravis Roberts <sup>*2</sup>	3	米国	—	セクター横断
9	KFW DEG <sup>*2</sup>	3	ドイツ	○	農業、サービス、工業、インフラ
9	UOB Venture <sup>*2</sup>	3	シンガポール	○	コンシューマー、教育、ヘルスケア、テクノロジー、物流、エネルギー

\*1：ウェブ検索で確認できる範囲で記載 \*2：投資件数が3件の投資家が多数存在するため、うち投資総額上位4社を記載  
出所：Crunchbase、Pitchbook、各社ウェブサイト



# テクノロジーを活用した金融サービスやブロックチェーンゲーム開発等の分野でユニコーン企業が誕生している他、Eコマース分野のSUなど今後も新たなユニコーンの誕生が期待される

## 現地SUの動向

### SU

Crunchbaseのデータベース上でベトナム拠点SUを総投資額順に並べたうちの上位5社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
The CrownX (2019) <a href="#">公式HP</a>	消費財、小 売	プライベート エクイ ティ	1090	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alibaba Group</li> <li>SK Group</li> <li>Baring Private Equity Asia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベトナム最大級のコングロマリット企業Masan Groupの子会社で小売を手掛ける</li> <li>Masan Groupの主要分野を開発しているMasan Consumer社(日用消費財)とVinCommerce社(Winmartコンビニエンスストアの運営)を管理・運営</li> <li>Masan Groupは2023年4月に同社の上場を延期し、最大 5 億ドルの国際転換社債を発行して運転資金を増強することを公表しており、<b>上場は2025年内にまで延期される見込み</b></li> </ul>
VNLIFE (2007) <a href="#">公式HP</a>	Eコマース、フィン テック、物 流、観光	シリーズB	550	<ul style="list-style-type: none"> <li>General Atlantic</li> <li>SoftBank Vision Fund</li> <li>GIC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AIを活用して、<b>銀行業務、デジタル決済、オンライン旅行、小売の4つのコア領域</b>で動作する多様なエコシステムを開発</li> <li><b>電子決済サービスのVNPAYを傘下</b>に持ち、シンガポールやカンボジア等にも多国間展開</li> </ul>
Tiki (2010) <a href="#">公式HP</a>	Eコマース、小 売、販売	シリーズE	470.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>CyberAgent Capital</li> <li>InnoVen Capital</li> <li>Sumitomo Corporation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベトナムEC大手の一角で、<b>オールインワンのECプラットフォーム</b>を展開し、東南アジアで初の2時間以内に商品を配達する独自の速達便サービス「TikiNow」で知られる</li> <li>2021年10月にはシリーズEラウンドで2億4000万米ドルの資金調達を行い、時価総額は約8億3,200万米ドルとなり、<b>Emerging Unicorn</b>として注目されている</li> </ul>
Momo (2007) <a href="#">公式HP</a>	金融、フィン テック	シリーズE	433.7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Goodwater Capital</li> <li>Warburg Pincus</li> <li>Mizuho Bank</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベトナム最大手(ユーザー数3,100万人)の<b>モバイル決済サービスを提供</b></li> <li><b>2021年にユニコーン入り(国内3社目)</b></li> <li>2023年のGlobal Platforms Rankingで第7位に選出</li> </ul>
Sky Mavis (2019) <a href="#">公式HP</a>	テクノロジー	シリーズC	311	<ul style="list-style-type: none"> <li>Andreessen Horowitz</li> <li>Animoca Brands</li> <li>Binance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT、ブロックチェーン、ゲーム分野に特化した分散型アプリ・サービスを開発するテクノロジー企業で、<b>ベトナム発のブロックチェーンゲーム「Axie Infinity」を開発</b></li> <li>電子決済を手掛けるMomoとともに<b>2021年にユニコーン入り</b></li> </ul>

出所：[Crunchbase](#)、[Pitchbook](#)、各社ウェブサイト

# 日本やシンガポール、タイの投資家からの出資を受け、日系企業やベトナム国内企業との業務提携等を通じて事業を拡大している

## 日本発SUの動向

SU

INITIAL上で日本発のベトナムビジネスSUを検索したうち直近数年の動向がある企業4社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (M\$)	主要投資家	事業概要	直近の動向
KAMEREO (2018) <a href="#">公式HP</a>	F&B テック	シリーズA*	550	<ul style="list-style-type: none"> <li>CPF Group</li> <li>Quest Venture</li> <li>ジェネシア・ベン チャーズ(日)</li> <li>Velocity Ventures Vietnam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベトナムのホーチミン市を拠点に<b>ベトナム初の飲食店および小売店向けのB2Bオンラインマーケットプレイス「KAMEREO」を運営</b></li> <li>ベトナムの食に関する情報を提供する「Blog KAMEREO」を運営</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>一般消費者向けBtoCプラットフォーム「KameMart」を終了し、B2B事業に注力(2021.4)</li> </ul>
Scuti (2015) <a href="#">公式HP</a>	ソフトウェ ア開発	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>バイタリファイ(日)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>PHPに特化したベトナムのオフショア開発サービスを提供</b></li> <li>ソフトウェアの開発だけでなく、ベトナム国内でソフトウェアの販売を行えるビジネスライセンスを保有</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ChatGPTと連携したシステム開発の要望がある企業向けに「ChatGPTラボ型開発サービス」を開始(2023.4)</li> </ul>
Capichi (2019) <a href="#">公式HP</a>	フードデリ バリー	シード	1,093	<ul style="list-style-type: none"> <li>Luatsu(日)</li> <li>I-GLOCAL(日)</li> <li>三好辰也(日)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベトナムのハノイとホーチミン、ダナン、ビンズンの4都市を拠点に、<b>フードデリバリーサービス、飲食店動画検索、予約アプリの「Capichi」開発・運用</b>。2022年10月時点で累計利用者数は10万人超</li> <li><b>飲食店内モバイルオーダーシステム「Capichi OI」を開発・運営</b>。2022年10月時点で契約店舗数は100店舗超</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capichiデリバリー、Capichi OIを軸とした飲食店DXを加速させていくため、CRESCO VIETNAMとPOSシステムLOOPの運営会社HUNGRY BEAR INTERNET VIETNAMの2社と3社間での業務提携を締結(2022.11)</li> </ul>
MEDRiNG (2019) <a href="#">公式HP</a>	医療	シード	172	<ul style="list-style-type: none"> <li>MRT(日)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京大学の専門家、医師、技術エンジニアによって2019年に設立され、医療技術を専門とする</li> <li><b>ベトナムの4.0医療分野に貢献</b>することを目的に、日本の基準に従ってスマートクリニックのチェーンを構築するとともに、<b>ASEANクリニック向けクラウド電子カルテ「MEDi」およびクリニック管理ソフトウェアシステムを開発</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本で医療DXサービスを展開するMRT社と資本提携契約を締結(2023.5)</li> <li>ベトナムにおける自社クリニック運営を通じて医療従事者目線で開発した、<b>電子カルテ「MEDi」をベトナムで提供開始(2022.8)</b></li> </ul>

# 金融分野などのテクノロジー系の欧米発SUがグローバル拠点またはアジア拠点の一つとしてベトナムで事業を展開しており、IPO済や買収後のSUも見られる

## 欧米発SUの動向

Crunchbaseのデータベース上でヨーロッパ/アメリカ拠点かつベトナムでオペレーションをするSUを総投資額順に並べたうち現在操業中の上位4社

SU

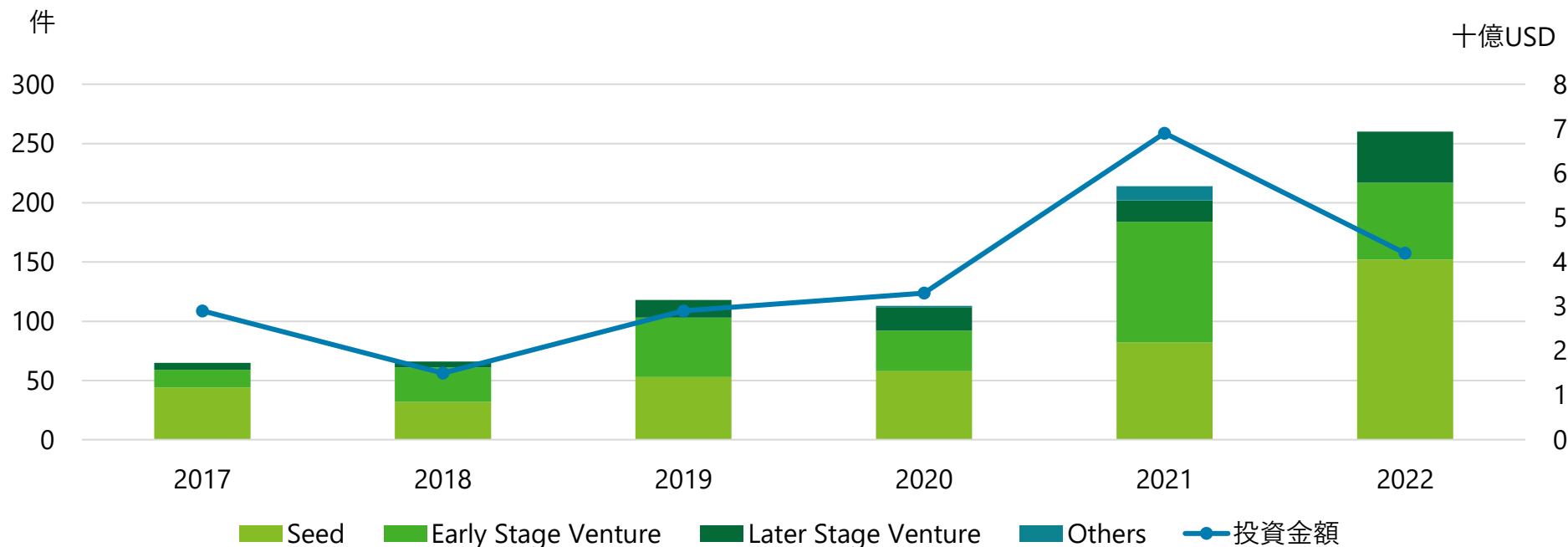
企業名・拠点 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
Taptap Send イギリス (2018) <a href="#">公式HP</a>	金融	シリーズB	78.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Canaan Partners</li> <li>Spark Capital</li> <li>Reid Hoffman</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ヨーロッパへの移民が即時かつ超低価格で送金できるアプリを開発・運用</li> <li>世界銀行によると、移民の出身国への送金市場は2021年には約589億ドル（2020年比で7.3%増加）と推定</li> </ul>
Kobiton アメリカ (2016) <a href="#">公式HP</a>	テクノロジー	ベンチャーラウンド	45.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Silicon Valley Bank</li> <li>BIP Capital</li> <li>Fulcrum Equity Partners</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>モバイルアプリの配信とテストを高速化するモバイルテストプラットフォームを展開</li> <li>アメリカ・アトランタに本社を置き、サンフランシスコとベトナム・ホーチミンにもオフィスを置く</li> </ul>
Thoughtful Media アメリカ (2010) <a href="#">公式HP</a>	デジタルメディア、広告	Acquired	22.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>N/A</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>タイ、ベトナム、インドネシアに拠点を設置し、東南アジアにおいてデジタル広告プラットフォームを展開。企業ブランドやインフルエンサーと共同し、YouTube等を活用した広告キャンペーンやマーケティング等を行っている</li> <li>2022年7月、フィンテックおよびEコマース事業を行うシンガポールのSociety Passが当社を買収</li> </ul>
eXo Platform アメリカ (2003) <a href="#">公式HP</a>	テクノロジー、ソフトウェア	ベンチャーラウンド	7.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>XAnge</li> <li>Auriga Partners</li> <li>Claret Capital Partners</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユーザーが接続して共同で作業できるソーシャルツールとエンタープライズポータル機能を兼ね備えた拡張可能なプラットフォームを提供する、デジタルワークプレイスプロバイダー</li> <li>米国、フランス、チュニジア、ウクライナ、ベトナムにオフィスを構え、グローバルに事業を展開しており、政府機関、金融サービスから電気通信に至る幅広い業界で同社プラットフォームが導入されている</li> </ul>

# インドネシア

# インドネシアSUへの投資金額・件数は増加傾向にあり、とくに2021年には前年に比べて約2倍となった。また、レイターステージの投資割合は増加傾向にある

## インドネシアのSUエコシステム

投資額推移およびステージ別SU出資件数推移



Seed : Pre-seed ~ Seed

Early Stage Venture : Pre-series A ~ Series B

Later Stage Venture : Series C以降 (Venture round、Corporate Roundを含む)

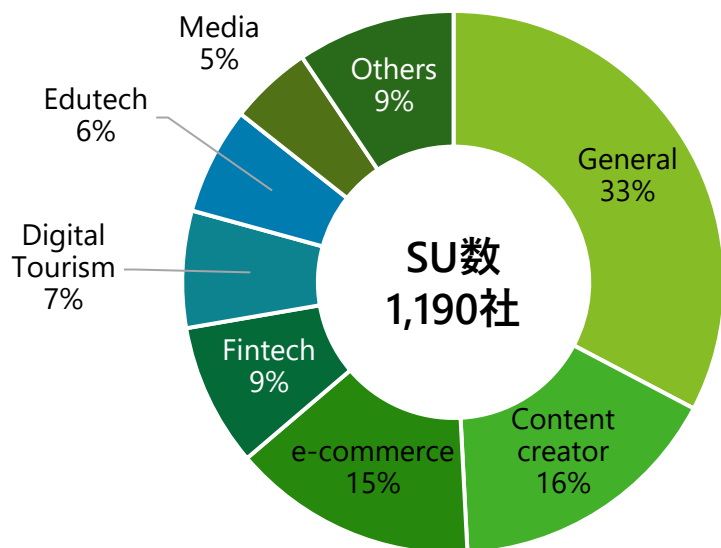
Others : Debt fund、PIPE等

出所 : [Startup Report 2018-2022](#)取得データを基にDTT作成

# General、Content Creator、Eコマース領域のSU数が大半を占めるが、出資額ではFintechに投資が集中し、投資ギャップが存在している

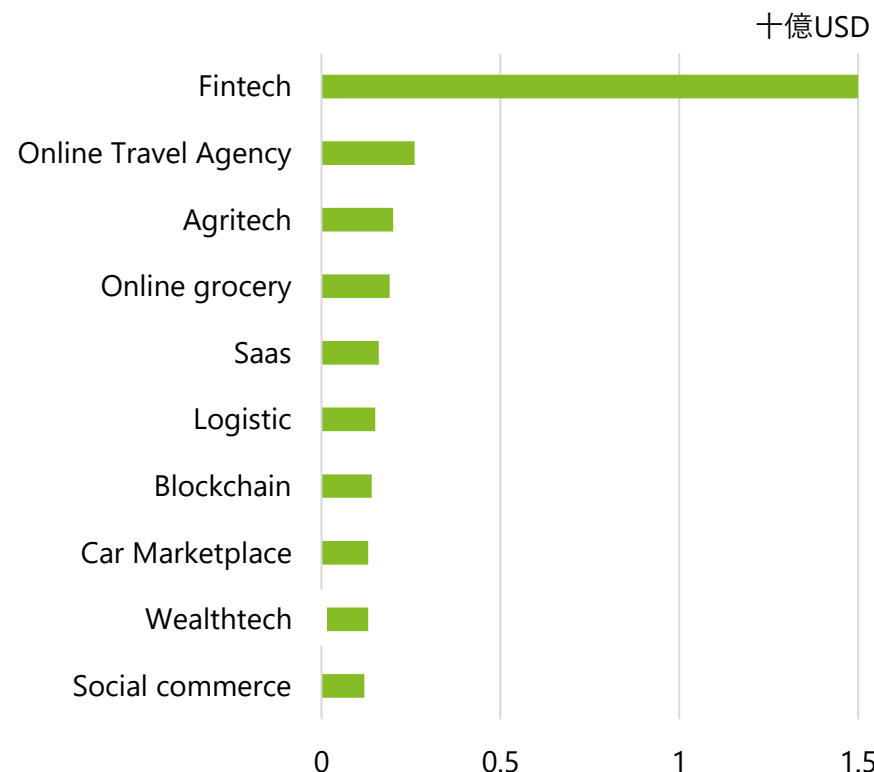
## インドネシアのSUエコシステムプレイヤー

セクター別SU数 (2021)



\*Generalにはコンサルティングサービスをはじめ、生活関連サービス、農業、デリバリー等が含まれている

セクター別SU出資額 (2022)



# Kominfoとローカル企業を中心となるインドネシアのSUエコシステムには日本をはじめ、米国、アジア等からの投資家や外国企業のアクセラレーター・インキュベーターが集結する

## インドネシアのエコシステムプレイヤー

### 関連する政府・政府機関

- **【イノベーション創出】**  
Ministry of Education, Culture, Research and Technology  
**Ministry of Communication and IT (Kominfo)**  
Creative Economy Agency (Bekraf)
- **【中小企業支援】**  
Ministry of Industry (Kemenperin)  
Ministry of Cooperatives and SMEs
- **【投資】**  
Ministry of Finance  
The Investment Coordinating Board (BKPM)

デジタル分野のイノベーション政策の立案・実行の中心的役割を担う

### アカデミア（大学・研究機関）

- **Institute Technology of Bandung**
- Binus University
- University of Indonesia
- University of Gadjah Mada
- University of Pelita Harapan
- University of Prasetiya Mulya

研究成果の商業化および大学発SUの育成に積極的に取り組む

### 主要大企業（グローバル企業）

ローカル

- **Telkom Indonesia** ※国有企業
- Astra International
- Salim Group
- HM Sampoerna
- Bank Mandiri

インドネシアの国営テレコム企業。VCおよびSUインキュベーターを創設

グローバル

- Microsoft
- Google
- Unilever
- Nestle
- Johnson & Johnson
- MUFG
- Softbank Group

### アクセラレーター・インキュベーター

協会

- Indonesia Venture Capital and Startup Association (AMVESINDO)

ローカル

- Startup Studio
- **Indigo**
- Gojek Xcelerate
- Digitaraya

ローカルなアクセラレーター・インキュベーターとして、多数の支援プログラムや投資を積極的に行う

グローバル

- Accelerating Asia
- Antler
- 2080 Venture
- Google for startup

# Kominfoはデジタル分野においてSU関連の政策立案およびユニコーンになるまでのSU支援プログラムが整備され、SUエコシステムの形成に中心的な役割を持つ

## インドネシアのエコシステムの特徴

### 関連する政府・政府機関

#### Ministry of Communication and IT (Kominfo)

- インドネシアの通信・情報省通信と情報の分野における国家政策を立案・実行し、情報技術とデジタルインフラストラクチャーの普及を加速させ、一般の人々が最新の通信とインターネットのネットワークに効率的にアクセスできるようにする役割を担っている
- 1000StartupDigital（デジタルSU1,000社への国家イニシアチブ）をはじめ、NEXTICORN（インドネシアの次のユニコーン）、Startup Studio Indonesia等の様々なSU支援プログラムを実施している
- Startup Studio IndonesiaではアーリーステージのSUの育成のためのプログラムを提供。具体的に、SUが事業規模を拡大するためのメンタリングや、市場に適合する製品開発戦略、ビジネス戦略、専門家とのコンサルティングセッション等が行われる
- 2021年にはSUと投資家のマッチメイキングイベントJoint Exhibition & Junction of Startup Landscape in Indonesia（JEJALA ID）を開催し、米国や欧州、アジア地域のVCにアーリーステージのSUの紹介を行った

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### NEXTICORNの開催

- NEXTICORN（Next Indonesian Unicorns）はインドネシアの次のユニコーンを生み出すため、通信・情報省はインドネシアベンチャーキャピタル協会（AMVESINDO）と一緒にシリーズBに該当するインドネシアSUのマッチングイベントを創出
- NEXTICORNにはNEXTICORN調整委員会を通して選ばれた、潜在力を持つSUが集結。資金の25%をインドネシア人が所有し、創業者以外から10万USD以上の資金を受けたこと等といった要件での選考プロセスを経た後、選ばれたSUは100社以上のVC代表者と投資機会について討議し、マッチングを実施
- **これまで3回（2018、2019、2022年）実施し、2019年には100以上の現地SUは米国、日本、シンガポール、インド、オーストラリア等のグローバルなVC169社と1500以上の会議を行った。**インドネシアのユニコーンの創業者も参加してサクセスストーリーを共有



# ITBは、大学内のプログラムおよび様々な国内外エコシステムプレイヤーとの連携を通して研究成果の商業化や大学発SUの育成に積極的に取り組んでいる

## インドネシアのエコシステムの特徴

### アカデミア（大学・研究機関）

#### Institute Technology of Bandung（ITB）

- インドネシアのMITと見なされているITBは、エンジニアリングの才能および社会的企業の創設者の供給源である
- ITBには、2週間の経営体験プログラムSocial Enterprise for Economic Development（SEED）、ビジネスインキュベーションプログラムであるThe Greater Hubの設立等、起業の促進プログラムが多数ある
- また、大学における研究成果の活用を促進するために、一般財団法人イノベーション・起業家育成研究所ITB（LPIK-ITB）を2010年に設立した
- LPIK-ITBは、インキュベータービジネスやSUのCo-working space等のSU支援プログラムを実施し、ICT産業、デジタルサービス、クリエイティブ、健康、食品、ライフサイエンス、エネルギー、環境等の様々な分野において250以上のSUの誕生に貢献

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### The Greater Hub：ビジネスインキュベーションプログラムの開催（2017～）

- 2017年からSchool of Business and Management (SBM) ITBの下でSUの支援活動を行っている。年間2バッチのインキュベーションプログラムを実施し、各バッチに24SUの支援が可能
- インキュベーションプログラムには、ワークショップ、メンタリング、ネットワーキング、法律や税金へのアクセス、資金調達へのアクセスが含まれている
- プログラムを実行するために、Startup Bandung, Startup Grind Bandung, Geek Hunter等の国内外の他のエコシステムプレイヤーと提携している

# Telkom Indonesiaは新設の投資ファンドや豊富なインキュベーター・アクセラレータープログラムを通じて、デジタル分野の現地SUの成長を牽引している

## インドネシアのエコシステムの特徴

### 主要大企業（グローバル企業）

#### Telkom Indonesia

- 1億5000万の顧客基盤とグローバル企業としてのプレゼンスを持ち、子会社の下に100社以上の企業を有するインドネシア最大の通信企業である
- Telkom Indonesiaはベンチャーキャピタル部門（MDI Ventures）またはSUインキュベーター・アクセラレーター（Indigo Incubator）等を通じて、アーリーステージからレイターステージまでのSUへの支援が積極的に行われている
- IndigoとMDIのベンチャーはアーリーステージのSUを支援、TelkomMetraとTelkom Indonesiaはベンチャーラウンド、戦略的提携、合併・買収によりレイターステージのSUを支援している
- 同社の取り組みは社会的イノベーションの起業家の支援だけでなく、SUエコシステムの支援に他国営組織・起業の関与を促していた

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### 2016にインドネシア初のコーポレートVCであるMDI Ventureを設立

- MDI Ventureはジャカルタ、シンガポール、シリコンバレーで事業を展開し、インドネシアだけではなく東南アジア諸国におけるアーリーステージのSUに注目している
- 同社は、SiCepat、Kredivo、AloDokter等の注目の現地SUに投資を行い、デジタル起業エコシステムの構築に積極的に取り組んでいる。**2022年には80以上のポートフォリオ、そのうち4つユニコンポートフォリオを持つ**
- 最近、MDIは金融サービスに特化したオランダのVCであるFinch Capitalと協力し、2020年に5億 USDの新しいファンドとは別に、Arise Fundと呼ばれる新しいシードファンドを立ち上げた

# Indigoは8分野においてアーリーステージのSUを対象に豊富な支援プログラムを提供し、多くの現地SUの成長に貢献してきた

## インドネシアのエコシステムの特徴

### アクセラレーター・インキュベーター

#### Indigo

- IndigoはTelkom Indonesiaが2009年に設立したインドネシア発のアクセラレーター・インキュベーターであり、デジタル分野の起業家がグローバル企業に成長するための支援を行っている
- 現在、①Prestartup & Discovery（解決案の検証）、②インキュベーション、③ゲームSUインキュベーション、④アクセラレーションの4つメインプログラムが開催されている
- 同社はインキュベーション前のSUに対し17都市にco-working space、アクセラレーションのSUに対し4大都市にハブが設けられている
- インキュベーションプログラムでは既に150以上のSUが参加し、各SUに対し最大 7.5億 IDR（約7M円）のファンドが与えられる。アクセラレーションプログラムでは既に30のSUが参加し、各SUに対し最大IDR 20億 IDR（約18M円）のファンドが与えられる

#### ■主要な取り組み・直近の動向

##### Indigo Challenge 2022を開催

- デジタルイノベーションを促進し、優れたSUを支援するための例年の競争イベント
- 農業をはじめ、中小企業、スマートシティ、教育、観光、健康、ビッグデータテクノロジー、ロジスティックの8分野にSUが参加できる
- 167SUの中から、40SUが次のステージに選ばれ、小規模なインキュベーション、メンタリング等が行われた。その後、SUによるプレゼンが行われ、決勝戦に進出する10SUを委員により選び、最終的には優秀な3SUを決めた
- 優秀したSUに対し、20M~40M IDRの賞金がもらえる

## 外資系投資家によるスーパーアプリやEコマースへの投資が多いが、それらの分野を支えるロジスティックへの投資も急増している

### インドネシアのエコシステムの特徴

#### 主要投資家

2021-2023年の間で投資総額の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (Mドル)	拠点 (本社)	現地拠点 有無	投資先SUの産業
1	Telkomsel	5,293	インドネシア	○	スーパーアプリ
2	Boyu Capital, Hillhouse Capital Group	4,700	香港	—	ロジスティック
3	PTT Oil and Retail Business Public Company	1,470	タイ	—	スーパーアプリ
4	BlackRock	1,470	米国	—	スーパーアプリ
5	Abu Dhabi Investment Authority	1,300	UAE	—	スーパーアプリ
6	Tiger Global Management	1,110	米国	—	フィンテック、Eコマース、エドテック
7	GIC	1,100	シンガポール	—	フィンテック、Eコマース
8	Sequoia Capital India	1,081	インド	—	フィンテック、Eコマース、ロジスティック、ヘルスケア
9	Standard Chartered Bank	925	米国	○	Eコマース
10	MUFG	648	日本	○	フィンテック

出所：Crunchbase、各社ウェブサイト

# 投資件数で見るとアジア系投資家の多さが顕著であり、産業については金融分野およびEコマースが多い

## インドネシアのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2022年の投資件数の多い上位10社

No.	投資家名	投資件数	拠点 (本社)	現地拠点 有無	投資先SUの産業
1	East Ventures	76	日本	○	スーパーアプリ*1、フィンテック、アグリテック、ヘルスケア、エドテック、ロジステック等
2	AC Ventures	46	インドネシア	○	Eコマース、フィンテック、ロジスティック、アグリテック、SaaS
3	Antlers	34	シンガポール	○	不動産テック、SaaS、情報セキュリティ、Eコマース
4	Y Combinator	28	米国	○	フィンテック、Eコマース、ロジスティック、AI、ヘルスケア
5	Alpha JWC	26	インドネシア	○	フィンテック、アグリテック、レストラン、Eコマース
6	MDI Ventures	25	インドネシア	○	Eコマース、フィンテック、ディープテック、アグリテック、エドテック、ヘルスケア
7	Insignia Ventures Partners	24	シンガポール	—	フィンテック、ゲーム、ヘルスケア、ロジスティック、Eコマース、不動産テック
8	Beenext	23	シンガポール	—	SaaS、フィンテック、ヘルスケア、ゲーム、人材、Eコマース、不動産テック
9	Sequoia Capital India	16	インド	—	スーパーアプリ、ロジスティック、フィンテック、小売等
10	Global Founders Capital	16	ドイツ	—	スーパーアプリ、ヘルスケア、Eコマース等

\*1：スーパーアプリとはプラットフォームとなる一つのスマホアプリの中に、さまざまな機能をもつアプリを統合して、日常生活のあらゆる場面で活用シーンをもつ統合的なアプリのこと  
出所：[15 Most Active Venture Capitals in Indonesia - Xendit](#)、各社ウェブサイト

# 社会課題の一つである食料問題や金融アクセスの改善につながるサービスを提供するSUの成長が著しい

## 現地SUの動向

Crunchbaseのデータベース上でインドネシア拠点SUを総投資額順に並べたうちの上位5社

SU					
企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (M USD)	主要投資家	事業概要
Akulaku (2016) <a href="#">公式HP</a>	フィンテック	ベンチャー ラウンド	648.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ant Group</li> <li>Legend Capital</li> <li>Shunwei Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Akulakuは、<b>インドネシア、フィリピン、マレーシアに拠点を置く、東南アジアの大手銀行およびデジタル金融プラットフォーム</b>である。</li> <li>同社は仮想クレジットカード・Eコマースプラットフォーム「Akulaku」の他、オンライン資産管理プラットフォーム「Asetku」、Bank Neo Commerceが支援するモバイルデジタルバンク「Neobank」を運営。</li> </ul> <p style="text-align: right;">Unicorn</p>
Xendit (2014) <a href="#">公式HP</a>	フィンテック	シリーズD	534.7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Y Combinator</li> <li>Tiger Global Management</li> <li>Insight Partners</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Xenditは<b>東南アジアのフィンテック企業で、インドネシアとフィリピンで決済インフラを提供</b>。</li> <li>同社は、決済処理、マーケットプレースの運営、給与やローンの支払い、不正行為の検出などを行い、ビジネスの成長を支援。</li> </ul> <p style="text-align: right;">Unicorn</p>
Kopi Kenangan (2017) <a href="#">公式HP</a>	コーヒーチェーン	シリーズC	333	<ul style="list-style-type: none"> <li>GIC</li> <li>Horizons Ventures</li> <li>Alpha Wave Global,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kopi Kenanganはインドネシアで最も急成長しているコーヒーチェーン店で、テクノロジーベースの「Grab &amp; Go（手に取ってすぐに店を出られる）」戦略を活用。</li> <li>同社は現在、<b>インドネシアの45都市にある600以上の店舗で、3,000人のスタッフを管理</b>。</li> </ul> <p style="text-align: right;">Unicorn</p>
Sicepat Express (2004) <a href="#">公式HP</a>	ロジスティック	シリーズB	273.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>MDI Ventures</li> <li>Pavilion Capital</li> <li>Trihill Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sicepat Expressはインドネシアのソーシャルコマースマーチャント向けのラストマイル配送サービス、倉庫、ミドルマイル（物流センターから店舗などの中継点）配送サービスを提供。</li> <li>同社は<b>収益性が高く、2020年に1日当たり140万以上の荷物を配送</b>。</li> </ul> <p style="text-align: right;">Emerging Unicorn</p>
E-fishery (2013) <a href="#">公式HP</a>	アグリテック	シリーズD	250.9	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aqua spark</li> <li>Softbank Vision Fund</li> <li>Northstar Group</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>従来の養殖方法に代わる技術を提供し、魚やエビの養殖業者の成果を向上させることを目指しているSUである。</li> <li><b>養殖業者に、技術、飼料、資金、市場へのアクセスを提供するエンドツーエンドのプラットフォームを提供</b>。</li> </ul> <p style="text-align: right;">Unicorn</p>

出所：Crunchbase, dailysocial.id、各社ウェブサイト

# 日本発SUは日本国内外で資金調達を行い、M&Aや公的ツールの活用を通じてインドネシアへの事業拡大を図る

## 日本発SUの動向

Google上で日本発のインドネシアビジネスSUを検索したうち直近数年の動向がある企業3社

SU						
企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (M円)	主要投資家	事業概要	直近の動向
Opn (2013) <a href="#">公式HP</a>	フィンテック	シリーズC	35,880 <sup>*1</sup> (USD 260 M)	<ul style="list-style-type: none"> <li>EAST Ventures</li> <li>SMDV</li> <li>MARS Growth Capital</li> <li>MUFG</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本発ユニコーンで、決済のローカライズを強みにタイ市場をはじめ、インドネシア、ベトナム等のグローバル展開を行う</li> <li>Opnの顧客には、主に日本や東南アジアで、マクドナルドやトヨタ自動車など7,000以上の加盟店にサービスを提供している <b>Unicorn</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Opnは2022年に<b>アメリカの大手決済事業者「MerchantE」を4億USD（約560億円）規模で買収</b></li> <li>2023年にベトナムに開発拠点を新設し、自動車業界向けの電子ウォレットや保険業界向けの運転診断アプリ、小売業向けのユーザーアプリ等のソリューションの開発に取り組んでいる</li> </ul>
RevComm (2017) <a href="#">公式HP</a>	AI	シリーズA	1,800	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sony Innovation Fund</li> <li>DNX Ventures</li> <li>MUFJ Capital</li> <li>Beenext</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>音声解析AI電話「MiiTel」AI搭載オンライン商談解析ツール「MiiTel for Zoom」を提供する</li> <li>MiiTelは電話営業やコールセンター業務における会話のラリーの回数や、話す量・聞く量などをAIで検出し、高精度のフィードバックを行うことで商談獲得率・成約率向上を実現するIP電話システムであり、ユーザー数は40万人突破（2022年9月時点）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インドネシアにおいて音声解析AI電話「MiiTel」の有償提供を2021年10月に開始</li> <li><b>現地企業を中心に約100社に採用され、インドネシアのユーザー数は1,000人を突破</b></li> </ul>
リージョナル フィッシュ (2019) <a href="#">公式HP</a>	アグリテック	シリーズA	599.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beyond Next Ventures</li> <li>MUFJ Capital</li> <li>Future Venture Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>京都大学と近畿大学の教授らの技術シーズ（ゲノム編集技術による品種改良技術×スマート養殖技術）をコアとして、京都で設立</li> <li>同社は世界初のゲノム編集動物食品「可食部増量マダイ」を開発し、2021年9月に厚生労働省および農林水産省へのゲノム編集食品として届出・情報提供手続を完了させ、国に手続を経て上市する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リージョナルフィッシュは<b>インドネシアの水産系SUであるARUNAと共に、JETROの運営する「日ASEANにおけるアジアDX促進事業」に採択</b>され、約20M円の助成を2024年1月まで受けることが決定</li> <li>この資金により、インドネシアにおけるゲノム編集育種の実証と、ゲノム編集食品に係るルール整備を進め、本格的な海外展開を開始</li> </ul>

\*1：USD 1 = JPY 138 (2023年5月20日時点)  
出所：Crunchbase、PR Times、各社ウェブサイト



# 欧米発SUはグローバル有数の投資家から資金を調達し、膨大な市場を持つインドネシアへの事業拡大を図る

## 欧米発SUの動向

SU

Google上で欧米発のインドネシアビジネスSUを検索したうち直近数年の動向がある企業4社

企業名・拠点 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
Appsflyer (2011) <a href="#">公式HP</a>	SaaS	ベンチャー ラウンド	293.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salesforce Ventures</li> <li>• Eight Roads Ventures</li> <li>• Magma Ventures Partner</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appsflyerは米国発SUであり、アトリビューションのグローバルリーディングカンパニー。マーケティングビジネスの成長を支援しイノベーションをもたらす包括的な測定および分析ソリューションを提供</li> <li>• AppsFlyerは、4,000社以上のネットワークおよびテクノロジーパートナーと連携し、世界中のクライアントとして12,000以上ブランドのポートフォリオを支援</li> <li>• <b>2020年にインドネシアでオフィスを開設し、AppsFlyerのサービスは多くの現地SU (GoTo、Tiket.com) に利用されている</b> <b>Unicorn</b></li> </ul>
Yalo (2015) <a href="#">公式HP</a>	AI、SaaS	シリーズC	73	<ul style="list-style-type: none"> <li>• B Capital Group</li> <li>• Endeavour Catalyst</li> <li>• Sierra Ventures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yaloは米国発SUであり、企業が快適な顧客体験を提供するために使用されるAIベースの顧客関係管理プラットフォームを開発</li> <li>• 同社はFacebook MessengerやWhatsAppなどのアプリケーションを介して顧客と自動的に販売およびチャットできるチャットボットのサービスを提供</li> <li>• 同社は<b>毎週70万人以上のユーザーにサービスを提供しており、2022年にはインドネシアにも事業を開始</b></li> </ul>
HEI Schools (2015) <a href="#">公式HP</a>	Edテック	シリーズA	3.3*1 (EUR3.1 M)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Practica Capital</li> <li>• Tesi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• HEI Schoolsはフィンランド発SUであり、研究に基づく早期教育のフィンランド独自のブランドを世界的に提供</li> <li>• 同社は、フィンランド国外の教育事業者や教師が使用できるように、プレミアム・ラーニング・センターのコンセプト、使いやすいデジタル・カリキュラム・プラットフォーム、教育ツールを提供</li> <li>• <b>インドネシアをはじめ、合計14カ国にプレミアム・ラーニング・センターを展開</b></li> </ul>
Jeff App (2019) <a href="#">公式HP</a>	フィンテック	シード	2.9	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EstBAN</li> <li>• Toy Ventures</li> <li>• J12 Ventures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jeff Appはラトビア発のSUであり、データソースを統合し、顧客のデジタルフットプリントを活用することで、貸し手と借り手の両方を支援するための統一されたクレジットスコアを作成するサービスを提供</li> <li>• 同社は2020年にベトナムを最初の市場として事業を開始し、同国で70万人以上の顧客にサービスを提供</li> <li>• <b>2022年にはインドネシア市場に参入</b></li> </ul>



## インド

- インドサマリ
- ベンガルール
- デリー
- ムンバイ
- プネ
- ハイデラバード

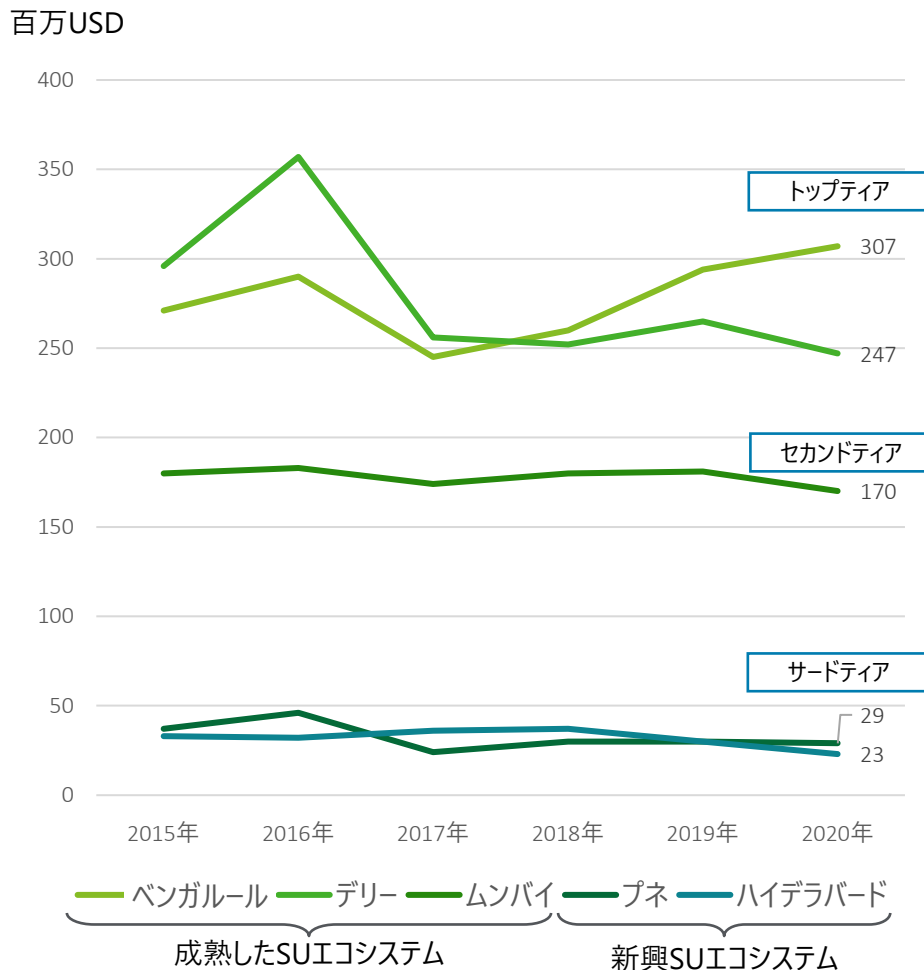
## インド

- **インドサマリ**
- ベンガルール
- デリー
- ムンバイ
- プネ
- ハイデラバード

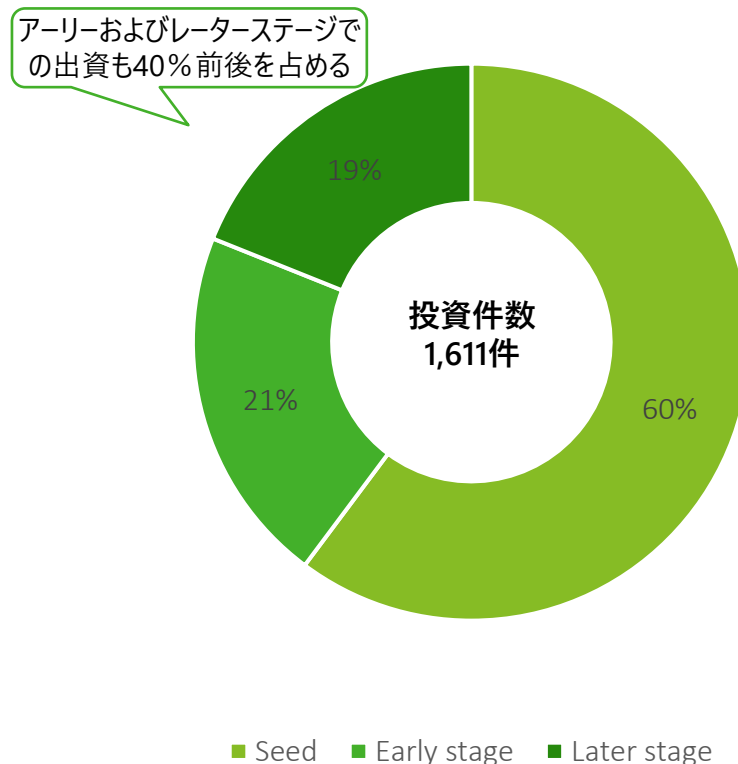
トップティアとサードティアの出資額の差異は大きく開いており、エコシステム成熟度の違いが表れている。Seed段階への出資が半数以上だが、SU発展段階の出資も4割を占める

## インドのSU投資額から見たSU成熟度

5都市別SU出資額推移



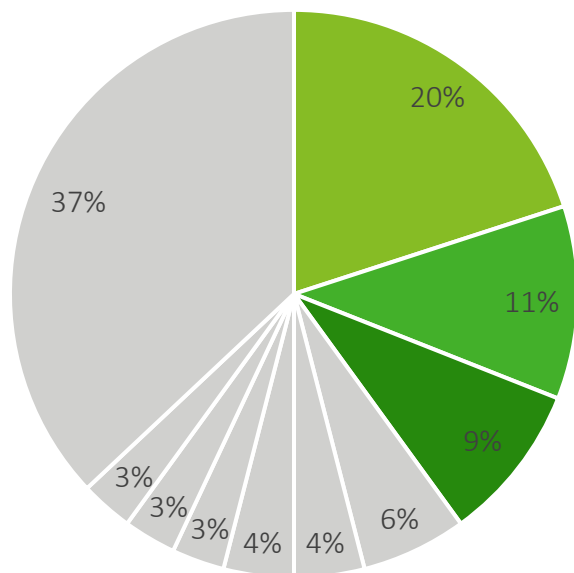
ステージ別SU出資件数 (2022)



ITセクターのSUが最も多く、金融セクターが3位に続き、同分野への出資も集中している。一方、ヘルスケアセクターのSU数は2位であるものの、同セクターへの出資額は大きくない

インドの主要なSUセクター

セクター別SU数 (2022)



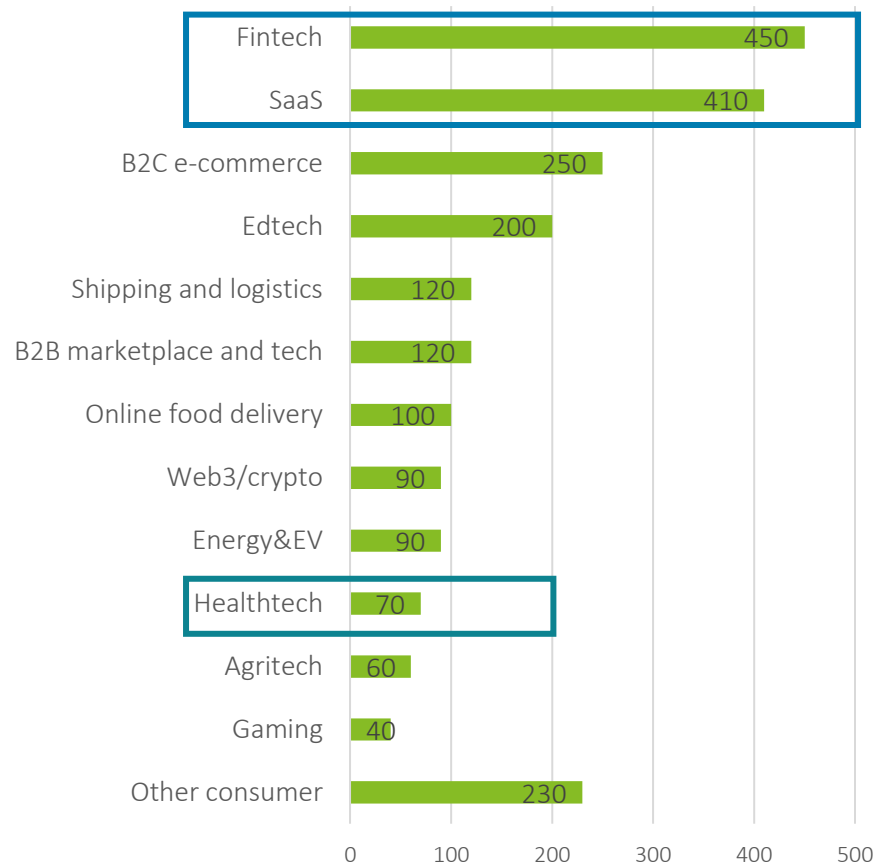
- \*1
- IT&ITES
  - Healthcare&Lifesciences
  - Finance Technology
  - E-Commerce
  - Logistics
  - Education/EdTech
  - Artificial Intelligence

1 : ITES=Internet Enabled Servicesの略。SaaSなどのソフトウェア開発も含む  
 出所 : Startup India, "EVOLUTION OF STARTUP INDIA"

セクター別SU出資額 (2022)

百万USD

億USD



出所 : BAIN&COMPANY, "India Venture Capital Report"

# Startup India政策(2016年～)による、国家規模のSUへの税制優遇等のインセンティブ付与や、National Startup Awardsの開催がインドのSUエコシステム成長に寄与している

## インド中央政府によるSUエコシステム振興の取り組み

### 国家政策

#### 【政策主体】

#### 商工省産業・国内取引促進局

Department for Industrial Policy and Promotion (DPIIT)

#### 【主要政策】

#### Startup India

- 2016年に策定され、インド国内の起業家の育成、SUエコシステムの発展を促すことで、持続的な経済成長と雇用の創出を目指した政策であり、3つの柱を設けている
- ① **手続きの簡素化**  
オンラインによる情報の統一、起業手続きの単純化、法的サポートの提供や特許取得のファスト・トラック化等に取り組む
- ② **資金支援とインセンティブ**  
SUに対しての所得税および法人税の優遇政策の実施やエコシステム活性化のための投資家への出資を行う
- ③ **インキュベーションおよび産学連携**  
複数のインキュベーション・イノベーションラボの設立とビジネスコンテストの実施とグラント資金の提供に取り組む

出所：[Startup India](#)

#### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Startup Indiaウェブサイトによる情報の発信

- 中央政府、各州政府のSU政策の公表や、政府の有するファンディングスキームの説明、インキュベーション、アクセラレーションプログラムを紹介している
- サイト上でSUの登録も行うことができ、これまでに9.9万社のSUが登録されている
- 64万人のユーザーがウェブサイトを利用している

#### SUエコシステムのオープンデータ化

- 州ごとやセクターごとのSU数のデータを公表している
- 2018年よりStates' Startup Rankingを毎年発表し、インドのSUエコシステムの分析や各州の政策の立案等に活用されている

#### National Startup Awardsの実施

- インド国内の突出したSUを探し出し、多くの雇用機会の創出が望める取り組みや社会的インパクトを持たらしうるSUを選定し表彰している
- 優秀企業にはおよそ12,000USDの賞金が提供される
- 2020年より実施されており、2022年には2600社以上のSU、50社のインキュベーター、7つのアクセラレーターが参加するなど、インド全体でのSUエコシステムの振興に寄与している

出所：[Startup Awards2022](#)

## インド

- インドサマリ
- **ベンガルール**
- デリー
- ムンバイ
- プネ
- ハイデラバード

# ベンガルールは豊富な資金アクセス環境、整ったインフラやR&D拠点の集積、多数の優秀なデジタル人材の存在など、SUを生み出すヒト・モノ・カネのリソースが整っている

## ベンガルールのエコシステム概観

### エコシステム基礎情報

州	カルナタカ州
エコシステム 経済規模	1,048億USD
特徴	GAFAMのR&D拠点も集積しており、AI、ブロックチェーン等ハイテク産業の中心地である



### 【注カセクター】

#### ➤ フィンテック

- フィンテック分野へのVC投資額で世界第8位である
- 産業界のイノベーション促進を進める州政府のKarnataka Digital Economy Mission (KDEM) でも、フィンテック分野の成長のためのロードマップを作成している
- オンライン決済サービスを展開するベンガルール発SU『Razorpay』は2022年に375百万USDの資金調達に成功している

#### ➤ ライフサイエンス

- インド政府の支援によってインド最大のライフサイエンス拠点となるBangalore Bioinnovation Centreが設立された
- 遠隔医療に取り組むベンガルール発SUのMfineは2021年に48百万USDの資金調達に成功している

### 起業環境

ベンガルールには、  
SUを生み出すリソース：ヒト・モノ・カネがそろっている

#### ➤ カネ：豊富な資金アクセス

- インドにおけるFDI総額の45%はカルナタカ州向けである
- デリーなどの成熟したエコシステムの都市と比較しても資金アクセスが豊富である
- カルナタカ州による州内のSU企業へのシード資金の提供など、政府の支援も手厚い

#### ➤ モノ：整ったインフラと地理的優位性

- 2つの国際空港や国道によって国内外からのアクセスが容易である
- ベンガルール-ムンバイ経済回廊およびチェンナイ-ベンガルール産業回廊の双方に位置する
- GoogleやIntel等世界的なテック企業も研究開発拠点など、インドのR&D拠点の40%が存在している

#### ➤ ヒト：優秀なテック系人材

- インドのデジタル人材の25%が所在すると言われている
- ベンガールの大学では、毎年9万人のITエンジニアが輩出されている

# カルナタカ州政府のSU支援政策のもと、グローバル展開する大手日系企業も参入しており、国内外の多数のエコシステムプレイヤーが活動している

## ベンガルールのエコシステムプレイヤー

### 関連する政府・政府機関

- Department of Information Technology, Biotechnology and Science & Technology, Government of Karnataka
  - Karnataka Startup Policy 2022

### アカデミア（大学・研究機関）

- IIM-B（インド経営大学院ベンガルール校）
- IISc（インド理科大学院）
- Bangalore University（ベンガルール大学）

### 主要大企業（グローバル企業）

ローカル

- Infosys
- Wipro
- Mindtree
- Hindustan Aeronautics ※国有企業
- United Breweries

グローバル

- GAFAM
- Dell
- HP
- Huawei
- IBM
- Samsung
- Oracle
- Sony
- Seiko
- Panasonic

その他多数の  
日系企業が  
進出

1：Bangalore Chamber of Industry and Commerce（ベンガルール商工会議所）  
出所：[Startup India](#)、[Startup Genome](#)、[Starter Story](#)

### アクセラレーター・インキュベーター

ローカル

政府主導

- BCIC\*1 Incubation Center
- Atal Incubation Center
- IIM-B NSRCEL

民間主導

- Amrita TBI
- Rainmatter
- Atal Incubation Center
- Axilor Ventures

グローバル

- Techstars
- Entrepreneur First
- Microsoft for Startups



# カルナタカ州政府はSUへの様々な資金援助スキームを有し、政府主導によるエコシステム活発化に取り組む。現在は、社会課題に資するSUへの支援にも取り組んでいる

## ベンガルールのエコシステムの特徴

### 関連する政府・政府機関

#### Startup Karnataka

- カルナタカ州政府により、2013年より開始した政策である
- SUを取り巻く法制度、特許制度および誘致制度などの情報を提供する。同時に、複数の省庁への申請窓口の機能を有し、SUのためのワンストップサービスを提供している
- SUのための充実した資金援助\*1も実施している

#### 【IDEA 2 PoC Grant】

- PoC実施のため、アーリーステージのSUに対し6万ドルの資金提供を実施する。メンタリング、ネットワーキングなどのインキュベーション支援や、市場調査や政府と連携した実証事業の実施などを含む

#### 【Bio Venture Fund】

バイオ技術分野に取り組むSUに対し、VCと共同でエクイティ出資を行う。投資期間は3-5年で、12万-42万ドルの出資が可能である

#### 【Grant Challenge】

- **SDGsや社会課題に取り組むSUとして選定された上位5名に1.2万ドルを資金提供し、さらに最上位として評価された企業に6万ドルを提供する**

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### SITK (State Institute for Transformation of Karnataka) Changemakers Programの実施

- State Institute for Transformation of Karnataka (カルナタカ州イノベーション研究所) が主催。2023年4月に公募を実施し、現在審査中
- **SDGsに資する取り組みを行うSUに対し、最大6万ドルのグラントを提供するプログラム**
- **社会課題の解決に取り組む起業家すべてが応募可能**
- SDGsに関連する8つの優先分野が存在する
  1. 貧困削減と収入向上
  2. 食の安全保障と健康
  3. 教育への平等なアクセス
  4. クリーン・グリーンエネルギー
  5. 適切な資源管理 (水・廃棄物)
  6. ジェンダー平等
  7. 産業・インフラのイノベーション
  8. スキル開発 (雇用の促進、人材開発)

\*1：特に社会課題解決に資するSUへの資金援助スキームを記載

出所：[Startup Karnataka HP](#)

# IIM-Bでは、インキュベーション施設“NSRCEL”を中心に、大手企業とも連携のうえ、ビジネスアイデアの創出からインキュベーションまでの各段階における充実したプログラムを実施する

## ベンガルールのエコシステムの特徴

### アカデミア（大学・研究機関）

#### IIM-B （インド経営大学院ベンガルール校）

- インド経営大学院（Indian Institutes of Management / IIMs）は国立大学であり、ベンガルール校を含めてインド全土の13都市に設立されている
- 大学内にインキュベーションセンター（NSRCEL）を2002年に設立した。NSRCELではこれまでに600のSUが卒業している
- メンターやVCとのネットワーキングが可能であり、ビジネスアイデアの創出→プロトタイプの開発→スケールアップの3段階において、それぞれ複数のインキュベーションプログラムを実施している
- 民間企業を含む複数のサポーターが支援している

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### インキュベーション・アクセラレーションプログラムの一覧

##### ビジネスアイデアの創出

- Launchpad**：ビジネスアイデアを持っている起業家に対し、マーケット・フィットやメンタリングなどを通し、実装させるための支援を行うプログラム
- Women Startup Program**：18歳以上の女性起業家を対象としたプログラム
- IICDC 2018**：エンジニアリング系の大学生の企業を支援するプログラムで、参加者はプロトタイプ開発資金からシード資金の獲得が可能

##### プロトタイプ開発

- Velocity**：登記済のアーリーステージのSUを対象としたプログラム
- Student Run Ventures**：IIM-Bの学生を対象としたプログラム
- Health**：ヘルステック（AI）SU向けのプログラム
- Rural Entrepreneurship Program**：都市郊外で操業したSUを対象としたインキュベーションプログラム

##### インキュベーション

- Goldman Sachs 10,000 Women**：Goldman Sachsと連携した、女性起業家を対象としたメンタリング・ネットワーキングプログラム
- Fintech**：金融包摂を目指すSUを対象としたアクセラレーションプログラム
- Mobility**：マルチスズキと連携しモビリティ分野に取り組むSUを対象としたプログラム
- Emerging Consumer Brands**：ハードウェア、飲食、美容・ウェルネスやファッションなどのコンシューマービジネスを展開するスタートアップを対象としたプログラム

## マルチ・スズキはIIM-Bと産学連携によるインキュベーションプログラムや、独自のアクセラレーションプログラムも実施しており、積極的にオープンイノベーションを促進している

### ベンガルールのエコシステムの特徴

#### 主要大企業（グローバル企業）

##### Maruti Suzuki India Limited

- スズキ株式会社は世界16か国に展開しており、1982年にインドに参入し、子会社であるマルチ・スズキ・インドを設立した
- 本社はデリーに位置しており、グジャラート州およびハリヤナ州に生産拠点を持つ。2022年時点でインドの乗用車市場の4割以上を占める
- インド経営大学院ベンガルール校（IIMB）のインキュベーション施設NSRCELと連携し、モビリティ分野のSUを対象としたインキュベーションに取り組む
- マルチ・スズキは、産業会の専門家によるアドバイスや、実証事業のための資金提供を行う
- AI、自動運転、診断、ブロックチェーン、モビリティシェア、電気自動車、ビッグデータ等の技術開発に取り組むSUを募集している

#### ■インド国内でのその他の取り組み

##### Mobility and Automobile Innovation Lab（MAIL）

- 2019年より、独自のSUのアクセラレーションプログラムを開始した
- すでに自社技術を有するSUを対象としているため、早期の協業開始を見込むことができる
- 2022年に実施された第6回MAILでは、交通量の予測やGPSトラッキングによる燃料効率化などの技術を有するSU5社が選定された

##### Mobility Challenge、Innovation Fund

##### MARUTI SUZUKI MOBILITY CHALLENGE

- T-Hub（ハイデラバードのイノベーション施設）と連携した実証事業支援

##### MARUTI SUZUKI INNOVATION FUND

- モビリティ分野のSUへの投資ファンドを運営

# AMRITA TBI は政府系アクセラレーターとして、SUへの税制優遇措置や豊富な資金提供スキームを有している。また、社会的インパクトに重点を当てたシード資金提供にも取り組む

## ベンガールールのエコシステムの特徴

### アクセラレーター・インキュベーター

#### AMRITA TBI (Technology Business Incubator)

- インド政府の支援のもと2008年に設立された非営利団体である
- SUへの資金提供やインキュベーション、アクセラレーションプログラムを実施している
- 2017年にNational Award for the Best Startup Incubator in Indiaを獲得している
- これまでに217社のインキュベーションを行い、総額3.3億ドルの資金調達に成功に貢献している

#### AMIRTA TBIIによる支援内容

1. 最大12万ドルの資金提供
2. コワーキングスペースの提供
3. 年間6万ドル以下の売り上げの場合、3年間は法人税を免除
4. 3Dプリンター等を設置したFab Labの設置
5. VCとのネットワーク
6. メンタリング
7. AWSなどパートナー企業利用時の割引
8. インターン人材プールの提供

出所：[Crunchbase](#)、[Amrita TBI HP](#)

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Startup India Seed Fund Scheme (SISFS)

- DPIIT（産業開発・貿易省）の予算のもと設立されたスキームである。アーリーステージのSUに対し、インキュベーションの実施および実証事業やプロトタイプ開発の資金を提供する
- **廃棄物処理、金融包摂、農業、ヘルスケア、モビリティ等社会的インパクトをもたらす企業を優先的に選定している**
- 優勝したSUは2.4万ドルのグラントもしくは6万ドルの投資を受けられる

# 外資系投資家の投資が活発な中、現地投資家2社も投資額上位にランクインしている。 産業についてはセクター横断、教育分野への投資が多く見られる

## ベンガールのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間で投資総額の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (Mドル)	拠点 (本社)	インド拠点有無 <sup>*1</sup>	投資先SUの産業 <sup>*2</sup>
1	Amazon Corporate Holdings	7,097.4	シンガポール	－	Eコマース、インターネット、モバイル決済
2	IIFL Finance	6,203.4	インド	ムンバイ	セクター横断
3	Asmaan Ventures	6,012.6	アメリカ	－	教育、Edテック、E-learning
3	Davidson Kempner	6,012.6	アメリカ	－	セクター横断
3	MC Global Edtech Investment Holdings	6,012.6	インド	－	教育、Edテック、E-learning
3	Oxshott Capital Partners	6,012.6	アメリカ	－	教育、Edテック、E-learning
3	Qatar Investment Authority	6,012.6	カタール	－	セクター横断
3	UBS	6,012.6	スイス	－	セクター横断
4	SoftBank Vision Fund	4,661.7	イギリス	－	コンシューマー、Edテック、エンタープライズ、フィンテック、フロンティアテック <sup>*3</sup> 、ヘルステック、ロジスティクス、プロップテック <sup>*4</sup> 、交通
5	Invesco	3,576.5	アメリカ	ムンバイ ハイデラバード	ヘルスケア、バイオテック

\*1：ウェブ検索で確認できる範囲で記載

\*2：C各社ウェブサイトに記載の集中セクターまたはCrunchbaseの投資件数の多い上位3つのセクターを記載

\*3：Frontier（新分野）とTechnology（テクノロジー）を組み合わせた造語で、宇宙やドローンなどに対する試み

\*4：Property（プロパティ：不動産）とTechnology（テクノロジー：技術）を組み合わせた造語で、不動産業界におけるデジタルソリューション（デジタルを使った解決策）のこと

アメリカ、イギリスなど英語圏の投資家に並び、インド国内投資家が活発に投資を行っている。Eコマース、金融やソフトウェア、AI分野への投資家が多い

## ベンガルールのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間で投資件数の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資件数	拠点(本社)	インド拠点	投資先SUの産業
1	Inflection Point Ventures	13	インド	ムンバイ	Eコマース、ソフトウェア、ヘルスケア
2	Y Combinator	12	米国	-	セクター横断
3	BlackSoil	9	インド	グルガオン	Eコマース、金融、インターネット
4	Kalaari Capital	9	インド	ベンガルール	Eコマース、ソフトウェア、インターネット
5	Entrepreneur First	8	イギリス	-	AI・ソフトウェア、機械学習
6	Tiger Global Management	8	アメリカ	-	インターネット、ソフトウェア、コンシューマー、フィンテック
7	100X.VC	7	インド	ムンバイ	ソフトウェア、IT、AI
8	Alteria Capital	7	インド	ムンバイ	Eコマース、金融、ヘルスケア
9	Westbridge Capital	6	イギリス	ベンガルール	ソフトウェア・IT、ヘルスケア
10	3one4 Capital	5	インド	ベンガルール	SaaS、コンシューマーサービス、フィンテック、健康、企業デジタル化

# E-Learning事業を展開するSUがユニコーンとして活躍しており、BYJU'S事業は国外にも広く展開している。企業向け、個人向けのフィンテック系SUも台頭しつつある

## 現地SUの動向

SU

Crunchbaseのデータベース上で拠点SUを総投資額順に並べたうちの上位4社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
BYJU'S (2011) <a href="#">公式HP</a>	教育	デットファイナンス	6,012	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lightspeed Venture Partners</li> <li>Tiger Global Management</li> <li>Tencent</li> <li>Sequoia Capital India</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>就学前から12歳までの子供を対象としたE-Learningを開発・提供している</li> <li>算数やコーディングから英語まで様々な分野を学ぶことができ、個人の学習ニーズに応じてカスタマイズできるとともに、2万人以上の教師によるチューター制度もある</li> <li>世界21か国にてのべ1.5億人の子供たちが利用している</li> </ul>
Unacademy (2015) <a href="#">公式HP</a>	教育	シリーズH	838.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Relevel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大学受験や資格取得のためのE-learningを開発・提供している</li> <li>100万個のビデオレッスンや、2,000個のライブ授業を毎日配信している</li> <li>インド国内でのべ5,000万人が利用している</li> </ul>
Razorpay (2014) <a href="#">公式HP</a>	金融	セカンダリマーケット	816.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>HostBooks</li> <li>MSMEx</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業が取引先との支払いや顧客からの支払いの受け取り、従業員の給与の支払いまで一つのプラットフォームで完結させることができるオンラインサービスを開発・提供している</li> <li>クレジットカード、ネットバンクや電子マネー等も活用することができる</li> <li>インド国内で50万社が利用している</li> </ul>
KreditBee (2018) <a href="#">公式HP</a>	金融	シリーズD	331	<ul style="list-style-type: none"> <li>Advent International</li> <li>Premji Invest</li> <li>Motilal Oswal Private Equity</li> <li>NewQuest Capital Partners</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ノンバンク金融会社と連携し、個人向けのローンの申請から支払いを行うオンラインプラットフォームを開発・運営している</li> <li>クレジットカードや過去にローンを受けた実績がなくとも、自営業者や給与を得ている個人であれば、オンライン場で申請手続きを完結させ、最短10分でローンを受けとることができる</li> </ul>

出所：[Crunchbase](#)、Pitchbook、各社ウェブサイト



# 日本初SUの活動は多くないものの、アジアに広く展開するソフトウェアSUや、AIを活用した農業分野における課題解決に取り組むSUが活躍する

## 日本発SUの動向

SU

INITIAL、CrunchbaseおよびJICA資料にて日本発のベンガルールビジネスSU\*1を検索したうち直近数年の動向がある企業2社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (M円)	主要投資家	事業概要	直近の動向
GDx (2007) <a href="#">公式HP</a>	ソフトウェア	シリーズA	572.8	<ul style="list-style-type: none"> <li>transcosmos Japan</li> <li>Toyoshima</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手グローバルブランドのDX戦略支援事業を展開している</li> <li>東南アジアを中心に、自社ECサイトやオムニチャネルストアによる販売代行も行う</li> <li>世界36か国に展開しており、米国およびインドなどに事務所を持つ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インド・ベンガルール現地法人 (GDx Commerce India Pvt Ltd)を設立 (2022.6)</li> <li>アメリカ・現地法人(GDx INC)を設立 (2022.10)</li> <li>ChatGPTを活用したEC運用業務効率化ソリューションを提供開始 (2023.3)</li> </ul>
サグリ 株式会社 (2018) <a href="#">公式HP</a>	アグリテック	シード	155	<ul style="list-style-type: none"> <li>Real Tech Japan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>衛星データやAIによる機械学習技術を掛け合わせ、農業と環境の課題解決を行う事業を展開している</li> <li>耕作放棄地の検出を高精度で可能とし、農地管理をデジタル化できるアプリや、衛星データを用いた作付け調査を効率化するアプリ、衛星データを活用した圃場の分析アプリの開発・提供を行う。</li> <li>大学発SU</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経済産業省「アフリカ市場活力取り込み事業実施可能性調査事業」を通じケニアでの実証・調査事業を完了 (2023.1)</li> <li>JICAの実施事業TSUBASAに採択 (2023.3)</li> <li>インド現地法人「Sagri Bengaluru Private Limited」を設立 (2019.9)</li> </ul>

\*1：ウェブ上で確認できる限りの拠点の有無  
出所：JICA、各社ウェブサイト



# 社会課題解決に取り組む欧米SUは少なく、AIを活用したバイオテックSUが存在するが、資金調達額は小さい。企業のCSR・SDGs活動の促進に取り組むユニークなSUも台頭する

## 欧米発SUの動向

### SU

Crunchbaseのデータベース上でヨーロッパ/アメリカ拠点かつベンガルールでオペレーションをするSUを総投資額順に並べたうち、社会課題解決に資するものおよび現在操業中の4社

企業名・拠点 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
Netradyne アメリカ (2015) <a href="#">公式HP</a>	車両管理 技術	デットファイ ナンス	262.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Silicon Valley Bank</li> <li>• SoftBank Vision Fund</li> <li>• SoftBank Vision Fund</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• カメラやセンサーによって自動車の運転環境を追跡するデバイスを開発し、デバイスから取得した画像データを基に、ドライバーのパフォーマンスをAI分析するプラットフォームを提供</li> <li>• ロジスティクス企業などドライバーを管理する際のサポート、ドライバーへの運転指導等をサポートしている</li> </ul>
Cellworks アメリカ (2005) <a href="#">公式HP</a>	医療	ベンチャー ラウンド	33	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Artiman Ventures</li> <li>• Sequoia Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>AIを活用し、患者にとって最適な医薬品の解析およびマッチング情報を提供</b>することで、医療現場における医薬品開発費の削減や患者の早期回復に寄与することを目指す</li> <li>• インドのベンガルールに研究開発拠点を持つ</li> </ul>
Goodera アメリカ (2020) <a href="#">公式HP</a>	ソーシャル インパクト	シリーズA	27.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Omidyar Network</li> <li>• Nexus Venture Partners</li> <li>• Elevation Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 世界中の5万以上の非営利団体と連携し、企業に対してボランティア情報を提供している</li> <li>• <b>企業のCSRおよびSDGs活動の促進に活用</b>されている</li> <li>• AmazonやZoomなどの大企業との取引実績もある</li> </ul>
Skyfri ノルウェー (2021) <a href="#">公式HP</a>	エネルギー	コンバーチ ブル・ノート	11.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Speedinvest</li> <li>• All Iron Ventures</li> <li>• Innovation Norway</li> <li>• SpareBank 1</li> <li>• Singularity</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>太陽光発電所の所有者が利用できるプラットフォームを開発・運営</b>している</li> <li>• 世界各国に存在する発電所のリアルタイムの情報を管理することで、次号者の収益の管理に寄与する</li> <li>• 世界8か国で合計3GWの太陽光発電所のデータを管理している</li> </ul>

## インド

- インドサマリ
- ベンガルール
- **デリー**
- ムンバイ
- プネ
- ハイデラバード

# 豊富な中間層を抱える大きな市場を背景に、コンシューマーテック系SUが活発に活動するなど、民間主導によるエコシステム活性化が進んでいる

## デリーのエコシステム概観

### エコシステム基礎情報

州	デリー首都圏
エコシステム 経済規模	1,905億USD
特徴	政治の中心地であり、デリー首都圏と近郊のハリヤナ州を含めると <b>最も日本企業進出数が多い</b>



### 【注力セクター】

#### ➤ Eコマース・小売

- 148社のEコマース・小売のSUが存在している
- 政府主導のデジタルコマースへのオープンネットワーク（Open Network for Digital Commerce：ONDC）政策がすすめられている

#### ➤ フードテック

- 79社のフードテックSUが存在している

➔ これらを含むコンシューマーサービスおよびEコマースへの2020年の投資件数は全体の24%、投資総額は1,234百万USDであった

### 起業環境

#### ➤ 厚い消費者層

- インドの首都圏であり、ベンガールの6倍近くの4,600万人が居住している
- 一人当たりの収入は5,607USD/年でありベンガールの3,910USD/年の1.4倍である
- 人口の多さと高い収入を持つ中間層以上の存在から、ベンガールと比較しても大きな市場を有している

#### ➤ 民間主導の資金アクセス

- デリー首都圏におけるSU政策は2022年に発表されたばかりであり、州政府としての資金援助などのスキームは確認できない
- 他方で、SoftBank、SequoiaやTiger Global等のグローバルVCによる投資活動は盛んである
- NASSCOM（National Association of Software and Services Companies：全国ソフトウェア・サービス企業協会）は2023年までにSU1万社の育成を目指すインキュベーション・プログラムを実施するなど、デリーを拠点にSUエコシステムの活性化を促進している

# 州政府のSU政策は発表されたばかりであるが、国内外の主要大企業および現地のアクセラレーター・インキュベーターを中心にエコシステムが形成されている

## デリーのエコシステムプレイヤー

### 関連する政府・政府機関

- Government of National Capital Territory of Delhi (デリー首都圏政府)
  - Delhi Startup Policy

### アカデミア（大学・研究機関）

- IIT（インド工科大学）
- デリー大学（University of Delhi New Delhi）

### 主要大企業（グローバル企業）

ローカル

- Oil and Natural Gas Corporation
- Indian Oil Corporation
- NTPC Limited
- Bharti Airtel
- Power Finance Corporation
- Steel Authority of India ※国有企業

グローバル

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Walmart</li> <li>• Samsung</li> <li>• Oracle</li> <li>• Honeywell</li> <li>• Reckitt Benckiser</li> <li>• Godfrey Phillips</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• スズキ</li> <li>• カシオ</li> <li>• シチズン</li> <li>• 本田技研</li> <li>• 日立製作所</li> <li>• IHI</li> </ul> |
|--|--|

その他多数の  
日系企業が  
進出

### アクセラレーター・インキュベーター

ローカル

公共

民間

- Technology Business Incubator Program (FIT<sup>\*1</sup>)
- Technology Business Incubator by ARSD
- NASSCOM

- V@C Espark-Viridian Startup Accelerator
- Indian Angel Network
- Advant Edge Founders
- Startup Tunnel
- Tlabs

主要なグローバルアクセラレーターは  
確認されず、ローカルが多数

1 : Bangalore Chamber of Industry and Commerce（ベンガルール商工会議所）  
出所：[Tofler](#)、[Forbes](#)

# 学術機関と連携したインキュベーションの促進等に取り組んだ実績があるが、州政府主導のSU振興政策は策定されたばかりであり、今後の成果の発現が期待される

## デリーのエコシステムの特徴

### 関連する政府・政府機関

#### Government of National Capital Territory of Delhi

- デリーを国際的なSUイノベーションハブとすることを目指す、“**Delhi Startup Policy**”が**2022年に策定**されている
- 州政府によって発表されている支援内容には以下が含まれる

#### ①SUタスクフォースの立ち上げ

- 産業界、学術界、政府等のメンバーから構成される、スタートアップタスクフォースを立ち上げる。その際、産業界および学術機関のメンバーが95%、政府メンバーは5%とする
- SUへのインセンティブを呈するガイドラインの策定や政策実行結果のモニタリングを行う

#### ②2030年までに1.5万のSUを支援

#### ③政府に寄す資金援助スキームの設置

- SUの入居施設の賃料の50%を政府が負担する
- 特許取得のための資金補助
- 従業員の給与支払いのための資金補助
- 事業拡大のためのグラント資金の贈与

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### インキュベーション政策の実施

- 2016年に、高等教育機関が起業家育成に取り組む資金として、18万USDの資金援助を実施している
- 6つの教育機関に資金が提供され、11個のインキュベーションプログラムが開設された
  - ✓ Indian Institute of Technology Delhi
  - ✓ Delhi Technological University
  - ✓ Indira Gandhi Delhi Technical University
  - ✓ Ambedkar University
  - ✓ Netaji Subhas University of Technology
  - ✓ Shaheed Sukhdev College of Business Studies

# R&D研究機能も担うIIT-Delhiがアカデミアの中核となり、テック系SUのインキュベーションや起業家育成のための大規模イベントであるBEConを主催している

## デリーのエコシステムの特徴

### アカデミア（大学・研究機関）

#### インド工科大学デリー校/IIT-Delhi

##### Technology Business Incubator Foundation for Innovative and Technology Transfer (FITT)

- インド工科大学デリー校に所在するR&D機関であるFIITでは、テック系SUを対象としたインキュベーションプログラムテクノロジー・ビジネス・インキュベーターを2000年から開始している
- エンジニア系を卒業した学生または在学中の学生も参加することができる
- インキュベーション施設には2年間滞在することができ、コワーキングスペースや3Dプリンタ、バイオテック向けのラボなどを使用することができる

#### Entrepreneurship Development Cell

- その他にも、インド工科大学デリー校には、eDC（起業家育成セル）が2007年から設置されており、学生の起業家精神や起業活動の支援を行っている

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Entrepreneurship Development Cell, IIT-D

#### Annual Business & Entrepreneurship Conclave (BECon) 2023

- 3日間にわたり50以上のイベントを実施、インドでも最大のサミットのひとつである
- 複数のSU創設者による講演やパネルディスカッションに加え、ディスカッションコンテスト等を実施している

デスクトップ調査では主要大企業のSU関連の取り組みは確認されなかった

デリーのエコシステムの特徴

主要大企業（グローバル企業）

デスクトップ調査では、主要大企業の  
取り組みは確認されず

# インド国内にも複数の拠点を持つ民間ローカルアクセラレーターによって、アーリーステージから成長段階にSUまで幅広いプログラムが実施されている

## デリーのエコシステムの特徴

### アクセラレーター・インキュベーター

#### V@C Espark-Viridian Startup Accelerator

- Viridian Accelerator Centreは、アーリーステージおよび成長段階にあるSU向けのアクセラレーターである
- デリー首都圏に本社を置き、ベンガルール、チャンディーガル、ガンディナガル、ムンバイにもセンターを持つ

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### V@Ccelerate

- 全4か月のプログラムであり、2つのモジュールを有する

#### Module1：アーリーステージ向け

- ビジネスアイデアを有する個人／グループが、市場や顧客分析を通してビジネスモデルキャンパスを作成することを支援
- メンタリングセッションや、実証事業およびMVP（Minimum Viable Product：実用最低限の製品）製作支援までを実施

#### Module2：グロースステージ向け

- Go-to-Market (GTM) strategyの策定、法務やコンプライアンス、マーケティングなどの支援
- 資金調達のための投資家のネットワーキングの実施

### ■主な実績

- これまでに375社以上のSUが参加
- 参加したSUの成功率は86%である
- アグリテックからモビリティ、小売まで多岐にわたるセクターのSUを受け入れている



# ECOMMERCEや小売産業への投資実績の多いVCの活動が活発である。欧米だけではなくアジア各国の投資家の活動も多い

## デリーのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間でデリー首都圏のSUへの投資総額の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (Mドル)	拠点 (本社)	インド拠点 有無	投資先SUの産業
1	Alibaba Group	500.0	中国	-	ECOMMERCE、ソフトウェア、小売
	Foxconn Technology Group		台湾	-	ソフトウェア、ハードウェア、ロボティクス
	SoftBank Telecom Corp		日本	グルガオン チェンナイ	ECOMMERCE、マーケットプレイス、ドローン
2	Kora	302.0	アメリカ	-	ECOMMERCE、デジタル払い、ゲーミング、ソーシャルネットワーク、マイクロファイナンス、アセットマネジメント
3	SoftBank Vision Fund	160	イギリス	-	CONSUMER、EdTECH、エンタープライズ、フィンテック、フロンティアテック、ヘルステック、ロジスティクス、プロップテック、交通
4	Alpha Wave Global	110.0	アメリカ	-	金融サービス、ECOMMERCE、機械学習
5	PremjiInvest	110.0	インド	ベンガルール	ECOMMERCE、SaaS、金融サービス
6	FirstCry	75.3	インド	プネ	ECOMMERCE、小売
7	Camas Investments	74.7	シンガポール	-	フードデリバリー、金融サービス
8	Presight Capital	42.5	アメリカ	-	セクター横断
9	GIC	36.5	シンガポール	-	ソフトウェア、金融サービス、フィンテック
10	ICICI Prudential Mutual Fund	33.1	インド	ムンバイ	金融サービス

出所：Crunchbase、各社ウェブサイト

# 投資件数が突出している主要vcは見られないものの、欧米および国内の複数の投資家による投資活動が行われる

## デリーのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間でデリー首都圏のSUへの投資件数\*1の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資件数	拠点(本社)	インド拠点有無*2	投資先SUの産業
1	Alpha Wave Global	2	アメリカ	－	金融サービス、Eコマース、機械学習
	SoftBank Vision Fund		イギリス	－	コンシューマー、Edテック、エンタープライズ、フィンテック、フロンティアテック、ヘルステック、ロジスティクス、プロップテック、交通
	Tiger Global Management		アメリカ	－	インターネット、ソフトウェア、コンシューマー、フィンテック
2	Trifecta Capital Advisors	2	インド	デリー	金融サービス、Eコマース
3	Kora	1	アメリカ	－	Eコマース、デジタル払い、ゲーミング、ソーシャルネットワーク、マイクロファイナンス、アセットマネジメント
4	Tiger Global Management	1	アメリカ	－	インターネット、ソフトウェア、コンシューマー、フィンテック
5	SoftBank Vision Fund	1	イギリス	－	コンシューマー、Edテック、エンタープライズ、フィンテック、フロンティアテック、ヘルステック、ロジスティクス、プロップテック、交通
6	Alpha Wave Global	1	アメリカ	－	金融サービス、Eコマース、機械学習
7	PremjiInvest	1	インド	ベンガルール	Eコマース、SaaS、金融サービス
8	FirstCry	1	インド	ブネ	Eコマース、小売
9	Camas Investments	1	シンガポール	－	ソフトウェア、金融サービス、フィンテック
10	Presight Capital	1	アメリカ	－	セクター横断

\*1：投資件数が同列の場合には、投資額の多い上位を記載 \*2：ウェブ検索で確認できる範囲で記載

# 自営業を営む中小零細事業者向けの金融サービスを行うSUが活躍しており、小売業や輸送業等を行う事業者へのビジネス支援のニーズが大きいと考えられる

## 現地SUの動向

### SU

Crunchbaseのデータベース上で拠点SUを総投資額順に並べたうちの上位5社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
RevFin (2023) <a href="#">公式HP</a>	金融	デットファイ ナンス	25.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>BlackSoil</li> <li>Northern Arc</li> <li>Redcliffe Capital</li> <li>Shell Foundation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>電気自動車やバイクを使用して輸送業やタクシー業等の事業を実施する、銀行口座等を持たないBoP層に対し、個人向け融資を行うアプリケーションを開発・運営している</li> <li>Hero Electric（インドで電気自動車を製造）やUber等とパートナーシップを組む</li> </ul>
Transaction Solutions International (2005) <a href="#">公式HP</a>	金融・IT	プライバ ートエクイ ティ	22	<ul style="list-style-type: none"> <li>CX Partners</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業向けのATMや請求書の支払い等の電子取引決済サービスを開発・提供している</li> <li>POS端末機能や多機能決済キオスク等を利用することができる</li> </ul>
Eupheus Learning (2017) <a href="#">公式HP</a>	教育	シリーズC	18.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lightrock</li> <li>Sixth Sense Ventures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>教育機関向けに、Eラーニング等のデジタル・プラットフォームを開発・提供している</li> <li>学校はプラットフォーム上にある、英語やコーディング等の世界中の多様なオンライン教材を活用できる</li> </ul>
ZipLoan (2015) <a href="#">公式HP</a>	金融	コーポレ ート・ラウ ンド	18.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>InnoVen Capital</li> <li>Matrix Partners India</li> <li>Elevation Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業事業者の抱える資金アクセスへの難しさを解決するため、中小事業者向けの融資を提供するオンラインプラットフォームを開発・運営している</li> <li>審査はすべてオンラインで完了し、最短3日で融資を受けられる</li> </ul>
Convosight (2019) <a href="#">公式HP</a>	SaaS ソーシャルメ ディア	シリーズB	17.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>IvyCap Ventures</li> <li>Qualgro VC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>FacebookやWhatsApp等を利用しビジネスを行う起業家に対し、FBコミュニティのマネジメント方法や資金化のための研修等を受けられるプラットフォームを開発・提供している</li> </ul>

出所：[Crunchbase](#)、各社ウェブサイト

## Blufitという低糖質食品を販売するSUやマーケティングサービスを行うGRANMAが事業展開をした実績があるものの、直近数年の動向は確認できない

### 日本発SUの動向

SU

INITIAL、CrunchbaseおよびJICA資料にて日本発のデリービジネスSUを検索した企業2社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (M円)	主要投資家	事業概要	直近の動向
Blucycles Private Limited (2017) <a href="#">公式FB</a>	飲食	— (情報 なし)	— (情報 なし)	・ 株式会社 フォースリー	<ul style="list-style-type: none"> <li>2億人以上の肥満・6千万人を超える糖尿病患者を抱えるインドの社会課題に着目し、サブスクリプション型の低糖質食デリバリーサービスを提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社フォースリーからの出資を受ける (2018.10)</li> </ul>
GRANMA (2009) <a href="#">公式HP</a>	マーケ ティング	— (情報 なし)	— (情報 なし)	・ — (情報なし)	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンラインの便利屋さんをコンセプトとした“LOCCO”を運営している</li> <li>デリバリー・清掃・機器修繕等を行う業者とクライアントのマッチングを行い、双方に質の高いサービスの提供と安定した顧客の紹介を仲介している</li> <li>業者のマーケティングを代行することで低価格かつ質の高いサービスを顧客に提供し、業者の収益向上にも貢献する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業をインド ニューデリーおよび、東京目黒の2拠点に集約 (2014.10)</li> </ul>

# モビリティ、エネルギー、ヘルスケア等の産業でグローバルに展開する社会課題解決型SUが多く、インドへの事業展開拠点としてデリーに進出している

## 欧米発SUの動向

Crunchbaseのデータベース上でヨーロッパ/アメリカ拠点かつデリーでオペレーションをするSUを総投資額順に並べたうち、社会課題解決に資するものおよび現在操業中の4社を選定

SU

企業名・拠点 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
BlaBlaCar フランス (2006) <a href="#">公式HP</a>	モビリティ	ベンチャー ラウンド	578.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Accel</li> <li>Index Ventures</li> <li>Insight Partners</li> <li>Lead Edge Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>長距離を移動したい人と同じ方向に行くドライバーをつなぐ、世界をリードする長距離相乗りのためのモバイルアプリを開発・運営している</li> <li>ヨーロッパ、ロシア、トルコ、メキシコ、ブラジル、インドの22カ国で事業を展開する</li> <li>デリーでもサービスを展開、拠点の有無は確認できず</li> </ul>
d.Light アメリカ (2007) <a href="#">公式HP</a>	エネルギー	ベンチャー ラウンド	290.9	<ul style="list-style-type: none"> <li>Omidyar Network</li> <li>Nexus Venture Partners</li> <li>European Investment Bank</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定した電気供給を得られない低所得層に対し、太陽光発電の可能なソーラーラントランや、ラジオ、インバーター等を低価格で開発・販売している</li> <li>アフリカ、東南アジア、インドで事業を展開している</li> <li>グルガオンに拠点を持つ</li> </ul>
KOS Group イタリア (2003) <a href="#">公式HP</a>	ヘルスケア	プライベート エクイ ティ	150	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ardian</li> <li>CIR Group</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>在宅ケアやリハビリサービスを提供するとともに、医療診断センター等を運営している</li> <li>イギリス、ドイツ、インドに展開しており、インドでは14か所の事業所を持ち、特にがんの診断サービスおよびがんケアのサービスを展開している</li> </ul>
C-Quest Capital アメリカ (2008) <a href="#">公式HP</a>	エネルギー	— (非公 開)	— (非公 開)	<ul style="list-style-type: none"> <li>— (非公開)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発途上国の低所得者層に対し、CO2排出削減のための再生可能エネルギー促進事業を実施している</li> <li>これまでに17カ国でプロジェクトを実施しており、現在インドではShellと連携して、家庭の電灯のLED化プロジェクトを行っている</li> </ul>

出所：Crunchbase、各社ウェブサイト

## インド

- インドサマリ
- ベンガルール
- デリー
- **ムンバイ**
- プネ
- ハイデラバード

## 証券取引所、グローバルメガバンク、国内メガバンクなどが集積する金融セクターの中心地であり、州政府もフィンテック系SUの振興のための政策を打ち出している

### ムンバイのエコシステム概観

#### エコシステム基礎情報

州	マハーシュトラ
エコシステム 経済規模	507億USD
特徴	最も人口が多く、主要な証券取引所、銀行などの <b>金融機関が集積</b> しており、投資家基盤が充実している



#### 【注力セクター】

##### ➤ フィンテック

- HSBC（イギリスメガバンク）やAxis（国内メガバンク）、ボンベイ証券取引所の本部が所在する、インド最大の金融都市である
- 国内の金融サービスの20%の機能をムンバイが担っている
- Mumbai Fintech Hubを政府が運営するなど、世界有数のフィンテック拠点となることを目指している
- アプリによる株式投資が可能なフィンテック分野のユニコーン企業Upstoxを輩出している

#### 起業環境

##### ➤ 多くの金融機関が集積

- 証券取引所、グローバルメガバンク、国内メガバンクが所在している
- Sequoia CapitalやMatrix Partnerなどの大手グローバルVCも本社を構えており、SUへの投資基盤が安定している
- 日系大手メガバンクもムンバイに拠点を有する

##### ➤ テック系人材・マネジメント人材の双方が豊富

- インド工科大学ボンベイ校や、インドデザイン・イノベーション大学院などから豊富なテック系人材が輩出されるだけでなく、インド経営・起業大学も所在しており、優秀なマネジメント人材の確保が容易である
- マハーシュトラ州には金融業、製造業等の産業が集積しており、学生の卒業後のキャリアを描きやすいことを背景に、優秀な人材が集まっている

# 金融セクターを中心に国内外の企業が集積するとともに、優秀なテック系・マネジメント人材を輩出する主要な大学機関も存在しており、エコシステムプレイヤーの数も多い

## ムンバイのエコシステムプレイヤー

### 関連する政府・政府機関

- Maharashtra State Innovation Society (MSInS)  
Department of Skill Development & Entrepreneurship
- Government of Maharashtra
  - Maharashtra Startup Policy 2018-2023

### アカデミア（大学・研究機関）

- IIT-Bombay（インド工科大学ボンベイ）
- Indian School of Design and Innovation  
（インドデザイン・イノベーション大学院）
- Indian School of Management and entrepreneurship  
（インド経営・起業大学）

### 主要大企業（グローバル企業）

ローカル

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reliance Industries Limited</li> <li>• State Bank of India</li> <li>• HDFC Bank</li> <li>• ICICI Bank</li> <li>• Axis Bank</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tata Steel</li> <li>• Tata Consultancy Services</li> <li>• Bharat Petroleum Corporation Limited</li> </ul> |
|--|---|

グローバル

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Citibank India</li> <li>• Hongkong &amp; Shanghai Banking Corporation</li> <li>• Ingram Micro India Pvt. Ltd.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Johnson &amp; Johnson Pvt Ltd.</li> <li>• Standard Chartered Bank</li> <li>• Volkswagen Group Sales India Pvt. Ltd.</li> </ul> |
|---|---|

日系3大メガバンクも  
ムンバイ・デリーに拠点を持つ

### アクセラレーター・インキュベーター

ローカル

公共

- Tie Mumbai
- Mumbai Fintech Hub
- SINE, IIT-B
- Sardar Patel Technology Business Incubator, Bharatiya Vidya Bhavan's Sardar Patel Institute of Technology

民間

- Zone Startups
- Aurum Ventures
- The Rise Accelerator
- Yes Fintech
- Scale Minds



# 政府主導のSU振興の取り組みがフィンテックやモビリティ、エネルギーなど社会課題解決に資するSUの活躍につながっている

## ムンバイのエコシステムの特徴

### 関連する政府・政府機関

#### Mumbai Fintech Hub Government Of Maharashtra

- マハーシュトラ州政府のフィンテック政策に基づき、ムンバイにおけるフィンテックSU振興のために設立された
- SUと金融機関、インキュベーターやアクセラレーター、投資家とのネットワークを行っている。具体的な活動は以下の通り
  - API サンドボックス（フィンテック関連のSU同士がデータをやり取りし、革新的な新製品を作るためのプラットフォーム）の運営
  - アクセラレーションプログラム
  - ハッカソンやオンライン講座
  - SUへの資金援助
- 35以上の国際パートナーと連携し、45以上のプログラムを提供している
- これまでに500社以上のフィンテックSUが参加し、参加企業は1.3億USDの資金調達に成功している

### ■その他のSU支援の取り組み

#### Maharashtra Startup Week Government Of Maharashtra

- 州全体のSUエコシステム振興のため、教育、ヘルスケア、農業、クリーンエネルギー、環境、水・廃棄物管理、スマートインフラ、モビリティ等の分野に注力している
- 一次選考を通過した100社のうち24社が勝者として選定され、賞金1.8万USDが提供される

### 2022年優勝SU企業の一例

YOKOTA

#### 【モビリティ】

AIを活用した、スマートパーキングシステムなどのモビリティ技術を提供している

LIVING THINGS

#### 【クリーンエネルギー】

遠隔でも空調管理システムや、CO2排出量のトラッキングシステムなどを提供している

arya.ag

#### 【農業】

農家向けの穀物の取引、貯蔵およびローン借入れのできるプラットフォームを提供している

# インド工科大学ボンベイ校の実施するE-Summitではピッチイベントや投資家とのネットワーキングが実施されており、SUのインキュベーションから資金調達までを広く支援している

## ムンバイのエコシステムの特徴

### アカデミア（大学・研究機関）

Society for Innovation and  
Entrepreneurship (SINE)  
IIT-Bombay

- 起業家精神を養い、テック系SUを振興することを目的に、インド工科大学ボンベイ校内にインキュベーションセンター（SINE）を2004年に設立した
- これまでに850人の起業家および、200社のSUが参加実績を有する
- 13個のインキュベーションおよびアクセラレーションプログラムを実施している

### 現在募集中のNIDHI-EIRプログラム

- 12か月間のインキュベーションプログラムで、SUはマーケティング戦略の立案などに取り組む
- プログラム参加者コワーキングスペースの使用やメンタリングに加え、毎月120～360USDの資金援助を受けられる

### ■その他のSU支援の取り組み

ENTREPRENEURSHIP CELL  
IIT-Bombay

- ワークショップや講演会、ビジネスプランコンテストなど多岐にわたるイベントを実施し、学生および社会人の起業家精神の振興に貢献している
- e-cellのフラッグシップイベントである、2日間のイノベーションイベント「E-Summit」では、SU等による講演会や資金調達ピッチイベント、ネットワーキングアリーナ等が設けられている

### E-Summitで実施されるイベント例

THE 10 MINUTE  
MILLION

10分間のピッチセッションに2社のSUが参加し、パネリストに最も魅力的なピッチを行った企業に賞金訳およそ3万ドルを提供する

SEED STARS

シード資金を必要とするSUを対象に、メンタリング、ネットワーキング機会に加え、投資家とのマッチングイベントを提供する

# TATA Motorsはムンバイに本社を置いており、電気自動車の開発等のパイオニアとして、SU技術の発掘によるオープンイノベーションを進めている

## ムンバイのエコシステムの特徴

### 主要大企業（グローバル企業）

#### TACNet TATA MOTORS (インド)

- タタ・モーターズはムンバイに本社を置くインド大手自動車企業である
- 世界中に125拠点を有しており、近年では電気自動車の開発・販売にも注力している
- Tata Motors' AutoMobility Collaboration Network (TACNet) は、モビリティ産業におけるイノベーション促進のため、革新的な技術を有するSUとの連携を図るためのプラットフォームである
- 革新的な技術を有するSUが、TATA Motorsの幹部に対してピッチを行い、アイデアが選定された場合に、TATAとパートナーシップを組み、パイロットプロジェクトの実施を行うことができる
- その他、参加するSUは産業界専門家によるメンタリングや、TATAの顧客ネットワークへのアプローチ、資金調達なども得ることができる

### ■TACNetにおける注力セクター

- 以下の6つを注力セクターとして掲げている
  - Shared Mobility & Innovations
  - Connected Vehicle Solutions
  - Electric Vehicle Ecosystem
  - Digital Solutions
  - Industry 4.0
  - Emerging Automotive Technologies
- その他にも、TACNet2.0（第2回コンテスト）ではブロックチェーン技術や交通需要予測アルゴリズム、スマートパーキングなどが現在最も関心の高い技術として挙げられている
- 10万台以上の車両の走行データプラットフォームを有しており、データ分析結果を活用した車両メンテナンス、車両診断などのツールを開発提供するCarlQ等が優勝している

# テック系SUや女性起業家の支援にも取り組むグローバルアクセラレーターによって、カナダ等 国外市場への事業展開も支援されている

## ムンバイのエコシステムの特徴

### アクセラレーター・インキュベーター

#### ZONE STARTUPS INDIA

- カナダに拠点を置くグローバルSUアクセラレーター
- 2013年にインドに進出し、これまでに127社をインキュベーション、414社のアクセラレーションを実施している
- 40社以上の投資家とネットワークを有し、50人以上のメンターと連携する
- インキュベーションからアクセラレーションまでSUの成長段階に合わせたプログラムを提供する
- AWSやGoogle Cloudなど大手企業とも連携しSUを支援している
- 資金援助として3万～12万ドルの資金を提供している
- 北米市場へのアクセスも支援している

出所：[Zone Startups HP](#)

### ■主要な取り組み・直近の動向

8つの主要プログラムを実施している

ZSI Nurtery	アーリーステージSUを対象とした1年間のインキュベーションプログラム
Next BIG Idea	カナダ市場への進出を検討すSU向けの2週間のプログラム
empower	<b>女性起業家のテックSU向けプログラムで、資金調達も可能</b>
REGTECH ACCELERATOR	ブロックチェーンやAIなどのRegTech系SU向けのプログラム
VIRTUAL INCUBATION PROGRAM FOR WOMEN ENTREPRENEURS	アーリーステージの女性起業家向けのインキュベーションプログラム
BSE IMPACT	カナダ市場への進出を検討すSU向けの2週間のプログラム
CAPITAL CONNEXION	社会課題解決に資するBoPビジネスを展開するSU向けのプログラム
PITCH RIGHT	SUがエンジェル投資家に対してエレベーターピッチを実施する取り組み

# 投資規模はデリーと並んで大きく、ソフトウェアや金融、モビリティやエネルギー等様々な分野への投資を行う投資家が活躍している

## ムンバイのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間でムンバイのSUへの投資総額の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (Mドル)	拠点 (本社)	インド拠点 有無	投資先SUの産業
1	Advent International	1,123.8	イギリス	ムンバイ	ソフトウェア、ヘルスケア、バイオテクノロジー
	The Carlyle Group		アメリカ	ムンバイ	ソフトウェア、IT、ヘルスケア
2	Brookfield Asset Management	1,007.0	カナダ	ムンバイ	不動産、再生可能エネルギー、インフラ、保険
3	International Finance Corporation (IFC)	833.7	国際機関	デリー	セクター横断
4	Government of Singapore	517.1	シンガポール	-	銀行、金融サービス、ファイナンス
	Invesco		アメリカ	ムンバイ	ヘルスケア、バイオテクノロジー、ソフトウェア
5	British International Investment	486.0	イギリス	-	セクター横断 (インパクト投資)
	Mahindra & Mahindra		インド	ムンバイ	自動車、輸送、製造業
6	Bain Capital	484.8	アメリカ	-	ソフトウェア、不動産、生命科学、暗号資産、保険
7	Sumitomo Mitsui Banking Corporation	459.2	日本	ムンバイ	金融、エネルギー、IT
8	Accel	430.0	アメリカ	-	ソフトウェア、SaaS、IT
	SoftBank Vision Fund		イギリス	ムンバイ	コンシューマー、Edテック、エンタープライズ、フィンテック、フロンティアテック、ヘルステック、ロジスティクス、プロップテック、交通
9	Prosus Ventures	390.0	南アフリカ	-	Eコマース、金融サービス、IT、ソフトウェア
	TPG Growth		アメリカ	-	ヘルスケア、ソフトウェア、デジタルメディア、コンシューマー、ビジネスサービス
10	Reliance New Energy Solar	377.8	インド	ムンバイ	太陽光発電、再生可能エネルギー、エネルギー

# 投資件数ではインド国内投資家の活躍が圧倒的であり、特にEコマースやソフトウェア分野に投資するVCが活躍している

## ムンバイのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間でムンバイのSUへの投資件数\*1の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資件数	拠点(本社)	インド拠点有無	投資先SUの産業
1	Inflection Point Ventures	13	インド	グルガオン	Eコマース、ソフトウェア、ヘルスケア
2	Venture Catalysts	7	インド	ムンバイ	Eコマース、インターネット、金融サービス
3	9Unicorns Accelerator Fund	7	インド	ムンバイ	ソフトウェア、AI、Eコマース
4	100X.VC	7	インド	ムンバイ	ソフトウェア、AI、IT、SaaS
5	Sequoia Capital India	6	インド	ベンガルール	ソフトウェア、金融サービス、Eコマース
6	Sixth Sense Ventures	6	インド	ムンバイ	コンシューマーサービス（飲食、ヘルスケア、Eコマース等）
7	International Finance Corporation (IFC)	5	国際機関	デリー	セクター横断
8	Abu Dhabi Investment Authority	5	アラブ首長国連邦	-	セクター横断
9	Life Insurance Corporation	5	インド	ムンバイ	金融、エネルギー、銀行
10	IvyCap Ventures	5	インド	ムンバイ	セクター横断

\*1：投資件数が同列の場合には、投資額の多い上位を記載

出所：[Crunchbase](#)、各社ウェブサイト

# 社会課題解決に資するヘルスケア、教育、金融等のセクターに取り組むSUの資金調達額はベンガルールと並んで大きく、複数のユニコーン企業が生まれている

## 現地SUの動向

### SU

Crunchbaseのデータベース上で拠点SUを総投資額順に並べたうちの上位5社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
PharmEasy (2015) <a href="#">公式HP</a>	ヘルスケア	デットファイ ナンス	1,600	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bessemer Venture Partners</li> <li>Temasek Holdings</li> <li>InnoVen Capital</li> <li>B Capital Group</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>遠隔診療、薬の配達やオンライン検査等のサービスを実施している。さらに、近くの薬局や検査センターとも連携し、対面での診察や治療のニーズにも対応できるプラットフォームを運営する</li> </ul> <p style="text-align: right;">Unicorn</p>
Eruditus Executive Education (2010) <a href="#">公式HP</a>	教育	デットファイ ナンス	1,200	<ul style="list-style-type: none"> <li>Accel</li> <li>Sequoia Capital India</li> <li>SoftBank Vision Fund</li> <li>Canada Pension Plan Investment Board</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界各国の50個のトップ大学と連携し、短期コースから学位プログラムまでの様々なオンライン授業を受けることのできるプラットフォームを運営・開発している</li> <li>質の高い教育を低価格で個人、企業、政府機関にも提供しており、これまでに世界80か国以上の250万人が利用している</li> </ul> <p style="text-align: right;">Unicorn</p>
UpGrad (2015) <a href="#">公式HP</a>	教育	ベンチャー ラウンド	668.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Temasek Holdings</li> <li>International Finance Corporation</li> <li>IIFL Finance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>データ分析、テクノロジーやマネジメント等の分野のトップ大学の授業の受講に加え、個人メンターによるサポートやネットワーキングのできるプラットフォームを運営・開発している</li> <li>さらに、就職のためのキャリアサポートプログラムも実施し、パートナー企業への就職を支援する</li> </ul> <p style="text-align: right;">Unicorn</p>
Acko (2016) <a href="#">公式HP</a>	保険	シリーズE	458	<ul style="list-style-type: none"> <li>MyGate</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユーザーの行動に基づき、パーソナライズされた保険サービスを提案、提供するオンラインプラットフォームを開発・運営している</li> <li>健康保険から車両保険、企業向けのグループ保険等を幅広く提供する</li> </ul> <p style="text-align: right;">Unicorn</p>
SBI General Insurance (2010) <a href="#">公式HP</a>	保険	プライベート エクイ ティ	432.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Premji Invest</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>小売・商業および農業を行う顧客に対して、低価格な損害保険を提供している</li> <li>インドの大手商業銀行State Bank of India (SBI)からスピノフして創設された</li> </ul>

## デスクトップ調査では日本発SUとしてムンバイに展開するSUは確認されなかった

**日本発SUの動向** INITIAL、CrunchbaseおよびJICA資料にて日本発のムンバイビジネスSUを検索したうち直近数年の動向がある企業

デスクトップ調査では、日本発ムンバイ  
に展開するSUは確認されず



## スマートフォンから利用のできる中間層向けのクレジットサービスを展開するフィンテックSUなど、金融産業の集積するムンバイを進出拠点に選んでいる

### 欧米発SUの動向

#### SU

Crunchbaseのデータベース上でヨーロッパ/アメリカ拠点かつムンバイでオペレーションをするSUを総投資額順に並べたうち、社会課題解決に資するものおよび現在操業中の3社

企業名・拠点 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
Branch International アメリカ (2015) <a href="#">公式HP</a>	金融	デットファイ ナンス	274.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Andreessen Horowitz</li> <li>• Foundation Capital</li> <li>• Trinity Ventures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 新興国で急速に拡大する中間層の資金需要に応えるため、スマートフォンから利用できるクレジットサービス事業をアフリカ、インド等で展開する</li> <li>• サンフランシスコ、ラゴス、メキシコシティ、ムンバイ、ナイロビに拠点を持つ</li> </ul>
Goqii アメリカ (2014) <a href="#">公式HP</a>	ヘルスケア	シリーズC	130.8	<ul style="list-style-type: none"> <li>• New Enterprise Associates Logo</li> <li>• Mitsui &amp; Co</li> <li>• Trifecta Capital Advisors</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ヘルスケアアプリの開発・運営を行うとともに、ウェアラブルウォッチの開発・製造・販売を行っている</li> <li>• インド ムンバイおよび中国 深圳に拠点を有している</li> </ul>
Bayometric アメリカ (2007) <a href="#">公式HP</a>	生体認証	— (非公開)	— (非公開)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• — (非公開)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 指紋リーダー、デジタル指紋スキャナー (ライブスキャン)、指紋アクセスコントロールシステム、指紋勤怠システム、指紋OEMモジュール、指紋ソフトウェアなどの指紋認証システムを開発・提供している</li> <li>• 企業、政府機関のセキュリティ強化に貢献している</li> <li>• アメリカ、カナダ、インド ムンバイに拠点を持つ</li> </ul>

## インド

- インドサマリ
- ベンガルール
- デリー
- ムンバイ
- **プネ**
- ハイデラバード

エコシステム経済規模はデリーの1割ほどの大きさであるものの、OEM産業の集積や歴史ある高等教育機関の存在に支えられ、モビリティ等を中心としたエコシステムが発展しつつある

## プネのエコシステム概観

### エコシステム基礎情報

州	マハーシュトラ
エコシステム 経済規模	91億USD
特徴	100校以上の工学・ 技術の教育機関があり、TATA Motors等、 大手自動車企業などのOEM産業も集 積している



### 起業環境

#### ➤ OEM産業の集積

- タタ・モーターズなどの現地大手自動車企業やメルセデスベンツなどのグローバル企業がプネに拠点を有しており、OEM（製造委託）産業が集積している
- 製造業に対するソリューション提供の機会が豊富であり、企業をターゲットとするB2BSUにとっての市場が大きい

#### ➤ 多数な学術機関

- プネには100校以上の工学・技術の教育機関があり、人材の確保が容易であるとともに、大学発SUの振興も容易な環境である

### 【注カセクター】

#### ➤ モビリティ

- マハーシュトラ州の自動車産業はインド国内の35%を占めており、中でもプネは国内最大の自動車生産地である
- タタ・モーターズ、ダイムラー・クライスラー等の大手自動車会社もプネに工場を有しており、4,000を超える工場が存在する
- EVやカーシェア等に取り組む54社以上のモビリティSU所在している

#### ➤ アグリテック・フードテック

- マハーシュトラ州において農業は重要な産業であり、およそ4000以上の農家が活動しており、州内GDPの約12%を占めている
- インドで最も成功したアグリテックSUであるAgroStarもプネに拠点を有する

出所：[Startup Blink](#)、[Yourstory](#)、[JETRO](#)

# 主要大企業には国内外の大手自動車産業OEMが多く、日本の自動車関連企業の進出も多い。学術機関の運営するインキュベーター・アクセラレーターが活躍している

## プネのエコシステムプレイヤー

### 関連する政府・政府機関

- Maharashtra State Innovation Society (MSInS)  
Department of Skill Development & Entrepreneurship  
Government of Maharashtra
- Maharashtra Startup Policy 2018-2023

### アカデミア（大学・研究機関）

- Savitribai Phule Pune University（プネ大学）
- Indian Institute of Science Education and Research, Pune（SPPU:プネ科学・研究大学院）
- College of Engineering Pune Technological University（プネ工科大学）

### 主要大企業（グローバル企業）

#### ローカル

- Bajaj Finserv
- Tech Mahindra
- Bajaj Auto
- Automate India
- Tata Auto Comp Systems

#### グローバル

- Volkswagen
- LG Electronics
- Haier
- 3M
- Amdocs
- Atlas Copco
- Sharp
- Mitsubishi Electric
- Bridgestone
- YAZAKI

製造業・自動車関連企業が多い

### アクセラレーター・インキュベーター

#### 公共

- NIDHI Accelerator program（Science & Technology Park Pune）
- Centre for Innovation, Smart Training and Innovation Center(STIC), SPPU
- MIT WPU TBI MIT WPU Technology Business Incubator

#### ローカル

#### 民間

- Startup Bay
- The Indus Entrepreneurs (TiE) Pune

# プネ大学に拠点を持つGrowth Labでは、再生可能エネルギーの活用や安全な水へのアクセスなど、地方部の抱える課題解決に資するSUの発展も支援している

## プネのエコシステムの特徴

### 関連する政府・政府機関

#### Science and Technology Park National Science and Technology Entrepreneurship Development Board (NSTEDB)

- インド政府科学技術省の国家科学技術起業家開発委員会（National Science and Technology Entrepreneurship Development Board : NSTEDB）によって設立された
- イノベーションやファイナンス、インキュベーションの実施を通してテック系起業家の育成を支援している
- **プネ大学内に施設を有しており、“Growth Lab”と呼ばれるインキュベーション施設を2006年に設置した**
- Growth Labでは、クリーンエネルギーから教育、廃棄物管理や健康など様々な分野のSU169社以上の参加実績を有する
- インド政府の提供するシードマネー（最大12万USD）へのアクセスなども支援

### ■主要な取り組み：Growth Lab

Growth Labでは、入居する起業家・SUに対し以下のサービスを提供している

- 起業のためのワンストップ法務窓口サービスの提供
- メンタリング、ネットワーキング、資金調達の機会
- アクセラレーションプログラム
- コワーキングスペースの提供
- 入居者への税制優遇措置

### ■その他の取り組み：INCLUSIVE INCUBATOR

#### 【RURAL TECHNOLOGY BUSINESS INCUBATOR】

- **地方部の抱える課題解決に対し、地方部に住む若者を対象に、再生可能エネルギーを利用した電子機器、製品、安全な飲料水などの技術を活用したビジネスの創出を後押しするプログラム**

#### 【TECHNOLOGY BUSINESS INCUBATOR FOR DIFFERENTLY ABLED】

- 障がいを持つ人日地の低い雇用率などの課題に対し、障がい者自身の起業家精神を養い、自営業者になることで経済的自立を支援するプログラム

# アカデミアのインキュベーション活動が複数存在しており、さらにプネ大学のインキュベーションセンターでは社会的インパクトを生み出すSUの発掘にも注力している

## プネのエコシステムの特徴

### アカデミア（大学・研究機関）

#### Centre for Innovation, Incubation & Enterprise at SPPU

- Savitribai Phule Pune University（プネ大学）によって設立されたインキュベーションセンター
- 注力セクターは以下の2つ

#### 【テクノロジー】

IoTやマイクロ・名の電子機器、バイオテクノロジー、クリーンテクノロジー、環境テクノロジー、マテリアル科学技術、センサー等

#### 【社会インパクト】

#### 課題解決に貢献し、社会インパクトを創出する技術

- オープンイノベーションにも取り組んでおり、企業や研究機関、NGOなどの課題に対し、技術を有するSUをマッチングさせるプラットフォームも運営する

### ■その他のSU支援の取り組み

#### MIT WPU Technology Business Incubator MIT World Peace University (MIT-WPU)

- MIT-WPUは工科大学としてマハーシュトラ州の中でも最も古い歴史を持つ大学の一つであり、ビジネスアイデアの実装を支援するためのインキュベーション施設を設立している
- コワーキングスペースやワークショップ等の施設の提供やIT/TESや再生可能エネルギーなどのエンジニアリング専門家によるコンサルテーションも実施している
- また、MIT-WPUの在学生および卒業生の参加を積極的に支援している
- 入居者は、実証実験実施のためのシード資金としてインド政府のStartup India Seed Funding Scheme (SISFS)に応募することができる

# NTTデータは世界的にオープンイノベーションに取り組んでおり、プネでは民間アクセラレーターと連携したアクセラレータープログラムを実施している

## プネのエコシステムの特徴

### 主要大企業（グローバル企業）

#### NTT DATA （日本）

- プネに拠点を置くグローバルアクセラレーターTiE（次ページ参照）のイニシアチブのもと、NTTデータは、アクセラレーションプログラムを実施している
- NTTデータは、革新的な技術を有するSUと連携し、新たな市場を開拓することを目的としている
- 参加企業は以下のメリットを享受できる
  - NTTデータの500社以上の顧客ネットワークへのアクセス
  - 実証実験資金の提供
  - 日本のIT市場への参入が容易になる
  - NTTデータの有するグローバルネットワークの活用による事業拡大

### 主な成果

- NTTデータが全世界で行っているオープンイノベーションの取り組みと併せて、これまでに20か国以上で501社のSUが参加し、50社以上のSUとの連携が実現している
- プネで実施されたコンテストでは6社が表彰され、うち1社が優勝企業として選定された

# グローバルに展開する民間アクセラレーターがプネでも事業を展開しており、新興SUエコシステムからの更なる発展をサポートしている

## プネのエコシステムの特徴

### アクセラレーター・インキュベーター

#### The Indus Entrepreneurs (TiE)

- シリコンバレーに拠点を置く非営利目的のSUアクセラレーターである。セクターを横断し、すべての段階のSUを対象としている
- 5つの柱：メンタリング、ネットワーキング、研修、資金援助、インキュベーションを軸に活動している
- 世界17か国に展開しており、1万人以上の参加者を有する
- 複数のアクセラレーションプログラムや講演会のほか、フラッグシップイベントであり、起業家にとって最大のネットワーキングイベントである“TiECon”を実施している

#### TiECon Conference

- SUのショーケースや投資家とのネットワーキングと資金調達の機会、他国の優良企業や産業界のリーダーとのネットワーキングが可能である
- 2022年までに1,000社以上が参加し、参加者は5,000人以上である

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Nurture Accelerator Program 11.0

- 6か月間のプログラムの中で、産業界のリーダーによるメンタリングや戦略的な経営、資金運営手法を学ぶプログラムである
- ピッチトレーニングやデモデイを実施し、資金調達の支援も行っている
- 全世界でも実施しているプログラムであり、これまでに140社のSUが成功する等、SUの事業拡大への高い貢献率を有する
- 国内その他のTiEメンバーに加え、NASSCOMやプネのアカデミアともパートナーシップを組んでいる



複数の投資家が組んで投資を行うケースが多く、一つの投資家が数百億円の投資を行うケースは少ない。また、投資家が強みを持つ産業セクターもさまざまである

## プネのエコシステムの特徴

### 主要投資家 1/2

2021-2023年の間でプネのSUへの投資総額の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (Mドル)	拠点 (本社)	インド拠点 有無	投資先SUの産業
1	Goldman Sachs	302.7	アメリカ	ベンガルール	ソフトウェア、金融サービス、IT
	SoftBank Vision Fund		イギリス	ムンバイ	コンシューマー、Edテック、エンタープライズ、フィンテック、フロンティアテック、ヘルステック、ロジスティクス、プロップテック、交通
2	Blackstone Group	300.0	アメリカ	ムンバイ	不動産、クレジット、インフラ、ライフ・サイエンス、保険
	Chrys Capital		モーリシャス共和国	デリー ムンバイ	ビジネスサービス、金融サービス、ヘルスケア&ライフサイエンス、コンシューマー、製造業、ニューエコノミー（Eコマース、コワーキングスペース、スポーツ等）
	TPG Capital Asia		香港	-	ヘルスケア、ソフトウェア、インターネット&デジタルメディア、コンシューマー、ビジネスサービス
3	Chrys Capital	300.0	モーリシャス共和国	デリー ムンバイ	ビジネスサービス、金融サービス、ヘルスケア&ライフサイエンス、コンシューマー、製造業、ニューエコノミー（Eコマース、コワーキングスペース、スポーツ等）
	PremjiInvest		インド	ベンガルール	Eコマース、SaaS、金融サービス
	TPG Capital Asia		香港	-	ヘルスケア、ソフトウェア、インターネット&デジタルメディア、コンシューマー、ビジネスサービス
4	MacRitchie Investments	100.5	シンガポール	-	金融
5	Norwest Venture Partners	97.1	アメリカ	ムンバイ ベンガルール	ヘルスケア、AI、SaaS、セキュリティ、コンシューマー
	TPG Growth			-	ヘルスケア、ソフトウェア、デジタルメディア、コンシューマー、ビジネスサービス

出所：Crunchbase、各社ウェブサイト

# 欧米VCがインド現地VCと組んで投資を行っており、とくにヘルスケア産業への投資活動の多い投資家が多い

## プネのエコシステムの特徴

### 主要投資家 2/2

2021-2023年の間でプネのSUへの投資総額の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (Mドル)	拠点 (本社)	インド拠点 有無	投資先SUの産業
6	QED Investors	85	アメリカ	－	フィンテック
7	Avataar Venture Partners	75.0	インド	ベンガルール	B2Bビジネス、SaaS
	Prosus Ventures		南アフリカ	－	Eコマース、金融サービス、IT
8	CDC Group	70.0	イギリス	－	セクター横断（イギリス開発銀行）
	Evolve India Fund		インド	ムンバイ	コンシューマー、ヘルスケア、金融サービス、テクノロジー
	Hero Enterprise			デリー	セクター横断（1件ずつ）
	Schroders Capital		イギリス	－	バイオテクノロジー、ヘルスケア、治療研究
9	Bessemer Venture Partners	60.0	アメリカ	ベンガルール	クラウド、コンシューマー、ビジネスサービス、ヘルスケア、ソフトウェア
	Susquehanna International Group (SIG)			－	金融サービス、ソフトウェア、ブロックチェーン
10	Alkem Laboratories	50.3	インド	ムンバイ	セクター横断（1件ずつ）
	Eight Roads Ventures India			ベンガルール	ヘルスケア、Eコマース、バイオテクノロジー
	F-Prime Capital		アメリカ	－	ヘルスケア、テクノロジー

## 投資件数が突出して多い投資家はいないものの、特にムンバイに拠点を持つ国内VCが活躍しており、近隣エコシステム成熟都市からの資金調達が可能である

### プネのエコシステムの特徴

#### 主要投資家

2021-2023年の間でプネのSUへの投資件数<sup>\*1</sup>の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資件数	拠点(本社)	インド拠点有無 <sup>*2</sup>	投資先SUの産業
1	QED Investors	2	アメリカ	－	フィンテック
2	Elevation Capital	2	インド	グルガオン	コンシューマー、ビジネスサービス、ロジスティクス、B2B
	General Catalyst		アメリカ	－	コンシューマービジネスサービス、フィンテック&暗号資産、健康保険
3	KFW DEG	2	ドイツ	デリー	金融サービス、銀行、ファイナンス
4	Anthill Ventures	2	シンガポール	ハイデラバード	メディア、アーバンテック、ヘルステック
5	Venture Catalysts	2	インド	ムンバイ	Eコマース、インターネット、金融サービス
6	Omnivore	2	インド	ムンバイ	農業分野におけるフィンテック、B2B/B2Cプラットフォーム、ポストハーベスト技術、ライフサイエンス
7	Inflection Point Ventures	2	インド	グルガオン	Eコマース、ソフトウェア、ヘルスケア
8	Social Alpha	2	インド	ベンガルール、ムンバイ、ニューデリー、カンパール	健康&ウェルネス、気候&持続可能性、生活
9	GSF	2	インド	グルガオン	ソフトウェア、IT、インターネット
10	100X.VC	2	インド	ムンバイ	ソフトウェア、AI、IT、SaaS

\*1：投資件数が同列の場合には、投資額の多い上位を記載  
出所：[Crunchbase](#)、各社ウェブサイト

\*2：ウェブ検索で確認できる範囲で記載

# AgrostarやBike Bazaarなど、農家を含む零細事業の経済的自立や収入増加を支援するための事業を展開するSUが台頭している

## 現地SUの動向

SU

Crunchbaseのデータベース上で拠点SUを総投資額順に並べたうちの上位5社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
ElasticRun (2016) <a href="#">公式HP</a>	ロジスティクス	シリーズE	434.8	<ul style="list-style-type: none"> <li>Goldman Sachs</li> <li>Norwest Venture Partners</li> <li>Norwest Venture Partners</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>B2BのEコマースプラットフォームを運営しており、従来の配達エリアからは外れていた地方エリアへも配達ネットワークもカバーしている</li> <li>さらに地方に位置するSMEの新規顧客開拓やマーケティング戦略の立案に活用できるよう、クラウド上で収集された地方に位置するSMEの情報等を金融機関や企業に提供している</li> </ul>
Fibe (2015) <a href="#">公式HP</a>	金融	シリーズD	130.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Norwest Venture Partners</li> <li>Eight Roads Ventures</li> <li>Chiratae Ventures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>従来の銀行システムでは、資金を必要とする若者がローンにアクセスすることには必要書類の多さや長い時間を要するなど多くの障壁があった</li> <li>同社の提供するアプリでは、リスク審査技術を活用しオンライン上で手続きが完了し、最短数分での審査完了および同日中のローン貸付が可能である</li> </ul>
CaptureSolar Energy (2013) <a href="#">公式HP</a>	エネルギー	ベンチャー	125	<ul style="list-style-type: none"> <li>Concept Solutions &amp; Innovation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生可能エネルギー推進のため、太陽光発電システムの販売を行っている</li> <li>最大発電量30MW~90MWのプロジェクトをインド国内で展開する</li> </ul>
AgroStar (2013) <a href="#">公式HP</a>	アグリテック	シリーズD	112.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Accel</li> <li>InnoVen Capital</li> <li>Chiratae Ventures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>農家の生産、収穫、販売までをサポートするアプリケーションの開発・運営を行う</li> <li>作物の生産に有用な情報をアプリ上で学び、同社の持つ小売店舗への卸売りなど販売チャンネルの拡大により、農家の収入の最大化をサポートしている</li> </ul>
Bike Bazaar (2017) <a href="#">公式HP</a>	モビリティ	シリーズD	105.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>KFW DEG</li> <li>Faering Capital</li> <li>Women's World Banking</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>二輪バイクの販売および購入のできるプラットフォームを運営しており、バイクを購入するためファイナンス資金の提供も行っている</li> <li>これまでバイクを購入することができなかった所得者層へのバイクを購入する機会を提供することで、生活の向上サポートしている</li> </ul>

出所：Crunchbase、各社ウェブサイト

## デスクトップ調査では日本発SUとしてプネに展開するSUは確認されなかった

**日本発SUの動向** INITIAL、CrunchbaseおよびJICA資料にて日本発のプネビジネスSUを検索したうち直近数年の動向がある企業

デスクトップ調査では、日本発プネに  
展開するSUは確認されず

## ベンガルール、デリー等と比較し社会課題解決に資するセクターで活躍するSUは多くないが、OEM産業の集積を背景にモビリティSUであるRidecellが進出している

### 欧米発SUの動向

#### SU

Crunchbaseのデータベース上でヨーロッパ/アメリカ拠点かつベンガルールでオペレーションをするSUを総投資額順に並べたうち、社会課題解決に資するものおよび現在操業中の2社

企業名・拠点 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
Ridecell (2009) アメリカ <a href="#">公式HP</a>	モビリティ	ベンチャー	134.8	<ul style="list-style-type: none"> <li>BMW i Ventures</li> <li>Fort Ross Ventures</li> <li>Activate Capital Partners</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>車両の自動管理技術およびモビリティプラットフォームを開発し、ITセンサーを活用し収集されたデータから車両管理のデジタル化を促進している</li> <li>TOYOTAスウェーデンのKINTOなど、すでに欧米の企業に技術が活用されている</li> <li>プネに事業所を持つ</li> </ul>
Aurus (2000) アメリカ <a href="#">公式HP</a>	金融	－（非公開）	－（非公開）	<ul style="list-style-type: none"> <li>－（非公開）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>小売や金融機関などの企業に対し、ワンストップオンライン支払サービスを世界25か国にグローバル展開している</li> <li>アメリカに本社を持ち、インド プネに開発拠点を持つ</li> </ul>

## インド

- インドサマリ
- ベンガルール
- デリー
- ムンバイ
- プネ
- **ハイデラバード**

# テランガナ州政府の強いイニシアチブと医療・バイオテック産業がハイデラバードに集積する背景も重なり、社会課題解決型のSUの振興が見込まれる

## ハイデラバードのエコシステム概観

### エコシステム基礎情報

州	テランガナ
エコシステム 経済規模	48億USD
特徴	政策として社会課題 解決型SUの育成に 注力している



### 【注力セクター】

#### ➤ ライフサイエンス

- インドの医薬品製造の40%をテランガナ州が占めている。ワクチン製造を行う世界トップ企業5社のうち4社がテランガナ州に拠点を持つ
- 州政府は“Genome Valley 2.0”によるR&D拠点を推進している
- 200社以上の製薬SU、600社のライフサイエンスSUが所在する

#### ➤ AI・ビッグデータ&アナリティクス

- 研究機関の集積や、ディープテック産業の存在および州政府のイニシアチブにより、AIイノベーションハブとして急速に発展している
- 州政府は、AISUのためのアクセラレータープログラムの運営や、ヘルスケア領域とモビリティ領域に焦点を当てたAI研究センターの設立も行っている

#### ➤ アグリテック・フード

- テランガナ州には、農業に焦点を当てた16以上の教育機関12以上の農業イノベーションハブが存在する
- 200社以上のアグリテックSUが所在する

### 起業環境

#### ➤ 優秀な人材の調達が容易

- テランガナ州には20の大学があり、教育を受けた人材が安定して輩出されている。地元のアイデアステージ企業の成長を促進するため、テランガナ州政府は、運営初年度に従業員一人あたり10,000インドルピー（130ドル）の採用支援を提供している。訓練を受けた職員のうち50%がテランガナ州で採用されており、これは国内の州の技能プログラムとしては最高である

#### ➤ 州政府の強いイニシアチブ

- テランガナ州を拠点とするSUは、運営の容易さ、採用助成金、業績助成金、特許費用および国際的なマーケティング費用の還付などの面で政府の支援を受けている



# 政府の運営するT-Hubは主要なインキュベーターとしてエコシステムの中核を担い、製薬、防衛・航空宇宙、IT等複数の大企業の存在もエコシステムの成長を後押ししている

## ハイデラバードのエコシステムプレイヤー

### 関連する政府・政府機関

- Information Technology, Electronics & Communications Department, Government of Telangana

- INNOVATION POLICY 2016
- Social Innovation Policy 2020

社会課題解決に向けた  
取組を推進するエコシ  
ステムづくりを計画する

### アカデミア（大学・研究機関）

- IIT-Hyderabad（インド工科大学ハイデラバード校）
- International Institute of Information Technology（インド情報技術大学ハイデラバード校）
- Indian School of Business（インド商科大学院）
- University of Hyderabad（ハイデラバード大学）

### 主要大企業（グローバル企業）

ローカル

- Aurobindo Pharma Ltd
- Avanti Feeds Ltd
- Cyient Ltd
- Granules India Ltd
- Nagarjuna Fertilizers and Chemicals Ltd
- Natco Pharma Ltd
- VST Industries Ltd

グローバル

- ADP India Pvt Ltd
- Bayer Bio Science Pvt Ltd
- Corteva Agriscience Tata Boeing Aerospace Ltd.
- Google India Pvt Ltd
- Amazon Development Centre India Pvt Ltd
- Blue Yonder Pvt Ltd

製薬、防衛・航空宇宙、IT等の企業が多数

### アクセラレーター・インキュベーター

ローカル

公共

- T-Hub, Government of Telangana
- Telangana State Innovation Cell
- Centre For Innovation and Entrepreneurship (CIE), IIT-H
- a-Idea, National Academy of Agricultural Research (NAARM)
- B-Hub
- We-Hub, ALEAP – India

民間

- UnLtd Hyderabad
- The Entrepreneur Zone – TEZ

# インド最大規模のインキュベーション施設であるT-Hubでは、インド市場への展開を目指す海外SUの受け入れにも積極的である

## ハイデラバードのエコシステムの特徴

### 関連する政府・政府機関

#### T-Hub Government Of Telangana

- テランガナ州政府によって2015年に設立されたSUイノベーションハブであり、インキュベーションセンターをIIIT-H内に有する
- テランガナ州のSU・イノベーションエコシステムにおける中核的として機能している
- 安価なコワーキングスペースの提供アクセラレーションプログラムの運営、イベントの開催、および海外エコシステムとの交流等を実施する
- これまでに2000社以上のSUが参加し、参加企業による資金調達額は225万USD以上である
- なお従来のインキュベーション施設から移転し、約8倍の大きさとなる“T-Hub2.0”が2022年に開所している

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### 代表的なアクセラレーションプログラム一覧

##### LAB 32

- シードステージのSU向けの3か月の育成プログラムで、ワークショップやブートキャンプを実施
- **社会インパクトの創出に取り組むSUも参加**

##### T-ANGEL

- アーリーステージのSU向けの3か月の育成プログラムで、エンジェル投資家向けのピッチ機会を提供し、投資可能性の向上に注力

##### Agro Innovation on the Periphery

- Stanley Black & Deckerと共同で実施するアグリおよびクリーンテック向けのプログラム。農業の生産性向上に寄与するSUを対象とする

##### IMAP

- 海外市場を目指すインドのSUに対して知名度やマーケットアクセスの改善、製品の再検証・強化支援、グローバルメンターへのアクセス等を提供
- **インド市場への展開を目指す海外SU（企業向け、政府向けにフォーカス）に対して、進出のためのGo-to-Market戦略の立案支援やスケールアップのためのガイダンスを提供**

## IIT-Hではディープテック系SUの振興に注力しており、ハイデラバードにおける防衛・航空産業の集積を利用し、軍との共同開発や実証実験の実施も支援している

### ハイデラバードのエコシステムの特徴

#### アカデミア（大学・研究機関）

##### IIT Hyderabad Technology Incubation Center (itic)

- インド政府科学技術省 (DST)の支援の下、インド工科大学ハイデラバード校によって運営されるインキュベーターである
- 起業家が最高品質の研究環境やネットワークを活用し、事業を拡大することを支援している
- AI、サイバーセキュリティ、ブロックチェーン、ロボティクスなどのディープテック産業を対象とする
- SUの成長段階に応じ、4か月から24か月までのプログラムを有しており、複数の投資家と連携することで資金調達の機会も提供している
- 160人以上のメンターネットワークを有しており、これまでに130社以上のSUが参加し、資金調達額は96万USDに上る

#### ■主要な取り組み・直近の動向

##### 代表的なアクセラレーションプログラム一覧

##### NMDC Innovation and Incubation Centre (NICE)

- ディープテック技術を有するアーリーステージのSUを対象に、コワーキングスペースの提供、メンタリング、IIT-Hの研究開発施設の提供や、投資家とのネットワーキング、資金調達イベントの実施を行うプログラムである
- SUは、3%の株式の代わりに3万ドルの資金提供を受けられる

##### TiHAN

- ディープテック技術に関するビジネスアイデアを有するシード段階の起業家・SUを対象とするプログラムである
- 参加者は、プレインキュベーションプログラムへの参加と毎月の資金援助を受けられる

##### Innovations for Defense Excellence (iDEX)

- 航空・防衛技術を有するSUを対象としたプログラムで、R&D実施のためのグラントや融資を受けることができる
- 参加企業は、軍との共同開発やパイロットによる実証に取り組むことができ、さらに技術が実際に採用される可能性もある

**AWSは、ドローンによる都市開発や農業、災害対策などの社会課題解決に資するSU向けのプログラムを行い、ハイデラバードの課題解決SUエコシステムとしての成長を後押ししている**

## ハイデラバードのエコシステムの特徴

### 主要大企業（グローバル企業）

#### AWS

#### Public Sector Startup Ramp

- 行政、スマートシティ、シビックテック、ヘルスケア、サステナビリティ、宇宙などの公共分野において、課題解決に取り組むSUを支援している
- 技術支援・トレーニング、コミュニティ、コネクション・Go-To-Market支援や資金提供を行うことで、SUの事業成長を支援し、公共分野のイノベーションを加速させることを目的とする
- インドでは2021年に開始し、同年に東南アジア各国、2022年に日本でも開始している

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Innovation Pod for drones @T-Hub

- ドローン技術によって公共分野における課題解決に取り組むSUを対象とした5か月間のアクセラレーションプログラム
- 都市開発、ヘルスケア、森林保全、農業、エネルギー効率、災害対策、航空、銀行システムなどの改善に資するドローン技術の発展が期待されている
- 参加企業は以下の利益を得られる
  - テランガナ州政府との連携による実証実験の実施
  - 公共セクターのクライアントに対するピッチイベントの機会
  - 草の根レベルの農業従事者とのネットワーク
  - 各産業の専門家による制度、投資ガイダンスなどの支援
  - 継続的なハンズオンサポート
  - 技能研修の機会
  - Amazonと連携したアイデア実証の機会
  - AWSによる10万USDの資金提供

# 州政府の支援のもと設置されたWe-Hubでは、女性起業家の育成に注力するだけでなく、女性社会起業家によるSUの振興にも取り組んでいる

## ハイデラバードのエコシステムの特徴

### アクセラレーター・インキュベーター

#### WE Hub Government of Telangana

- テランガナ州政府のイニシアチブのもと設立された、**女性起業家により運営されるSUを対象としたアクセラレータ**である
- 女性起業家による事業の拡大、インド国内外への展開を支援するとともに、ハイデラバードが女性起業家にとっての中心地となることを目指している
- プレインキュベーションからアクセラレーションプログラムまで、各SUの成長段階に合わせた複数のプログラムを実施している

### ■ 主要な取り組み・直近の動向

#### 2021年に女子学生向けの2つのプログラムをローンチ

- **Girls in STEM**は、13歳から17歳の女子生徒を対象とし、STEAM（Science, Technology, Engineering, Arts, Mathematics）スキルを通して起業家精神を養ってもらうための8週間のプログラムである
- **WE ALPHA**は、大学に在学中の女子学生を対象として、起業家精神・マインドセットを身に付けてもらうための8週間プログラムである

### We-Hubが実施するプログラム例

Flagship Incubation Program	Community Slate	Biz Arena
フラッグシッププログラムであるインキュベーションプログラム	<b>社会課題解決を目指すSU向けのアクセラレーションプログラム</b>	P&Gと連携したオープンイノベーションプログラム

## 投資金額の規模はプネと同程度であるが、投資家の強みの持つ産業にはエネルギーやバイオテクノロジー、金融サービス等の社会課題分野が多い

### ハイデラバードのエコシステムの特徴

#### 主要投資家

2021-2023年の間でハイデラバードのSUへの投資総額の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (Mドル)	拠点 (本社)	インド拠点 有無	投資先SUの産業
1	Power Finance	963.7	インド	デリー	エネルギー関連事業
2	Emerging India Credit Opportunities Fund I	302.7	インド	－	セクター横断
	Investec		南アフリカ	ムンバイ	ソフトウェア、金融サービス、エネルギー
3	The Global Emerging Markets Group	250.0	アメリカ	－	ブロックチェーン、バイオテクノロジー、ソフトウェア
4	Morgan Stanley	187.1	アメリカ	ムンバイ ベンガルール	ソフトウェア、金融サービス、IT
5	Norfund	125.0	ノルウェー	－	再生可能エネルギー、金融包摂、グリーンインフラ、産業・雇用促進
6	Kedaara Capital	89.6	インド	ムンバイ	ヘルスケア、金融サービス、ファイナンス
7	Westbridge Capital	73.7	イギリス	ベンガルール	ソフトウェア、IT、ヘルスケア
8	TCV	72.0	アメリカ	－	インターネット、ソフトウェア、フィンテック、ビジネスサービス
9	Waverly (subsidiary of GIC)	51.0	シンガポール	－	ソフトウェア、金融サービス、フィンテック
10	PremjiInvest	45.9	インド	ベンガルール	Eコマース、SaaS、金融サービス

出所：Crunchbase、各社ウェブサイト

## インキュベーターとして活躍する州政府主導のT-Hubや、IITハイデラバード校のインキュベーターiTICなど、公的機関の投資家による投資活動が非常に活発である

### ハイデラバードのエコシステムの特徴

#### 主要投資家

2021-2023年の間でハイデラバードのSUへの投資件数\*1の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資件数	拠点(本社)	インド拠点有無	投資先SUの産業
1	T-Hub	11	インド	ハイデラバード	セクター横断
2	iTIC Incubator at IIT Hyderabad	5	インド	ハイデラバード	ディープテック (AI、サイバーセキュリティ、電気自動車、ロボティクス等多数)
3	Y Combinator	3	アメリカ	—	セクター横断
4	Asian Development Bank (ADB)	2	国際機関	デリー	セクター横断
5	Azure Power	2	インド	デリー	太陽光、再生可能エネルギー、製造業
6	Eriska Investment Fund	2	モーリシャス共和国	—	製造業、ファッション、繊維業
7	Google for Startups	2	アメリカ	ハイデラバード ベンガルール グルガオン ムンバイ	セクター横断
8	India Accelerator	2	インド	グルガオン	セクター横断
9	Kedaara Capital	2	インド	ムンバイ	ヘルスケア、金融サービス、ファイナンス
10	Life Insurance Corporation	2	インド	ムンバイ	金融、エネルギー、銀行

出所：Crunchbase、各社ウェブサイト



# 企業の脱炭素化に資する、再生可能エネルギーに関するソリューションを提供するSUの活躍が目立ち、医薬品のオンライン販売等を行うMedPlusも台頭している

## 現地SUの動向

SU

Crunchbaseのデータベース上で拠点SUを総投資額順に並べたうちの上位5社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
Greenko Group (2004) <a href="#">公式HP</a>	エネルギー	プライベート エクイティ	6,700	<ul style="list-style-type: none"> <li>GIC</li> <li>TPG Growth</li> <li>Global Environment Fund Management</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>持続可能で安価なエネルギーとして、風力、太陽光、水力等の再生可能エネルギー発電事業をインド全国で展開している</li> <li>インド全国で48か所の再生可能エネルギー発電所を運営している</li> </ul>
MedPlus (2006) <a href="#">公式HP</a>	医療	プライベート エクイティ	317.7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Goldman Sachs</li> <li>Warburg Pincus</li> <li>Peepul Capital LLC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>医薬品市場における偽薬をなくし、信頼できる医薬品を小売店およびオンライン薬局で販売している</li> <li>オンライン薬局ではユーザーの処方履歴や健康記録の確認もできる</li> </ul>
Vibrant Energy (2015) <a href="#">公式HP</a>	エネルギー	デットファイ ナンス	266.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Power Finance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>敷地内に再生可能エネルギー発電所を有さない商業施設や工場等が、オフサイトの風力や太陽光発電システムを有する事業者からの電力の購入をサポートしている</li> <li>クライアント企業は、高い投資・運営コストをかけずに脱炭素化に取り組むことができる</li> </ul>
Fourth Partner Energy (2010) <a href="#">公式HP</a>	エネルギー	プライベート エクイティ	263.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>CDC Group</li> <li>Norfund</li> <li>The Rise Fund</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンサイトおよびオフサイトの太陽光・風力発電システムや、蓄電池、風力・太陽光ハイブリッド発電、EV充電インフラ等の様々な再生可能エネルギーソリューションを提供している</li> <li>リアルタイムのエネルギー生産量を確認することのできる遠隔モニタリングシステムの提供も行う</li> </ul>
Oasis Fertility (2009) <a href="#">公式HP</a>	医療	プライベート エクイティ	56.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kedaara Capital</li> <li>India Life Sciences Fund II</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>妊娠を望む夫婦をターゲットに低価格で信頼のできるワンストップ治療サービスを提供している</li> <li>インド全国17か所にセンターを有している</li> </ul>



# 開発途上国における低所得者層の金融包摂に取り組むドレミングは、2022年よりハイデラバードにて事業を開始している

## 日本発SUの動向

SU

INITIAL、CrunchbaseおよびJICA資料にて日本発のハイデラバードビジネスSUを検索したうち直近数年の動向がある企業1社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (M円)	主要投資家	事業概要	直近の動向
ドレミング (2015) <a href="#">公式HP</a>	フィンテック	シード	362	<ul style="list-style-type: none"> <li>Level39</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発途上国における金融包摂の促進に取り組んでいる</li> <li>勤怠管理や給与計算、振込をワンストップで提供するシステム「Doreming」を開発・運営している</li> <li>従業員は、給与の支払い前でもアプリを使用し送金などの金融サービスを行うことができる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インドテランガーナ州（ハイデラバード）で実証実験開始（2021.10）</li> <li>ハイデラバードにて事業を開始（2023.3）</li> </ul>

## デスクトップ調査では、欧米発ハイデラバードに展開する社会課題解決型SUは確認されなかった

**欧米発SUの動向** Crunchbaseのデータベース上でヨーロッパ/アメリカ拠点かつベンガルールでオペレーションをするSUを総投資額順に並べたうち、社会課題解決に資するものおよび現在操業中の企業を選定

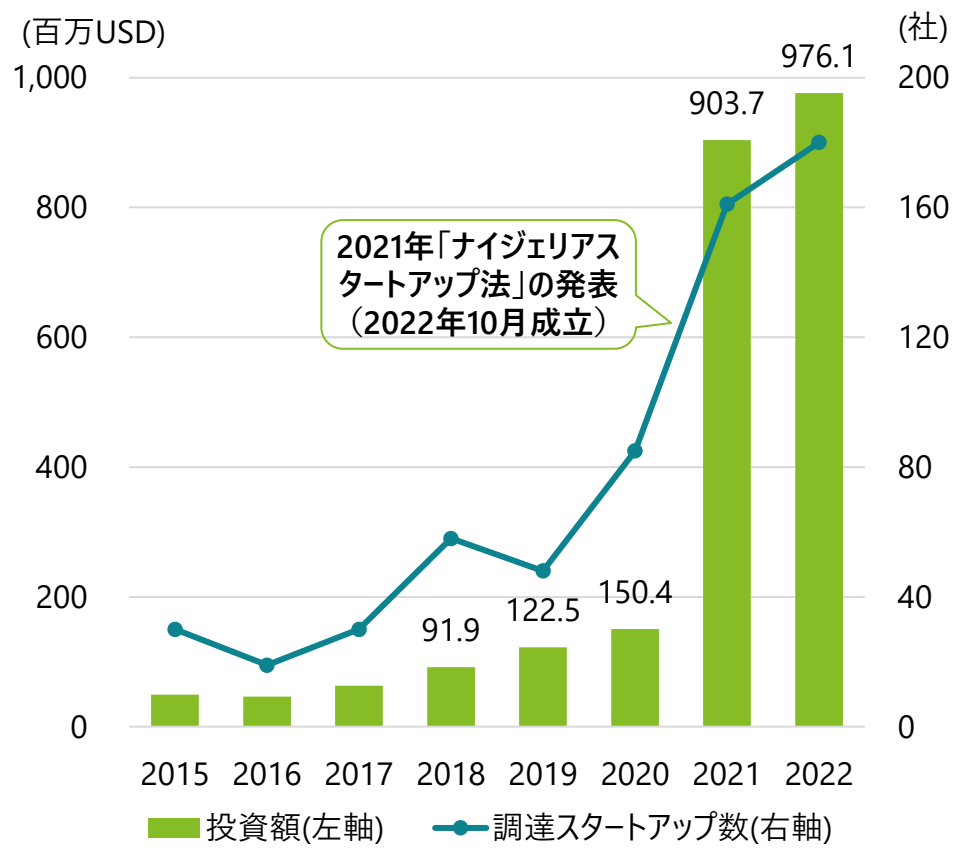
デスクトップ調査では、欧米発ハイデラバードに  
展開する社会課題解決型SUは確認されず

# ナイジェリア

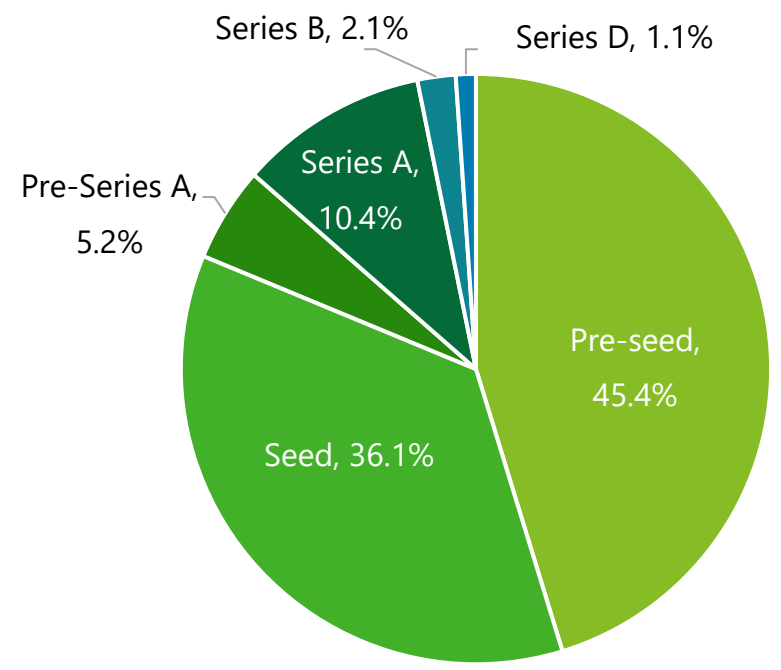
# 2021年のSU法発表を受けてSU数・投資額ともに急拡大し、同年以降は調達額が9億ドル規模で推移している。ステージ別ではプレシード・シード投資の件数が80%超を占める

## ナイジェリアのSUエコシステム

ナイジェリアにおけるSU投資額および調達SU数推移 (2015-2022)



ナイジェリアにおけるSU投資件数のステージ別割合 (2022年)

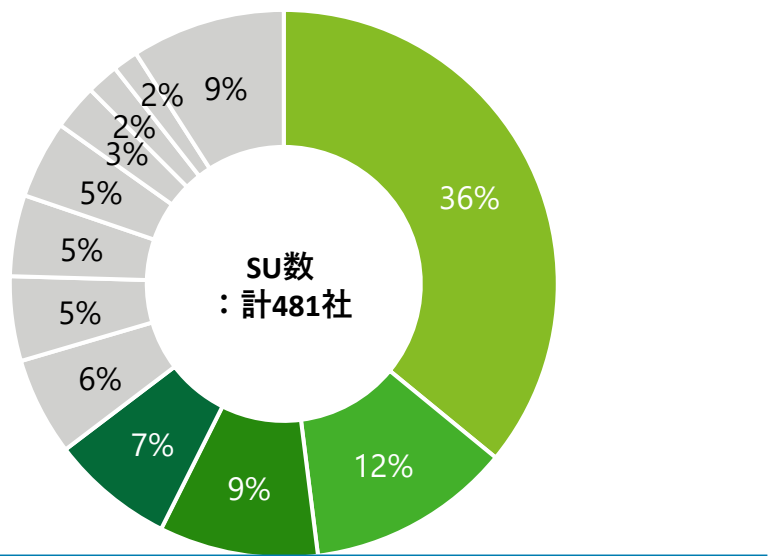


出所：Disrupt Africa, "African Tech Startups Funding Report 2022 & Full Startup List"、"The Nigerian Startup Ecosystem Report 2022"を基にDTT作成

ナイジェリアでは、フィンテックが全体SU数の40%弱を占め、出資額でも過半を占めていることから、同SUエコシステムはフィンテック領域を中心に成長しているといえる

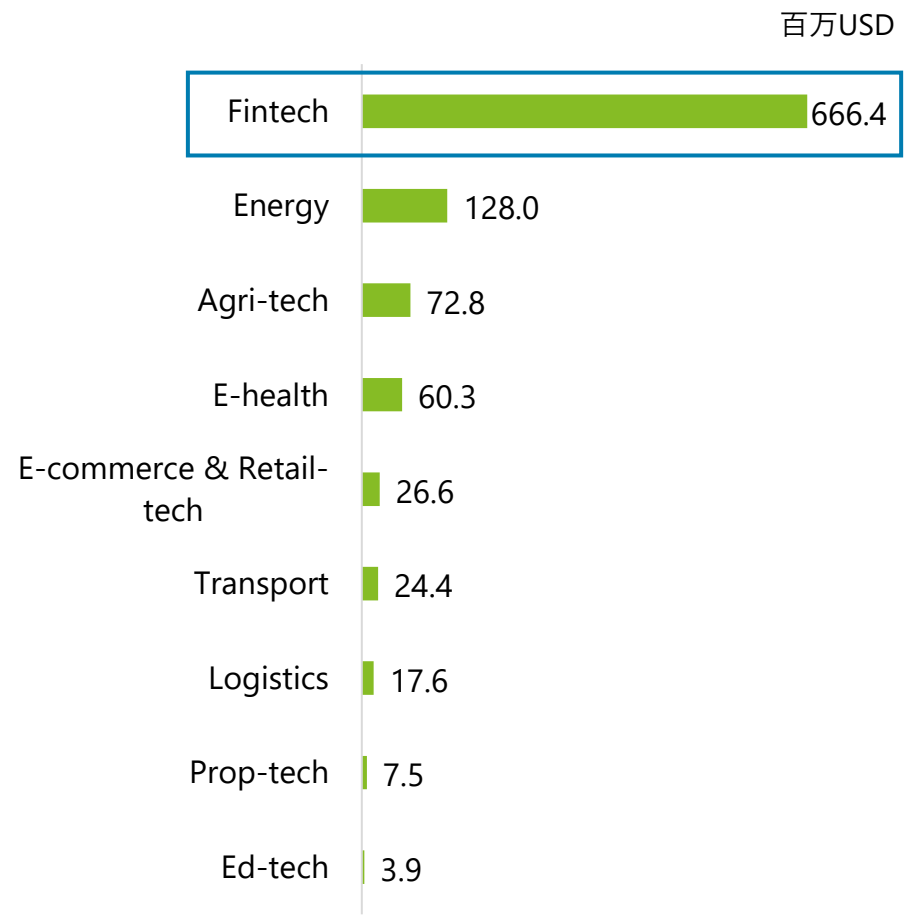
ナイジェリアのSUエコシステムプレイヤー

セクター別SU数（2022年8月）



- Fintech
- E-commerce & Retail-tech
- E-health
- Ed-tech
- Mobility/Logistics
- Recruitment/HR
- Agri-tech
- Entertainment
- Marketing
- Energy
- Prop-tech
- Other

セクター別SU出資額（2022年）



出所：Disrupt Africa, ["The Nigerian Startup Ecosystem Report 2022"](#) 取得データを基に DTT作成

出所：Disrupt Africa, ["African Tech Startups Funding Report 2022 & Full Startup List"](#) 取得データを基にDTT作成

# 人材発掘・育成を行う国内インキュベーター（CcHub等）等の民間主導で発展してきたが、2022年のSU法施行により、政府のさらなる支援も期待される

## ナイジェリアのエコシステムプレイヤー

### 関連する政府・政府機関

- **【イノベーション創出】**  
National Council for Digital Innovation and Entrepreneurship
- **【技術開発・中小企業支援】**  
National Information Technology Development Agency  
Small and Medium Enterprise Development Agency of Nigeria
- **【投資】**  
Nigeria Sovereign Investment Authority (NSIA)

SU支援政策の法制度全体を統括

テック分野のエコシステムに対する支援を推進

### アカデミア（大学・研究機関）

- Obafemi Awolowo University(OAU)
- Covenant University
- University of Lagos
- Babcock University
- Ladoke Akintola University Of Technology

多くの大学で起業家精神に焦点を当てたコースを運営

### 主要大企業（グローバル企業）

ローカル

- Union Bank
- Access Bank
- First City Monument Bank
- ARM

国内インキュベーターと提携しアクセラレータープログラムを立ち上げ

グローバル

- Google
- Amazon Web Services
- Microsoft
- SVB Financial Group
- CISCO

### アクセラレーター・インキュベーター

協会

- Lagos Angel Network

ローカル

- Co-Creation Hub
- Ventures Platform
- Passion Incubator
- GreenHouse Capital
- Itanna

グローバル

- Y Combinator
- Techstars
- 500 Startups
- Google For Startups
- Facebook Accelerator

出所：Disrupt Africa, [“The Nigerian Startup Ecosystem Report 2022”](#)、JETRO記事

# NITDAは、国内で新たに制定されたSU法の運用管理を行う事務局でもあり、アクセラレーションプログラムの展開等、SUエコシステムに対する種々の支援を推進している

## ナイジェリアのエコシステムの特徴

### 関連する政府・政府機関

#### Nigeria Information Technology Development Agency (NITDA)

- NITDAは、持続可能なデジタル経済へとナイジェリアの発展を促進することを目的として、国内の情報技術政策を推進し、一般的なIT開発を連係させるため、2001年4月に設立された国家機関
- NITDAの特別目的事業体「The Office for Nigerian Digital Innovation (ONDI)」を通じて、テクノロジー分野のエコシステムの開発と成長を目的とした政策実施、規制・ガイドラインの施行および介入に関する活動を連係・支援
- テック系SU向けのアクセラレーション・インキュベーションプログラムを展開しており、2022年4月には、JICAやVentures Parkと連携してNINJA Accelerator Programmeを実施
- 2022年10月には、ナイジェリアにおけるSUの発展のための法的・制度的枠組みとなるNigeria Startup Act 2022が成立。NITDAは当該規定の運用を管理する事務局として、利害関係者と連携し、SUエコシステムに対する支援を推進

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### iHatch Intensive Incubation Program の実施

- 2022年にJICA支援の下、ONDIが企業登記前および企業登記直後の起業家を主な対象とした起業家育成プログラム「iHatch」を開始
- コーチング、レクチャー、ブートキャンプを通じてビジネスアイデアを磨き、実行可能で拡張可能なビジネスモデルの創出支援を目的とした5か月間集中の無償インキュベーションプログラムで、若者、イノベーション、起業家精神、テクノロジーに焦点を当てる
- 同プログラム第1期は約5,000社の応募の中から優秀企業8社を選定。第2期を経て、現在は第3期を実施している

#### パートナー

NIITDA

ONDI

Project  
NINJA

JICA

# カバント大は、ICT起業家精神に重点を置き、国内で初めて大学発インキュベーションハブを創設する等、SUエコシステムのアカデミア領域を牽引している

## ナイジェリアのエコシステムの特徴

### アカデミア（大学・研究機関）

#### Covenant University

- オグン州オタにあるキリスト教系の私立大学で、ICT起業家精神に重点を置く数少ない大学の一つ
- 2018年には、連邦科学技術省により、国内大学の革新的なテクノロジー分野において第1位として表彰
- 同校学生からより多くの起業家を輩出することを目的としたプログラムを促進するため、国内初となる高等教育機関によるインキュベーションハブ「Hebron Startup Lab」を創設
- 同校卒業生が設立したSU企業には、PiggyVest、PushCV、MDaaS、Kora Networkが含まれる

### ■主要な取り組み・直近の動向

Hebron Startup Lab：西アフリカ発の大学発SUインキュベーターで、Covenant大学の優れたコミュニティのリソースと専門知識を活用して、優秀な人材を土台として構築 (2016～)

- 主にアーリーステージのSU・スピンオフ、プレシードからシードステージのSU、および市場実現可能性のある研究成果からのスピンオフにサービスを提供しており、注力分野は、エデュテック、フィンテック、コマース、アグリテック、コミュニケーション、エネルギー分野
- 年に3つのコホート(各コホート、3か月間でSU7社を受け入れ)を実施、1年目に製品開発、運営、ユーザー獲得およびSUチームに対応するためにシード資金を提供。各プログラムには、トレーニング、技能習得、サポート、Demo Dayが含まれる

#### Hebron Startup Lab の協業企業・組織

coinbase zoom webflow Dropbox slack Spotify  
GitLab Adobe Google hopin stripe

- プレシード・シードステージのSU創業者およびチームメンバー向けの短期のアクセラレータプログラム「Micro-Venture Acceleration Program(MVAP)」を実施しており、直近では7月26-28日に実施予定



# ナイジェリアでは国内企業によるSU支援はまだ活発ではないが、ユニオン銀行は国内有数の金融機関としてアクセラレータープログラムを立ち上げる等、積極的な支援を提供している

## ナイジェリアのエコシステムの特徴

### 主要大企業（グローバル企業）

#### Union Bank of Nigeria

- 1917年に設立され、ナイジェリア国内で長年にわたり最も信頼されている金融機関の一つであり、個人、中小企業、商業・法人の顧客に銀行サービスのポートフォリオを提供している。ナイジェリア全土で300超のサービスセンターと950以上のATMで構成される堅牢な地域ネットワークを有する
- 当社の最近の受賞歴には、国内の中小企業をサポートする最良の銀行として「Business Day Award」や、Digital Bankerが主催するMiddle East & Africa Banking Innovation Awards2022の「Best Trade Finance Platform Initiative」等がある
- 2017年には、ラゴスを拠点とするインキュベーターCcHubと提携して、ビジネスアクセラレーター「Startup Connect」を立ち上げる等、国内の銀行部門において最も活発なSUエコシステムの協力者である

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### 2022年に技術革新ハブ「SpaceNXT」を設立

- ナイジェリア国内のテクノロジーエコシステム内でイノベーションを促進し、コラボレーションを奨励するために構築され、イノベーター、クリエイター、テック系起業家向けに将来を見据えて設計されたワーキングハブである
- 革新的なアイデアを共有し生み出すためだけでなく、テクノロジーやイノベーションのイベント、ハッカソン、トレーニング、会議の場としても機能

#### 2019年にInnovation Challenge年次シリーズ第3弾「2019 Edtech Challenge」を開催

- ラゴスを拠点とする専門サービスおよびコーチング組織であるVHA Servicesと提携し、ナイジェリア国内の教育システムを変革する可能性をもつ革新的で最先端のテクノロジーを発見、照会、サポートすることを目的として開催されたコンテスト
- 同コンテストには1,000件を超える応募が集まり、その中から最終候補者として選ばれた10名は、6週間のアクセラレータープログラムを受講。受賞プロジェクトは、「EDUBOX」、「Utiva」や「EXPO」等

# ナイジェリアのSUエコシステムは民間のテックハブの活動に支えられ成長してきたが、中でもCcHUBのSUの人材発掘・育成プログラムはその中心的役割を担ってきた

## ナイジェリアのエコシステムの特徴

### アクセラレーター・インキュベーター

#### Co-Creation Hub (CcHUB)

- 2011年創業と比較的長い歴史を持ち、既に数多くのSUを輩出しているインキュベーションセンター
- 自身のファンドも保有し、行政やデジタルセキュリティ、教育、ヘルスケア分野を軸として、数多くのパートナーと様々なプロジェクトを手掛ける
- SU支援プログラムには3段階あり、アイデアは持っているものの実現していない起業家の卵のためのプレ・インキュベーション・プログラム、既に開発しているプロダクトを普及させたいという起業家のためのインキュベーション・プログラム、そして、さらに進んだフェーズの起業家のためのアクセラレーター・プログラムを展開
- FacebookやGoogle、Nokia、Microsoft等グローバル企業ともパートナーシップを結び、幅広いネットワークを強みとしており、他にも、人材育成についてのメンタリングや財務会計のアドバイス、外部メンター等様々な面でのサポートを提供

### ■主要な取り組み・直近の動向

テクノロジー・クリエイティビティ関連ビジネスを提供する創業者・チームを対象にCreatech Accelerator 1.0プログラムをローンチ (2022年)

- 本プログラムは、アフリカの創造経済におけるバリューチェーンの強化、市場の失敗の解決またはバリューキャプチャーの強化のために、イノベーションを活用もしくはテクノロジーを応用している企業を対象としており、フィンテック系SUのPayBoxを含む15社を選定した
- 選定企業は、4か月間のプログラムの間、以下を含む種々のネットワークやサポートにアクセスできる: ATCGネットワークなど創造経済リーダーのネットワークや各種課題に対するアドバイスへのアクセス、CcHUBシンジケートへのピッチの機会(最大25万ドルの株式資金)、製品アドバイザリーおよびテクニカルサポートへのアクセス、Google、Amazonウェブサービス、Hubspot等パートナークレジットへのアクセスなど

### 支援実績のあるSU例

#### budqiT

政府予算をインフォグラフィックで表す等、政府の活動に対する国民の関心を高めようと立ち上げ

#### Lifebank

緊急時に血液や医薬品等を迅速に病院や患者の下に届けるため開発

出所：CcHub[ウェブサイト](#)、JETRO[記事](#)

# ナイジェリアの投資家層は国際機関、アフリカ地域、欧米が上位を占め、またセクター横断的に社会インパクトのある産業やフィンテック等の金融関連への投資家が多い

## ナイジェリアのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間で投資総額の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (Mドル)	拠点 (本社)	ナイジェリア拠点有無 <sup>*1</sup>	投資先SUの産業
1	African Export-Import Bank	1200.0	エジプト	○	金融サービス
2	International Finance Corporation	821.0	国際機関	○	金融サービス、フィンテック、銀行、エネルギー
3	SoftBank Vision Fund	400.0	イギリス	—	AI、Eコマース、ヘルスケア、フィンテック、ロジスティクス、Edテック
4	PAC Capital	300.0	ナイジェリア	○	航空、金融サービス、通信、エネルギー、オイル・ガス、農業、ホスピタリティ
5	U.S. International Development Finance Corp	280.0	アメリカ	—	気候、IT、ヘルスケア、インフラ、農業、教育
6	Africa Finance Corporation	200.0	国際機関	○	電力、ロジスティクス、重工業・通信・テクノロジー、天然資源
7	Left Lane Capital, Speedinvest, Thelatest.ventures	105.0	アメリカ オーストリア UAE	—	Left Lane Capital: コンシューマー機器 Speedinvest: データテック、フィンテック、ヘルスケア、産業テック Thelatest.ventures: 金融サービス、フィンテック、自動車
8	Public Investment Corporation	100.3	南アフリカ	—	セクター横断
9	India Exim Bank	100.0	インド	—	セクター横断
10	Arcadia Funds	68.0	アメリカ	—	金融サービス、フィンテック

\*1：ウェブ検索で確認できる範囲で記載

出所：Crunchbase、各社ウェブサイト

## 投資件数で見るとアメリカ系投資家とナイジェリア国内の投資家の多さが顕著であり、投資先産業についてはセクター横断とフィンテック関連が多い

### ナイジェリアのエコシステムの特徴

#### 主要投資家

2021-2023年の間で投資件数の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資件数	拠点(本社)	ナイジェリア拠点有無 <sup>*1</sup>	投資先SUの産業
1	Google for Startups	54	アメリカ	－	ソフトウェア、ヘルスケア、IT、AI、金融サービス、SaaS、Eコマース
2	Techstars	28	アメリカ	－	セクター横断
3	Y Combinator	21	アメリカ	－	セクター横断
3	Abdul Samad Rabiu Africa initiative	21	ナイジェリア	○	教育、ヘルスケア
5	Women Entrepreneurship for Africa <sup>*2</sup>	14	ナイジェリア <sup>*3</sup>	○	セクター横断(女性、若者、インフォーマルセクターに注力)
6	Co-Creation Hub Nigeria	10	ナイジェリア	○	行政、デジタルセキュリティ、教育、ヘルスケア、スマートインフラ、フィンテック
7	AWS FinTech Africa Accelerator <sup>*4</sup>	8	アメリカ	－	フィンテック
7	United States African Development Foundation	8	アメリカ	－	農業・食料安全保障、エネルギー、若者・女性起業家
9	Africa Startup Initiative	7	コンゴ	－	フィンテック、インシュアテック、Eコマース、デジタルヘルス、クリーンテック
9	United States Agency for International Development	7	アメリカ	○	セクター横断

\*1：ウェブ検索で確認できる範囲で記載 \*2：EU、OACPS、ドイツ連邦経済協力開発省が共同支援し、トニー・エルメル財団(TEF)およびドイツ国際協力公社により実施されたアクセラレーター・グロースプログラム \*3：実施主体TEFの所在地を記載 \*4：AWS Startup Loft Accelerator が提供するオンラインプログラム  
出所：[Crunchbase](#)、各社ウェブサイト

# フィンテック、Eコマース分野のSUの成長が著しく、同分野で事業を展開するSUにおいて短期間でユニコーン化した企業が複数社見られる

## 現地SUの動向

Crunchbaseのデータベース上でナイジェリア拠点SUを総投資額順に並べたうちの上位5社

SU					
企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
Jumia Group (2012) <a href="#">公式HP</a>	Eコマース	IPO済	1,200	<ul style="list-style-type: none"> <li>MTN Group</li> <li>Rocket Internet</li> <li>Milicom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ラゴス発のEコマースサービスを展開するSUで、2016年に<b>アフリカで最初のハイテクユニコーン企業</b>となった</li> <li><b>オンラインマーケットプレイスのJumia Marketplace、配送サービスのJumia Logistics、独自の決済サービスJumiaPayを展開</b></li> <li>アルジェリア、エジプト、ガーナ、ケニア等アフリカ地域をメインに12か国でサービスを展開しており、2019年4月にニューヨーク証券取引所に上場</li> </ul> <p style="text-align: right;"><b>Unicorn</b></p>
OPay (2018) <a href="#">公式HP</a>	フィンテック	シリーズC	570	<ul style="list-style-type: none"> <li>IDG Capital</li> <li>Sequoia Capital China</li> <li>SoftBank Vision Fund</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>モバイル決済プラットフォームを提供</b>しており、現在、50万の代理店ネットワークと3,500万人の登録ユーザーを持つ</li> <li>中国の奇虎360傘下であるノルウェーのソフトウェア開発会社で、インターネット検索エンジンやブラウザで広く知られているOpera社により設立</li> <li>2021年に<b>ナイジェリア発で4社目のユニコーン企業</b>となった</li> </ul> <p style="text-align: right;"><b>Unicorn</b></p>
Moove (2020) <a href="#">公式HP</a>	フィンテック	デットファイナンス	250	<ul style="list-style-type: none"> <li>Franklin Templeton Investments</li> <li>Speedinvest</li> <li>Thelatest.ventures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>配車サービスで働くドライバー等、<b>個人事業主向けに自動車ファイナンスを提供し、配車サービスやフードデリバリー等のMaaS関連ビジネスを支援</b></li> <li>現在ナイジェリア、ガーナ、南アフリカ、ケニア、エジプトを含む13都市で事業を展開</li> <li>2022年にスズキ、三菱UFJ銀行との3社で、アフリカ域内での協力関係強化や、<b>Mooveのアフリカ以外の海外地域進出を支援</b>する旨の覚書を締結</li> </ul>
TradeDepot (2016) <a href="#">公式HP</a>	Eコマース	シリーズB	123	<ul style="list-style-type: none"> <li>Partech</li> <li>International Finance Corporation</li> <li>IFC Venture Capital Group</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>消費財メーカー向けに工場から小売店までの流通をサポートする<b>B2BのEコマースを運営</b></li> <li>アフリカ最大の小売流通ネットワークの構築を目指すとともに、ナイジェリア国内の零細小売業者向けにマイクロファイナンスサービスも提供</li> </ul>
Kobo360 (2017) <a href="#">公式HP</a>	ロジスティクス	シリーズB	85.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Goldman Sachs</li> <li>International Finance Corporation</li> <li>Western Technology Investment</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製造業者、荷主、トラック運転手を結び付けシームレスな輸送手段の手配を提供する、<b>トラック輸送デジタルプラットフォームを開発</b></li> <li>ナイジェリアの他、ベナン、ガーナ、ウガンダ、ケニア、コートジボワール、ブルキナファソに拠点を置き、アフリカ全土の物流とサプライチェーンの簡素化に取り組む</li> </ul>

# ナイジェリアで事業展開している日本発SUはまだ多くはないが、急速な経済発展を続ける同地域において、ニーズの高いサービスを展開することで急成長を遂げている例が見られる

## 日本発SUの動向

SU INITIAL上で日本発のナイジェリアビジネスSUを検索したうち直近数年の動向がある企業1社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (M円)	主要投資家	事業概要	直近の動向
SENRI (2021) <a href="#">公式HP</a>	IT	シリーズA	1,129	<ul style="list-style-type: none"> <li>SBIインベストメント</li> <li>ANRI</li> <li>マネックスベンチャーズ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アフリカやアジアの製造・卸売業向けに営業・受発注管理プラットフォーム「SENRI」を展開</li> <li>2020年10月時点で、ケニア・ナイジェリア・ウガンダ・タンザニア・インドネシアの計5カ国にて、大手企業を含む累計150社以上が導入しており、月間総取引額は約12億円に到達、月間アクティブユーザー数は対前年比2.7倍ペースで成長</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>WhatsAppを活用した小売店向け受発注モバイルプラットフォーム「SENRI Direct Order」の提供を開始 (2020.10)</li> <li>主な機能は以下の通り: <ul style="list-style-type: none"> <li>小売店が発注業務を行い、プロモーション情報を受け取れるメーカー別発注サイトの提供</li> <li>WhatsApp経由の発注サイトへの誘導・プロモーション</li> <li>WhatsAppを活用したチャットボットでの配送状況通知</li> </ul> </li> </ul>



# 主にフィンテック分野のSUを中心に、グローバルでも有数の投資家から調達した資金を元手に、アフリカ各地でビジネス展開を進めている

## 欧米発SUの動向

Crunchbaseのデータベース上でヨーロッパ/アメリカ拠点かつナイジェリアでオペレーションをするSUを総投資額順に並べたうち現在操業中の上位4社

SU					
企業名拠点 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
FairMoney フランス (2017) <a href="#">公式HP</a>	金融	シリーズB	54.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tiger Global Management</li> <li>Newfund</li> <li>Flourish Ventures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ナイジェリア、インドに現地オフィスを設置し、<b>新興市場向けにスマホを通じて手軽に借りられる少額ローン・サービスを提供</b></li> <li>ナイジェリアで最もダウンロードされているフィンテックアプリで、毎日10,000件以上の融資が実行され、500万人を超えるユーザーが銀行業務、貯蓄、投資サービスを利用</li> </ul>
CarePay International オランダ (2015) <a href="#">公式HP</a>	ヘルスケア、 金融	シリーズA	45.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>ELMA Philanthropies</li> <li>Dutch Ministry of Foreign Affairs</li> <li>Investment Funds for Health in Africa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アムステルダムとナイロビに本拠を置き、<b>モバイル医療費決済アプリのM-Tibaを提供</b></li> <li>パートナー企業のPharmAccess Foundationからの技術支援を受け、<b>2018年にナイジェリア・ラゴスにオフィスを設立、同国におけるサービスを開始</b></li> </ul>
Paga イギリス (2009) <a href="#">公式HP</a>	フィンテック	シリーズC	36.7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Global Innovation Fund</li> <li>Adlevo Capital</li> <li>EFlinA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>銀行口座の有無に関わらず携帯電話を活用した送金や支払い、貯蓄、保険等の金融サービスを提供できる、モバイル決済サービスを提供</b></li> <li><b>ナイジェリアで事業を開始し、現在までに2000万人のユーザーにより利用されている</b></li> </ul>
Smile Identity アメリカ (2017) <a href="#">公式HP</a>	Eコマース	シリーズB	35.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>500 Global</li> <li>Costanoa Ventures</li> <li>CRE Venture Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>独自のアルゴリズムを利用した顔認証技術に特徴を持つ、<b>アフリカの人々向けにID検証およびKYC(Know Your Customer)コンプライアンスのプラットフォームを提供</b></li> <li><b>現在、ナイジェリア、ケニア、南アフリカ、ガーナなど6か国に展開し、Chipper Cash、Paga、Paystack、Twiga、Opay等、アフリカ全土の幅広い業界の急成長企業で利用</b></li> </ul>

出所：[Crunchbase](#)、各社ウェブサイト

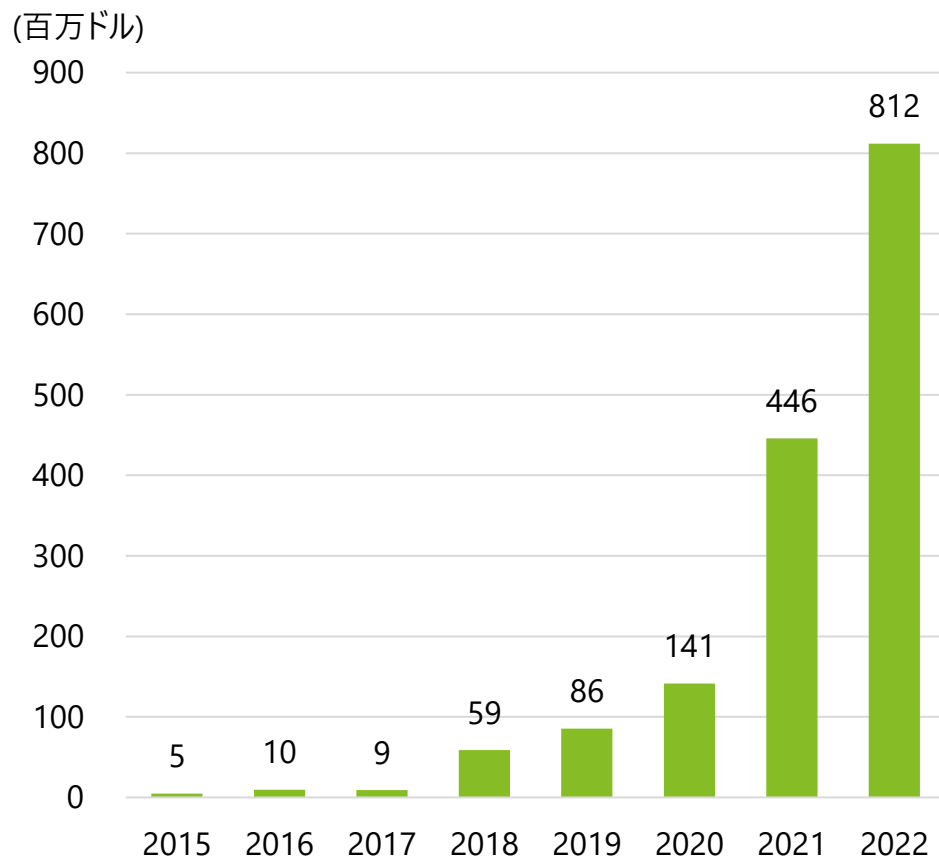
# エジプト



# エジプトSUの資金調達額は増加傾向で推移し、2022年は前年比約2倍の8億ドル規模に到達。セクター別ではEコマース・リテール分野のSUがエジプトSU総数の5分の1を占めている

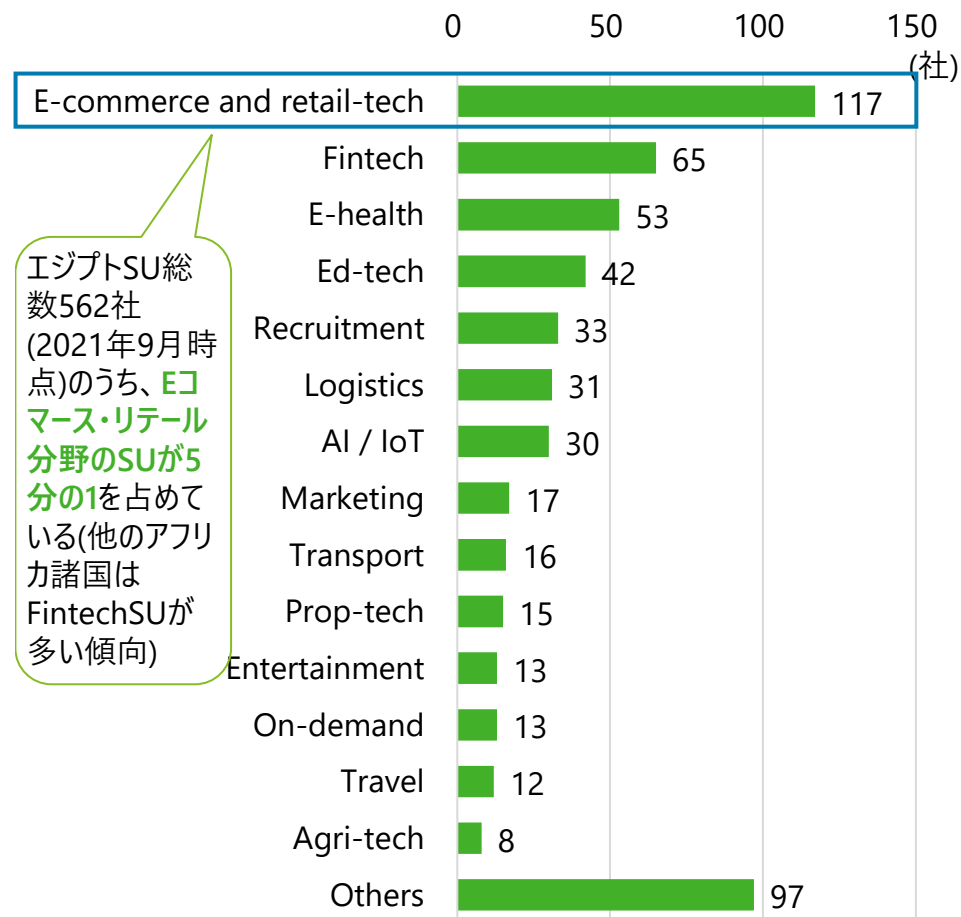
## エジプトのSUエコシステム

エジプトSUの資金調達額推移



出所：Disrupt Africa, [“The African Tech Startups Funding Report 2022”](#)取得データを基に DTT作成

セクター別エジプトSU数 (2021年9月時点)



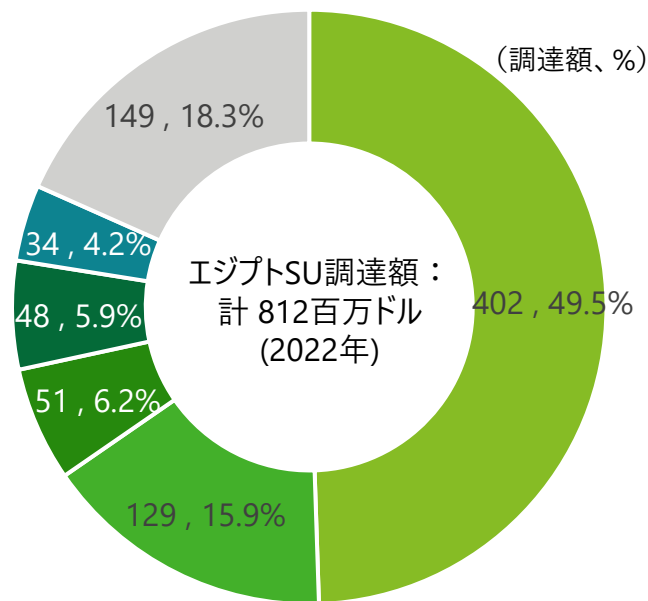
エジプトSU総数562社 (2021年9月時点)のうち、Eコマース・リテール分野のSUが5分の1を占めている(他のアプリカ諸国はFintechSUが多い傾向)

出所：Disrupt Africa, [“The Egyptian Startup Ecosystem Report 2021”](#)取得データを基に DTT作成

調達額ではフィンテックSUが全体の約半数を占めている。またステージ別ではPre-SeedおよびSeedが調達件数の半数を占めており、エジプトはアーリー期のエコシステムと言える

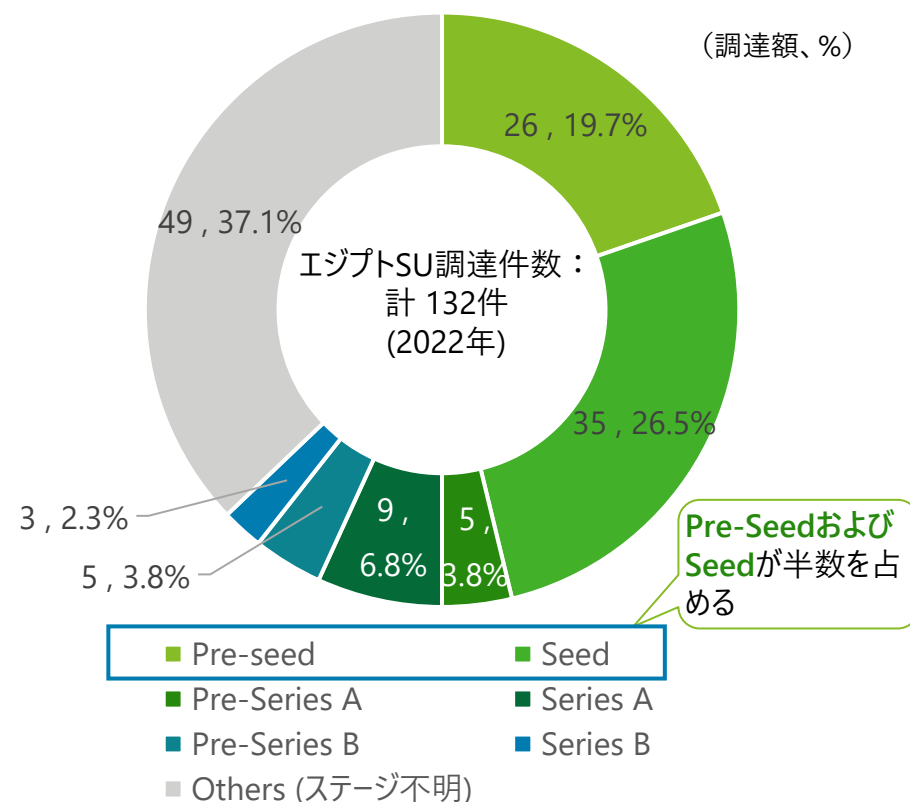
エジプトのSUエコシステム

セクター別エジプトSU調達額(2022年)



- Fintech
- E-commerce
- E-health
- Logistics
- Marketing
- Others

ステージ別エジプトSU調達件数(2022年)



- Pre-Seed
- Seed
- Pre-Series A
- Series A
- Pre-Series B
- Series B
- Others (ステージ不明)

出所：Disrupt Africa, "The African Tech Startups Funding Report 2022"取得データを基にDTT作成

# MCITやITIDAを中心とする政府機関の強いリーダーシップにより、ICTやテック分野をはじめとするSU支援策が実行され、エコシステム全体が成長を遂げている

## エジプトのエコシステムプレイヤー

### 関連する政府・政府機関

- **【イノベーション創出】**  
Ministry of Communications and Information Technology (MCIT)  
Information Technology Industry Development Agency (ITIDA)  
Ministry of International Cooperation **イノベーション創出やSU支援の中心的役割を担う**
- **【研究開発支援】**  
Academy of Scientific Research and Technology (ASRT)
- **【投資】**  
Central Bank of Egypt  
Micro, Small and Medium Enterprise Development Agency

### アカデミア（大学・研究機関）

- American University in Cairo
  - Cairo University
  - Nile University
  - Universities of Canada in Egypt
  - Alexandria University
  - Assiut University
  - Al Azhar University
  - Heliopolis University
- 大学発SUの育成や商業化に取り組む

### アクセラレーター・インキュベーター

- ローカル
- Technology Innovation and Entrepreneurship Center
  - Flat6Labs
  - Athar
  - Falak Startups
  - AUC Venture Lab
  - EFG EV Fintech

- グローバル
- 500 Global
  - Plug and Play
  - Y Combinator
  - Google for Startups
  - Facebook Accelerator
  - Startupbootcamp

### 主要大企業（グローバル企業）

- ローカル
- CIB Egypt
  - EGBank
  - Arab Bank
  - Telecom Egypt
  - Elsewedy Electric

- グローバル
- Ericsson
  - Microsoft
  - Vodafone
  - IBM
  - Dell

# ITIDAはIT産業の発展のためテック系SUの支援に注力し、起業前の学生を対象とした育成プログラム等、ステージに応じた幅広い支援を提供している

## エジプトのエコシステムの特徴

### 関連する政府・政府機関

#### Information Technology Industry Development Agency (ITIDA)

- ITIDAはMinistry of Communications and Information Technology (MCIT)傘下の行政機関として2004年に設立。エジプトの競争力向上や経済成長に向けてIT産業を発展させることを目的としており、その一環としてSU企業を支援している
- イノベーション創出やテック系SU支援のため、大学や民間企業、投資家、アクセラレーター等と連携し、インセンティブプログラムや教育ツールを提供している
- 2010年、ITIDAはTechnology Innovation & Entrepreneurship Center (TIEC) を設立。起業家へのエンドツーエンドのサポートやインキュベーションプログラム、コワーキングスペース、メンターシップ、ネットワーキング、シード資金提供等の包括的な支援を行っている。2023年5月末時点でTIECによるプログラムを受けた個人は約480万人、プログラムを受講して設立されたSU数は288社と、関係者との協力の下、SUエコシステムの発展に貢献している
- なおエジプト政府は2016年にscience and technology park(tech park)を設立する計画を発表し、MCITは大学と共同し「CREATIVA Innovation Hubs」を設立。学生や起業家、中小企業、SUがDXのキープレイヤーとなることを目指し、TIECがワークショップ等の様々な取組を実施している

### ■主要な取り組み・直近の動向

TIECによる主な支援プログラム：事業ステージやニーズに応じた支援プログラムを提供

#### InnovEgypt

- 起業を目指すICT専攻の大学生/院生を対象とした、起業家精神育成プログラム。イノベーションプロセス等、3つのモジュールにより構成される

#### Pre-Incubation program

- ICT関連イノベーションを持つアーリー期のSUを対象とし、ビジネスモデルの作成や投資家向けピッチのノウハウ等のワークショップやメンターシップを提供

#### Incubation Program (Start IT)

- 事業計画や試作品を有するSUを対象として、オフィススペースや投資家へのアクセス等を提供
- 対象SUへの資金供与やコンサルサポート、マーケティング支援等も行う

#### Consultancy Service

- テック系SUを対象として、金融やデジタルマーケティング等の専門的なコンサルティングを1対1で提供

# AUCはエジプト初の大学系アクセラターであるAUC Venturesを通じ、特にフィンテック分野のSUに対しコーチングやネットワーキング等、様々な支援を行っている

## エジプトのエコシステムの特徴

### アカデミア（大学・研究機関）

#### American University in Cairo (AUC)

- American University in Cairo (AUC) は英語による教育を行う大学機関として1919年に設立。リベラルアーツ教育を重視するとともに、ビジネスや科学、工学等の専門課程が設置されている
- AUCの研究やイノベーションを社会に役立てるため、起業手続きやライセンス、パートナーシップ等を通じて技術移転を支援。またSUや企業、学生向け共通プラットフォームとしてAUC Innovation Hub(AUC iHub)を設置し、ラボ等の共同研究の場やコワーキングスペースを提供。イノベーションの市場投入や企業との協働を支援している
  - AUC iHubはイノベーション創出に向けたワークショッププログラム「AUC-Mountain View Design Thinking Challenge」を学生や院生向けに提供
  - 開発機関OXFAM等からの支援やエジプト最大の人材紹介サイトを運営するWuzzufとの連携により、AUC iHubは起業家向けプログラム「Innovation Sprint」を実施

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### AUC Venture Labによるアクセラタープログラムの提供 (2013～)

- 2013年に設立された、エジプト初の大学系アクセラター。構想段階の起業家向けの支援プログラム「Startup Launchpad」をはじめ、SUの成長や事業化に向けた支援プログラム「Startup Accelerator」等を通じ、ビジネスコーチングやネットワーキング機会を提供。また大学系エンジェル投資家ネットワークとしては中東およびアフリカ地域初となるAUC Angelsと連携し、SUに対し投資家へのアクセスや、資金調達に向けたアドバイザリーサービスを提供している
- エジプト大手金融機関・Commercial International Bankおよびマスターカードの支援/連携により、フィンテックSUを対象とした4か月間の「Fintech Accelerator」プログラムを提供。決済やインシュアテック、資産管理、貸出、貯蓄等の分野でSUの事業化支援を行っている。AUC Ventures LabはエジプトのフィンテックSUの3分の1にあたる企業の支援実績を有する
- 2022年8月、AUC Venture LabはGlobal Startup Awards(GSA)アフリカサミットにおいて、「Best Accelerator in Africa」を受賞している

#### AUC Venture Labが支援したSU例

Swvl (交通系アプリ) ユニコン企業	CreditFins (金融ソフトウェア)	Bosta (ロジスティクス)	ElGameya (金融ソフトウェア)
----------------------------	--------------------------	--------------------	------------------------

# CIBはエジプトを代表する大手民間銀行として、コーポレートベンチャーキャピタルを設立し、主に金融テクノロジーに注力するSUへの支援を行っている

## エジプトのエコシステムの特徴

### 主要大企業（グローバル企業）

#### Commercial International Bank (CIB)

- 1975年に設立されたエジプトを代表する民間銀行であり、190超の支店を通じたネットワークにより、あらゆる規模の企業・機関、一般世帯、個人富裕層などに、最高クラスの金融ソリューションや革新的な製品、優れた顧客サービスを提供
- エジプトで最も収益性の高い銀行としての称号を数年間にわたり獲得し、国内の最大手企業500社以上から選ばれている銀行であり、2017年にはEuromoneyから、2018年にはGlobal Financeから「World's Best Banks」として受賞
- 2018年には金融機関向けの脱炭素目標設定「Science Based Targets Initiative (SBTI)」イニシアティブの設定にコミットし、ロンドン・ビジネス・スクールの大学院生向けカリキュラムにビジネス事例研究として組み込まれた中東初の金融機関でもある

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### 2018年にコーポレートベンチャーキャピタル「C Ventures」を設立

- 革新的なフィンテック系SUや次世代金融サービス・プラットフォームへの投資を行う
  - 注力分野は、決済、送金・為替テクノロジー、デジタルバンキング、オルタナティブファイナンス、データ管理・分析、人工知能と機械学習、セキュリティ、エンタープライズIT、RegTech、市場インフラ、ブロックチェーン、ウェルステック、インシュアテック・投資管理テクノロジー等
- エジプト、中東、アフリカ、その他評価の高い国境を越えた市場経済において、シードおよびシリーズA・Bの投資ラウンドに主に参加

#### ファンドの投資先企業例

Yodawy エジプト (ヘルスケア)	Countingup イギリス (フィンテック)	Countingup アメリカ (ソフトウェア)
---------------------------	--------------------------------	--------------------------------



# Fintechアクセラレータープログラム、各国の有力機関投資家を擁する複数のファンド事業を通じて、MENA地域におけるシード・アーリー期のテックSUの事業化・資金調達支援を行う

## エジプトのエコシステムの特徴

### アクセラレーター・インキュベーター

#### Flat6Labs

- 2011年にカイロで設立された、MENA地域を代表する有力アクセラレーター兼ベンチャーキャピタルで、チュニジア、サウジアラビア、レバノン、UAE等、MENA地域に7拠点を設立
- プレシードからプレシリーズAまでのアーリーステージのSUを対象として、毎年100社を超える革新的でテクノロジー主導のSUへの投資を行っている。運用資産残高合計8,500万ドルを超える多数のシードファンドを管理しており、25社以上の主要機関が投資
- 起業家がビジネススキルを開発することをサポートし、製品の構築、市場適合性のテスト、ビジネスモデルの改善、外部投資家への売り込みのためのサポートを提供する4か月のアクセラレータープログラムを実施

#### 創設パートナー

Qotuf	Intellect Resources Management W.L.L.	ORGANON	BIAT
Sawari ventures	MENINX HOLDING	Le15	TAEF

出所：Flat6Labs [ウェブサイト](#) を基にDTT作成

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### 1864 Acceleratorプログラム

Barclays Bank Egyptと提携して、エジプト国内の金融テクノロジーに焦点を当てたフィンテックSU向けアクセラレータープログラムを提供

- 決済、デジタルバンキングソリューション、銀行関係、機械学習、融資、取引、サイバーセキュリティ、データ分析、暗号通貨、保険、資産管理、資本市場等、金融サービスに関連する様々な分野にわたるアイデアやそれを活用するSUを対象とする
- 4つのフェーズ(1st month、2nd month、3rd month、デモデイ)により構成されており、参加者はメンターシップ、オフィススペース、起業家精神に焦点を当てたビジネストレーニング、テーマ別の1対1セッション、パートナー企業からの特典・サービス等、様々な支援を提供

#### ファンド事業

エジプト、レバノン、チュニジア、バーレーン、ヨルダン、UAE、サウジアラビアの各国でシード・アーリーのSUを対象とした10のファンド事業を展開

- 6万5,000ドル～12万ドル（地域によって異なる）の出資により、SUがプログラム期間中にかかる初期費用を賄い、製品の定義、コアアプリケーションの開発、事業化を支援する
- 各ファンドには、IFCや、各国の政府系VC、大手銀行を含む金融機関等が投資家として参加し、SUへ国内外の投資家ネットワークや企業とのネットワーキング機会を提供する

#### ファンド一覧

STARTUP SEED FUND	TAC SEED FUND	ANAVA SEED FUND	LEBANON SEED FUND	FAC SEED FUND
JORDAN SEED FUND	FLAT6LABS JEDDAH	FLAT6LABS CAIRO	FLAT6LABS ABU DHABI	FLAT6LABS BAHRAIN

# 国際機関や中東の投資家の他、アフリカ向け投資をテーマに掲げる投資家から資金が集まり、投資対象分野は金融サービス・フィンテックやエネルギーが多い

## エジプトのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間で投資総額の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (Mドル)	拠点 (本社)	エジプト拠点有無 <sup>*2</sup>	投資先SUの産業
1	Chimera Investment <sup>*1</sup>	260	UAE	－	ECOM、バイオテック、金融サービス、ロジスティクス、ソフトウェア
2	ADNOC Distribution	186	UAE	－	石油化学
3	Development Partners International(DPI)	165	イギリス	－	金融サービス、通信インフラ、ヘルスケア、農業、鉱業、再エネ
4	European Investment Bank	164	国際機関	○	バイオテック、ヘルスケア、ソフトウェア、エネルギー、医薬品、IT
5	African Development Bank	160	国際機関	○	金融サービス、銀行、農業、エネルギー、インフラ
6	Commercial International Bank(CIB)	150	エジプト	○	金融サービス、エネルギー
7	Apis Partners, Development Partners International(DPI), Lorax Capital Partners	120	イギリス イギリス エジプト	○ － ○	AP: 金融サービス、フィンテック DPI: 金融サービス、通信インフラ、ヘルスケア、農業、鉱業、再エネ LCP: 金融サービス、クリーンエネルギー、ロジスティクス、インフラ
7	Apis Partners, Development Partners International(DPI)	120	イギリス イギリス	○ －	AP: 金融サービス、フィンテック DPI: 金融サービス、通信インフラ、ヘルスケア、農業、鉱業、再エネ
9	Quona Capital	104	アメリカ	－	金融サービス、フィンテック
10	European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)	100	国際機関	○	金融サービス、銀行、製造業、エネルギー

\*1：アブダビの複合企業Royal Group傘下の投資会社 出所：Crunchbase、Pitchbook、各社ウェブサイト  
\*2：ウェブ検索で確認できる範囲で記載



投資件数で見るとエジプトの投資家が大半を占めていることから、国内投資家が一定程度育っていることが分かる。投資先産業についてはEコマースやフィンテックが多い

## エジプトのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間で投資件数の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資件数	拠点(本社)	エジプト拠点有無 <sup>*4</sup>	投資先SUの産業
1	Flat6Labs Egypt <sup>*1</sup>	7	エジプト	○	Eコマース、IT、ヘルスケア、ソフトウェア、教育
1	Flat6Labs	7	エジプト	○	交通、モバイル、ビッグデータ、VR
3	Disruptech Ventures	6	エジプト	○	フィンテック、フィンテック関連デジタルサービス(オープンバンキング等)
4	Egypt Ventures	5	エジプト	○	ソフトウェア、IT、Eコマース、ヘルスケア、アプリ開発、金融サービス
4	Edventures <sup>*2</sup>	5	エジプト	○	Edテック
4	Contact	5	エジプト	○	Eコマース、フードデリバリー、広告、インターネット
4	Alex Angels	5	エジプト	○	Eコマース、ロジスティクス、フードデリバリー、アプリ開発
4	Global Ventures	5	UAE	○	金融サービス、フィンテック、ヘルスケア、ソフトウェア、Eコマース
9	A15 <sup>*3</sup>	4	エジプト	○	Eコマース、金融サービス、コンシューマー、モバイル決済、ヘルスケア
9	Nama Ventures <sup>*3</sup>	4	サウジアラビア	○	Eコマース、リテール、IT、金融サービス

\*1：Flat6Labsの子会社 \*2：エジプト Nahdet Misr Publishing GroupのCVC \*3：投資件数4件の先が複数あるため、投資額上位先を記載 \*4：ウェブ検索で確認できる範囲で記載  
出所：Crunchbase、Pitchbook、各社ウェブサイト

# 金融サービスやEコマース分野のSUがグローバルな投資家から資金を調達し、中東展開等の事業拡大に取り組んでいる

## 現地SUの動向

SU

Crunchbaseのデータベース上でエジプト拠点SUを総投資額順に並べたうちの上位5社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (MDL)	主要投資家	事業概要
MNT-Halan (2017) <a href="#">公式HP</a>	金融サービス	PEラウンド	530	<ul style="list-style-type: none"> <li>Chimera Investment</li> <li>CIB</li> <li>DPI</li> <li>Apis Partners</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2017年、<b>配車サービスおよびデリバリーアプリを提供</b>するHalanとして創業。スーパーアプリになるとの目標を掲げ、銀行口座を持たない人達も対象にした<b>マイクロファイナンスやBNPL(Buy Now, Pay Later)、決済サービス等を提供</b></li> <li>2021年6月、オランダを拠点とするMNT Investments BVが当社と株式交換契約を締結し、MNT-Halanが誕生</li> <li><b>2023年2月、ユニコーン入り</b></li> </ul> <div style="text-align: right; background-color: #e0e0e0; padding: 2px;">Unicorn</div>
MaxAB (2018) <a href="#">公式HP</a>	Eコマース	シリーズA	101.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Silver Lake</li> <li>DisruptAD</li> <li>RMBV</li> <li>Endure Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>食料品店とサプライヤーを繋ぐB2B向けEコマースプラットフォームを開発</b>。デジタルによる在庫管理やサプライチェーン管理を行い、フィンテック事業(デジタル決済)やデータ分析も実施</li> <li>エジプトおよびモロッコで事業を展開しており、2023年末までにサウジアラビアに参入する計画</li> </ul>
Trella (2018) <a href="#">公式HP</a>	物流	ベンチャーラウンド	72.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Avanz Capital Egypt</li> <li>U.S. International Development Finance Corp</li> <li>ALMA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>荷主と運送業者を繋ぐB2Bテクノロジープラットフォームを開発</b></li> <li>トラック輸送の費用見積もりや配送、荷物の輸送状況等がプラットフォーム上で確認することが可能。テクノロジーを活用し荷主と運送業者を繋ぐことで、効率的な運搬管理に貢献している</li> </ul>
Paymob (2015) <a href="#">公式HP</a>	金融サービス	シリーズB	68.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>PayPal Ventures</li> <li>Kora</li> <li>Clay Point Investors</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融包摂を目指し、<b>オンライン決済やデジタルウォレット等のソフトウェアサービスを提供</b></li> <li>Co-founder兼CEOのIslam Shawky氏はAmerican University in Cairo在学時に当社を立ち上げ</li> </ul>
Brimore (2017) <a href="#">公式HP</a>	Eコマース	シリーズA	56.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>IFC</li> <li>Endure Capital</li> <li>Fawry</li> <li>Flat6Labs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>ソーシャルコマースプラットフォームおよび配送チャネルを開発</b>し、新興ブランドの市場投入や販売を支援</li> <li>ブランド等の事業者はアプリに登録し、製品や価格をWhatsAppやInstagram等のソーシャルメディアに掲載。アプリ経由で買い手からの注文を受け、当社が代理店ネットワークを活用して配送関連業務を行う仕組み</li> </ul>

# 日本発SUの数は少ないものの、教育や金融分野等においてエジプトの社会課題解決に資する事業を展開している例が見られる

## 日本発SUの動向

SU

INITIAL等で日本発のエジプトビジネスSUを検索したうち直近数年の動向がある企業3社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (M円)	主要投資家	事業概要	直近の動向
キャストリア (2005) <a href="#">公式HP</a>	教育	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>学校法人信学会</li> <li>PE&amp;HR</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>“教育×ITで社会課題を解決する”をモットーに、<b>モバイルラーニングプラットフォーム「Goocus」を開発</b>。独自のプログラミング教育教材とともに、日本のみならず中東・アフリカ地域を中心に事業を展開</li> <li>「プログラミング的思考」をはじめとした<b>プログラミング教育をエジプトやケニアの小学生向けに実施</b></li> <li>また2022年より当社子会社・African Mothersを通じ、タンザニアで妊婦の情報ネットワークを構築するアプリ「Taarifa za Mama」を実装・普及している</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>JICAの案件化調査「エジプト国ITを活用した先端的な日本式初等教育に関する案件化調査」に採択。2020年3月～2022年7月の期間でまずはエジプト日本人学校を対象として、当社製品を活用した教育の質向上に取り組む。その後、エジプト日本人学校を起点にエジプトの公教育への展開を目指す(2019)</li> </ul>
アジクル (2016) <a href="#">公式HP</a>	コンサルティング	N/A	N/A	<ul style="list-style-type: none"> <li>N/A</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>マイクロファイナンスやマイクロ保険に関する事業開発・支援を実施</b>。またバングラやスリランカ、ネパール、エジプト等の企業の日本進出を支援</li> <li>バングラの現地財閥やマイクロファイナンス機関の2機関と包括提携を締結しており、バングラや途上国におけるマイクロファイナンス業・マイクロ保険業と日本企業との協業による事業開発、進出支援を行っている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社および当社の包括業務提携先のUGI Group、ANTAR Society for Development、およびエジプトのマイクロファイナンス機関・REDECとの間でMoUを締結(2023.6) <ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル化(フィンテック、インシュアテック)、マイクロ保険(需要調査、保険商品開発)、事業開発を共同で進めることに合意</li> </ul> </li> </ul>
Heimat (2020) <a href="#">公式HP</a>	ビジネスサービス	シード**1	305	<ul style="list-style-type: none"> <li>富山智広</li> <li>工藤拓人</li> <li>實原享之</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「起業をライフスタイルに」というミッションの下、まずは25歳以下の起業家や起業家予備軍に対し、「住める起業家育成プログラム」を展開。<b>25歳以下のプレシードの起業家をシェアハウスに集め、3ヶ月でプロダクトローンチ、資金調達を目指す起業家支援プログラム兼コミュニティを提供している</b></li> <li>10年以内に100カ国で起業家シェアハウスを立ち上げるため、2022年よりアフリカ進出に向け取り組んでいる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プレシードラウンドにおいて第三者割当増資による資金調達を実施(2022.7) <ul style="list-style-type: none"> <li>本資金調達は、海外展開の第一歩となるエジプトでの起業家シェアハウス設立を目的とするもの</li> </ul> </li> </ul>

# フィンテックをはじめ、様々な業種のSUがグローバル投資家から調達した資金を元に、エジプトでも事業を拡大している

## 欧米発SUの動向

### SU

Crunchbaseのデータベース上でヨーロッパ/アメリカ拠点かつエジプトでオペレーションをするSUを総投資額順に並べたうち現在操業中の上位4社

企業名拠点 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
Software Group ブルガリア (2009) <a href="#">公式HP</a>	金融サービス	Debt Financing	30	<ul style="list-style-type: none"> <li>European Investment Bank</li> <li>PostScriptum Ventures</li> <li>Black Peak Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関向けにデジタルソリューションを提供するテクノロジー企業。デジタルバンキングプラットフォームやモバイルウォレット、モバイルバンキングシステム等を提供しており、マスターカードやIFC、ADB、CIB(エジプト)等を顧客に持つ</li> <li>米国やインド、エジプト、ケニア等に9つのオフィスを設置し、グローバルに事業を展開している</li> </ul>
dopay イギリス (2014) <a href="#">公式HP</a>	フィンテック	シリーズA	23.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>NN Group</li> <li>Kube VC</li> <li>Force Over Mass Capital</li> <li>FMO</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>雇用主が銀行口座を持たない従業員に対しても給料を送金可能なクラウドベースの給与サービスを提供。従来現金で給料を支払っていた雇用主は、当社のサービスにより簡単に給与計算ができ、キャッシュレス送金が可能</li> <li>2021年8月、当社はエジプト・Bank ABC Egyptを通じて銀行ライセンスを取得。当該ライセンスにより、従業員の口座開設や送金を迅速に行うデジタルバンキングプラットフォームの立ち上げが可能となった</li> </ul>
Si-Ware Systems アメリカ (2004) <a href="#">公式HP</a>	半導体	ベンチャーラ ウンド	19	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sawari Ventures</li> <li>Egypt Ventures</li> <li>Idevelopers</li> <li>TAQANIA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>FT-IR<sup>*1</sup>に基づく光源一体型の小型近赤外分光センサーモジュールを製造。当社のプラットフォームを通じて、食品等の材料分析や栄養分析が可能となる</li> <li>Co-founderのHesham Haddara氏はエジプト・Ain Shams University工学部の教授を務めた経歴を持ち、当社はエジプトおよびフランスにR&amp;Dセンターを設置している</li> </ul>
Evreka トルコ (2015) <a href="#">公式HP</a>	ビジネスソフト ウェア	シリーズA	4.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Logo Ventures</li> <li>Teknoloji Yatirim</li> <li>TechOne VC</li> <li>Fark Labs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AIや機械学習を活用して廃棄物回収プロセスをデジタル化する廃棄物管理プラットフォームを開発。廃棄物の削減から回収、リサイクルの全ての過程においてエンドツーエンドのソリューションを提供している</li> <li>廃棄物処理企業やスマートシティプロジェクト、地方公共団体等で導入されており、欧州や中東、エジプト等、グローバルに事業を展開している</li> </ul>

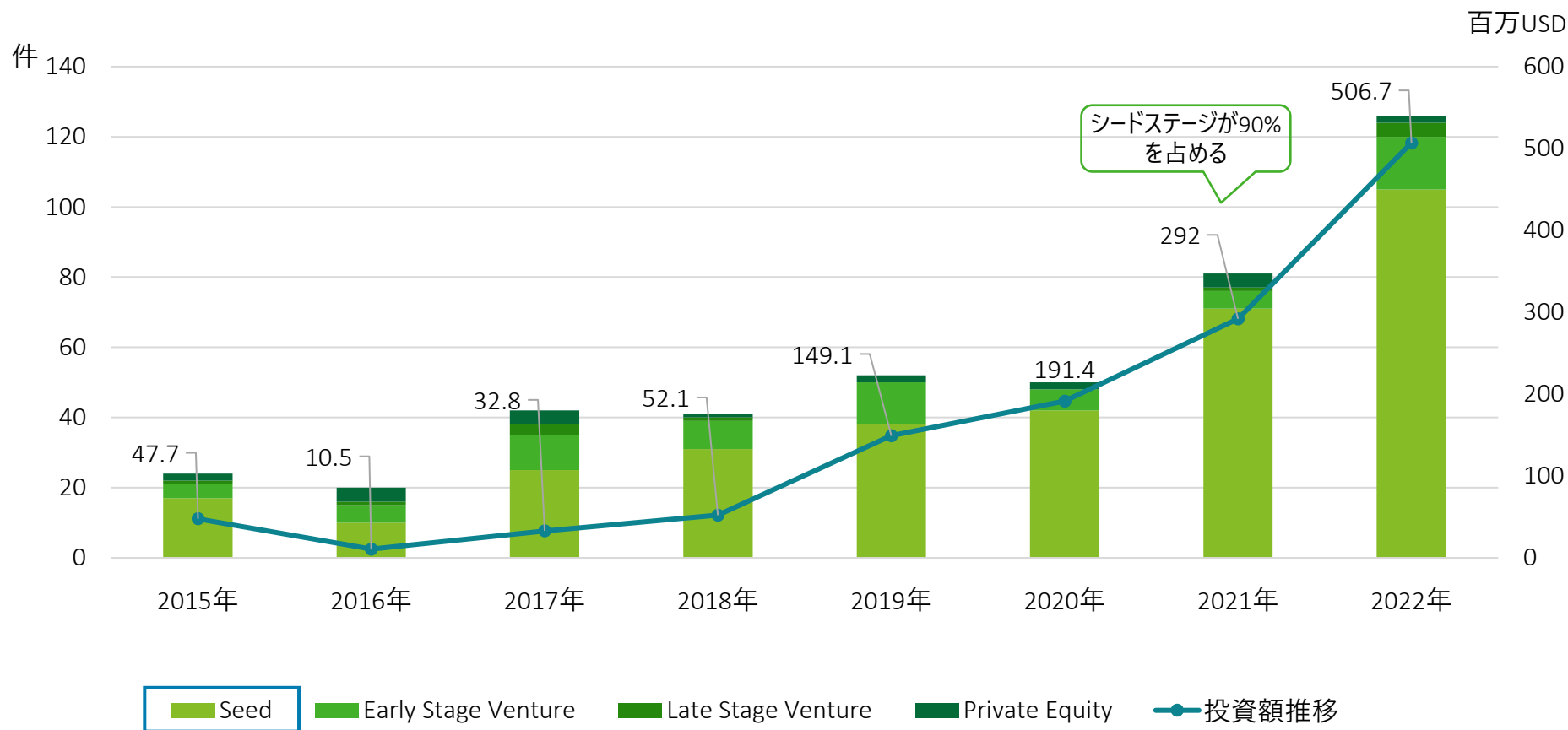
\*1：FT-IR(Fourier Transform Infrared Spectroscopy：フーリエ変換赤外線分光法)は、測定対象物固有の赤外線の吸収スペクトルを読み、対象物の特性を分析する赤外分光法の一種  
出所：[Crunchbase](#)、各社ウェブサイト

# ケニア

ケニアSUへの投資額・件数は増加傾向にあり、特に過去3年に急増した。ただし、内訳を見るとシード投資が90%程度を占め、レイトステージ以降の投資の少なさが目立つ

## ケニアのSUエコシステム

ケニアにおける投資額推移およびステージ別SU出資件数推移

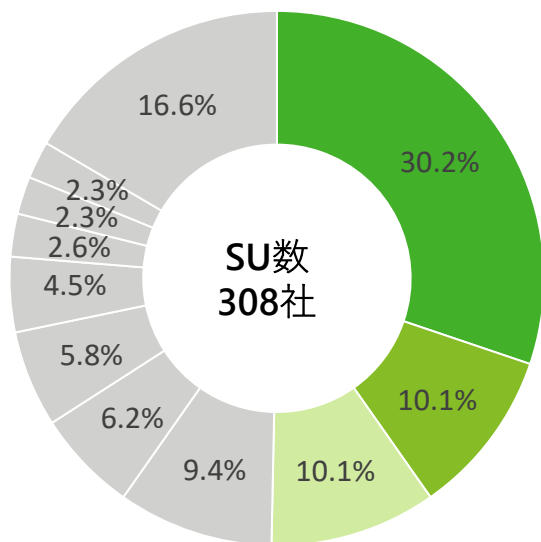


出所：Disrupt Africa, “African Tech Startups Funding Report 2022 & Full Startup List”、“The Kenyan Startup Ecosystem Report 2022”取得データを基にDTT作成

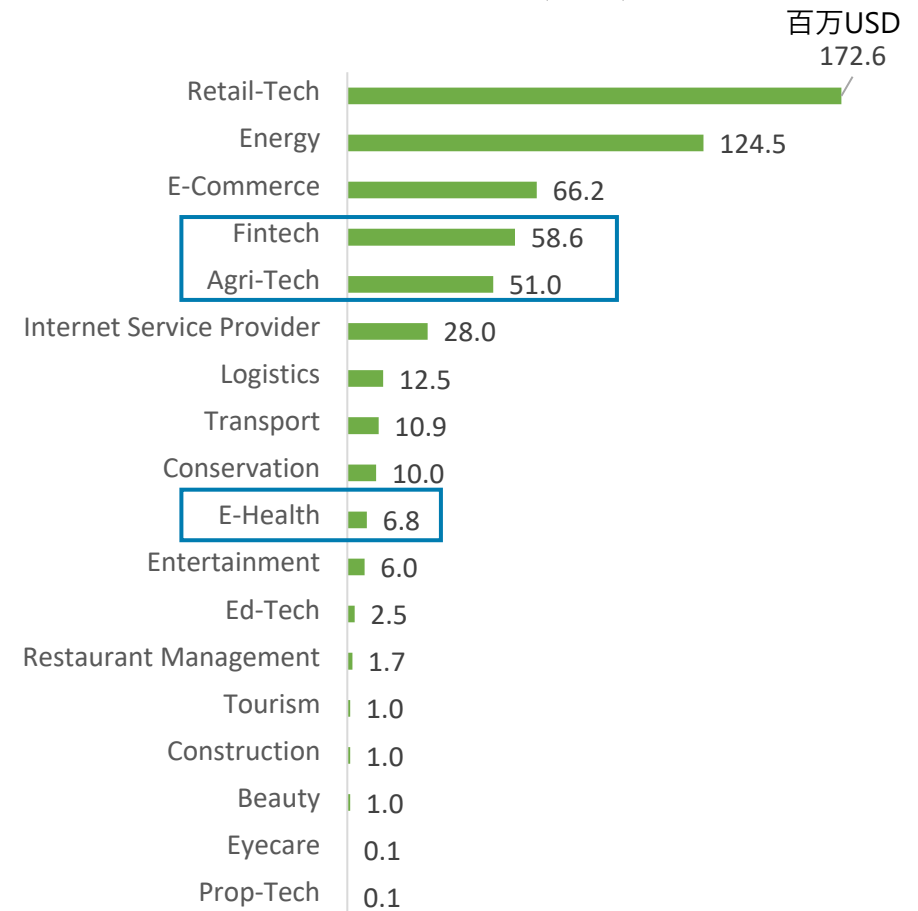
# Fintech、Agri-tech、e-health領域のSU数がケニア発SUの半数を占めるが、出資額ではRetail-tech、Energy、Eコマースに投資が集まり、投資ギャップが存在している

## ケニアのSUエコシステムプレイヤー

セクター別SU数（2022）



セクター別SU出資額（2022）



# 政府:KeNIA、大企業:Safaricomが中心となるケニアのSUエコシステムには、日本・米国からの投資家や外国企業のアクセラレーター・インキュベーター支援も集まる

## ケニアのエコシステムプレイヤー

### 関連する政府・政府機関

- **【イノベーション創出】**  
Ministry of Youth Affairs, Sports and the Arts  
**Kenya National Innovation Agency(KeNIA)**
- **【中小企業支援】**  
Ministry of Cooperatives and Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) Development
- **【投資】**  
Ministry of Trade, Investments and Industry

イノベーション政策  
の実行・立案の中  
心的役割を担う

### アカデミア（大学・研究機関）

- **University of Nairobi**
- **Kenyatta University**
- **Strathmore University**
- Jomo Kenyatta University of Agriculture and Technology
- Egerton University

大学発SUの商業化・スピノフに  
積極的に取り組む

### 主要大企業（グローバル企業）

ロ  
ー  
カ  
ル

- **Safaricom**
- Equity Group Holdings
- KCB Group

ケニア随一のテレコム企業。  
SU投資ファンドを創設

グ  
ロ  
ー  
バ  
ル

- Microsoft
- IBM
- Oracle
- Google

### アクセラレーター・インキュベーター

協  
会

- The Association of Startup and SMEs Enablers of Kenya (ASSEK)

ロ  
ー  
カ  
ル

- Standard Chartered Women in Tech Ninja Accelerator
- The Baobab Network
- Kenya Climate Innovation Center
- Nailab

グ  
ロ  
ー  
バ  
ル

- Google For Startups
- Y Combinator
- Startup Wise Guys
- Future of Work by Village Capital Incubator



# 新政権下においてKeNIAを中心に進むSU関連法の整備と、他国の機関を含むより一層の産官学連携促進に期待が集まる

## ケニアのエコシステムの特徴

### 関連する政府・政府機関

#### Kenya National Innovation Agency (KeNIA)

- KeNIAは、イノベーションを通じたケニア国の社会経済的発展の実現を目的として、国家レベルでイノベーションの活発化を促進するためのイノベーションシステムの開発、調整、育成、推進、管理をするために教育省の傘下で2013年に設立された国家機関
- 2022年9月に誕生した新政権下では、Ministry of Youth Affairs, Sport and the ArtのState Department of Youth Affairsの傘下となった
- 主に研究とアイデアからイノベーションを発掘するアプローチを基本として、本国におけるSUエコシステムの構築および大学や研究機関を含む学術機関の支援を通じて新たな技術の商業化の促進をテーマとしている
- 今後は、国家のSU推進の基本法となる「Startup Law」が制定された上で、上記マスタープランの2023年度中の策定が期待されており、今後の政府の動向に注目が集まっている

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Kenya Innovation Week (KIW)の実施

- ケニア国初の試みであった全国的なイノベーションイベントは、2,129名の参加者と184名の登壇者を擁した2021年12月の成功を経て、2022年12月に第2回が開催された
- 「Connecting innovations GLocally」のテーマのもと、本イベントを通じて政府関係者や民間セクター、研究者・アカデミア、メディア等多くの関係者を巻き込み、エコシステムにおけるシナジーやコラボレーションの構築を狙っている

#### 2022年のスポンサー・パートナー

The Lemelson Foundation	Villgro Africa	Thunderbird School of Global Management	Villgro Africa	Fingo Powerbank	NRF Kenya	UK Kenya Tech Hub
CIO Africa	UNIVERSITIES FUND KENYA	The Common wealth	ASSEK	Ministry of Education, Science and Technology	NACOSTI	KPMG
KONZA Technopolis	aws	Microsoft	Safericom	Foreign, Common wealth & Development Office	jicA	KENYA SPACE AGENCY
Recording Industry of South Africa	AfriLabs	STEM Impact Centre Kenya	HUAWEI	Aspen Network of Development Entrepreneurs	Young Scientists Kenya	Association of Countrywide Innovation Hubs
Adanian Labs	M-PESA	BRITISH COUNCIL	Heifer International KENYA	Riara University – nurturing innovators	MDF	

# ナイロビ大は、産官学連携に力を入れ、様々な連携プログラムを通して研究者や起業家の育成に取り組んでおり、SUエコシステムのアカデミア領域を牽引している

## ケニアのエコシステムの特徴

### アカデミア（大学・研究機関）

#### University of Nairobi

- ケニア随一の大学として、政府高官や民間企業との関係性を強く持つ
- 質の高い研究とイノベーションを通じて、知識の発見、応用、普及を促進することを目的としたResearch, Innovation and Enterprise (RIE) Divisionを擁するなど、ケニアのアカデミア領域の中でイノベーションの中心的役割を担う
- 大学内のイノベーション、インキュベーション、SU、SUエコシステムを活性化するため、年次でNairobi Innovation Weekを開催する
- ナイロビ大学およびそれ以外の大学の教員や大学院生の多様なネットワークを活用し、学際的な研究を推進する研究機関かつ学内インキュベーターである「C4DLab」を2013年に立ち上げた

### ■主要な取り組み・直近の動向

**Startup Incubation**：学際的かつコンピューティング要素を持つSU企業を支援するプログラムの実施（2013～）

- Climate Resilience and Adaptation Accelerator Program；Global Centre on Adaptation (GCA)が資金を提供し、C4DLabが実施する、物理的な気候リスクに対処するソリューションやコミュニティの回復力を高めるソリューションを持つ全国からの3チームを支援する

#### C4DLab の協業企業・組織

Embassy of Finland, Nairobi	giz	Transformative Urban Mobility Initiative	Uber	A?	CISCO
Shell Foundation	unicef	BARCLAYS	UN-HABITAT	Microsoft	AfriLabs
ORACLE	jambopay	intel	ICT Authority	Google	IBM

**PBL East Africa Project**：アールト大学（フィンランド）との共同プロジェクトとして、6ヶ月間の研究・イノベーション・フェローシップのもと、問題解決型学習（PBL）コースの開催

その他協業企業との個別プログラムを通して、市場製品化を目的とした研究開発の実施

- 例：ケニア教育ネットワーク(KENET)、Google Kenyaとのパートナーシップによるインターネットユーザーと規制当局に、ブロードバンドインターネットの品質を測定する手段「M Lab」の提供

# ケニア随一の大企業として、決済サービスM-PESAのプラットフォームを活用したイノベーションや新設のSU投資ファンドを通じたエコシステム形成に取り組む

## ケニアのエコシステムの特徴

### 主要大企業（グローバル企業）

#### Safaricom

- ケニアでモバイル決済サービスM-PESAを運営する通信事業者で、は2,503億Ksh（約23億米ドル）の収益、625億Ksh（約5億8,000万米ドル）の利益を2019年度に上げ、人口約4,800万人のケニアで約3,200万人の顧客を獲得している。これにより、約100万人の直接的・間接的雇用を生み出した
- Safaricomはこれらの顧客に向けて同社のモバイルネットワークやインターネット回線網、M-PESAの送金システムを活用し、様々な分野からケニア人の生活にポジティブな影響を与えるサービスの提供を積極的に推進している
- 同社ではこれらのモバイルネットワーク、インターネット網、M-PESAのプラットフォームを活用し、「Transform Lives」という目的のもと、農業、教育、医療などの分野を中心に既存のケニア人の生活に変革を起こすサービスの提案・提供をここ数年積極的に行っている

#### サファリコムの子会社

**フィンテック**  
M-Shwari  
Fuliza  
M-KESHO

**ヘルステック**  
M-TIBA

**アグリテック**  
DigiFarm

**Edテック**  
Lipa Na M-PESA

### ■主要な取り組み・直近の動向

2014年に東アフリカ初のコーポレートベンチャーファンド「Spark Venture Fund」を設立

- コロナ禍の影響もあってか2020年以降、目立った動きが見られない。設立当初は、100万米ドルのファンドかつ、ケニアで高い潜在能力を持つモバイル技術のSU企業の成功と発展を支援する取り組みとして注目された
- 対象セクターは農業、教育、ヘルスケアの3つのメイン領域に加え、戦略的に重要であり、Safaricomの戦略的ゴールを補完する領域の技術系SUも含まれる
- 対象ステージは、レイトシード、アーリーグロースステージとされる。2020年の投資実績は500万ドルのファンドへの追加投資とSUへの最大50万ドルの投資であった

#### ファンドの投資先企業例

Sendy  
(Eコマース)

FarmDrive  
(フィンテック)

iProcure  
(アグリテック)

Ajua  
(マーケティング)

# ケニア国内のエナブラー統括組織として、様々な開発機関との積極的な協業により、エナブラーのスキルアップやSUのビジネス化支援を行っている

## ケニアのエコシステムの特徴

### アクセラレーター・インキュベーター

#### Association of Startup and SMEs Enablers of Kenya (ASSEK)

- 新興企業や中小企業の発展や成長を支援する団体を集め、その利益を代表し、その活動の効果を最大化することを目的としたケニア国内のアクセラレーター・インキュベーターの統括団体
- 全国の加盟組織のネットワーキングを積極的に推進し、ケニアの起業家経済躍進の原動力となることを目的としている
- 理事会：12名、事務局：4名、加盟団体：53の企業・団体で構成される

### 活動事例

- 東アフリカ6地域の産学関係者によるパネルディスカッションの開催
- 金融法案に関するセミナー

### ■主要な取り組み・直近の動向

ドイツ国際協力公社（GIZ）との協業でAgriJobs4Youth（AJ4Y）イニシアチブをローンチ（2023年）

- アグリビジネスにおける有給雇用や自営業を通じて、若者が生計を立てる機会を創出し、その力を与えることを目的として、ケニア西部の農業分野における喫緊の社会的課題や新たなビジネスチャンスに対応するイノベーションのハッカソンを実施
- ASSEKは、AJ4Yを実施するにあたり、ケニア西部の特定の郡において、ビジネス環境に関する課題への取り組み、企業支援組織の組織的能力の強化、起業文化の促進、農業食品セクターにおける有望なアイデアのインキュベーションを行う

# 欧米、モーリシャス、香港、ケニアに拠点を持つ投資家が上位を占め、またセクター横断的に社会インパクトのある産業と金融産業への投資家が多い

## ケニアのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間で投資総額の多い上位7社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (Mドル)	拠点 (本社)	ケニア拠点有無 <sup>*3</sup>	投資先SUの産業
1	Beyond Net Zero	577.0	アメリカ	－	クリーンテック
1	LeapFrog Investments	577.0	イギリス	－	金融サービス、ヘルスケア
3	Next Chymia Consulting	225.0	香港	－	セクター横断 (ブロックチェーン関連技術・サービスが多い)
4	Acumen	206.9	アメリカ	○	クリーンエネルギー、教育、金融包括、ヘルスケア、労働
5	Creadev	200.1	フランス	○	食料、持続可能な消費、ヘルスケア
6	Finclusion Group	170.0	モーリシャス	－	フィンテック
6	TrustGro	170.0	ケニア	○	フィンテック
8	Avenir Growth Capital, Tiger Global Management	143.6	アメリカ	－	Avenir : セクター横断 Tiger : インターネット、ソフトウェア、コンシューマー、フィンテック
9	Goodwell Investments	110.5	オランダ	○	金融サービス、食料・農業、モビリティ・ロジスティクス、その他社会的インパクトのある事業
10	SoftBank Vision Fund	61.7	イギリス	－	コンシューマー、Edテック、エンタープライズ、フィンテック、フロンティアテック <sup>*1</sup> 、ヘルステック、ロジスティクス、プロップテック <sup>*2</sup> 、交通

\*1 : Frontier (新分野) とTechnology (テクノロジー) を組み合わせた造語で、宇宙やドローンなどに対する試み

\*2 : Property (プロパティ: 不動産) とTechnology (テクノロジー: 技術) を組み合わせた造語で、不動産業界におけるデジタルソリューション (デジタルを使った解決策) のこと

\*3 : ウェブ検索で確認できる範囲で記載

出所 : [Crunchbase](#)、各社ウェブサイト

## 投資件数で見ると米系投資家とアフリカ諸国の投資家の多さが顕著であり、産業についてはセクター横断と金融関連が多い

### ケニアのエコシステムの特徴

#### 主要投資家

2021-2023年の間で投資件数の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資件数	拠点(本社)	ケニア拠点有無 <sup>*1</sup>	投資先SUの産業
1	Techstars	7	アメリカ	—	セクター横断
2	Antler	6	シンガポール	○	セクター横断
3	Founders Factory Africa	4	南アフリカ	○	セクター横断
3	Good Food Innovation Fund	4	インド	—	食糧・農業
3	Y Combinator	4	米国	—	セクター横断
6	4DX Ventures	3	米国	—	セクター横断
6	Catalyst Fund	3	ケニア	○	フィンテック
6	DFS Lab	3	米国	— <sup>*2</sup>	フィンテック
6	GIIG Africa Fund	3	モーリシャス	—	気候変動、食糧、教育、ヘルスケア、エネルギー
6	GreenHouse Capital	3	ナイジェリア	—	金融（デジタルバンキング、クリプト、フィンテック、ファンド、レンディング）、その他

\*1：ウェブ検索で確認できる範囲で記載 出所：[Crunchbase](#)、各社ウェブサイト  
 \*2：リモートチームで運用されているためオフィスはないが、ケニア現地にも人材がいる



# 同国の各主要産業において、社会課題の一つである金融アクセスの改善に繋がるモバイル決済サービス（PAYG、BNPL）を導入したSU、およびその物流を担う企業の成長が著しい

## 現地SUの動向

Crunchbaseのデータベース上でケニア拠点SUを総投資額順に並べたうちの上位5社（IPOしてから20年以上経過した企業を除く）

### SU

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
Sun King (2007) <a href="#">公式HP</a>	エネルギー	シリーズD	577	<ul style="list-style-type: none"> <li>Eight Roads Ventures</li> <li>Proparco</li> <li>LeapFrog Investments</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ソーラーランプ、LEDライト、ソーラーエネルギーシステム、ソーラーポータブルチャージャーなどのソーラーホームエネルギー製品を製造者が直接販売するD2Cで設計・販売・融資を行う</li> <li>Pay-as-you-go（PAYG：支払い分のみ使用可能な割賦販売）</li> </ul>
M-KOPA (2011) <a href="#">公式HP</a>	エネルギー	非公開	273.9	<ul style="list-style-type: none"> <li>CDC Group</li> <li>FMO</li> <li>住友商事</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>住宅や小規模商店の屋根上にソーラーパネルを設置し、太陽光発電により照明、携帯充電器、家電（ラジオ、TV）などを稼働させるソーラーホームシステムを展開する</li> </ul>
Twiga Foods (2013) <a href="#">公式HP</a>	農業	シリーズC	157.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Goldman Sachs</li> <li>IFC</li> <li>Google Launchpad Accelerator</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地元の農家やメーカーから調達した農産物を、アフリカの各都市の中小業者へ流通させるモバイルベースのキャッシュレスB2B供給プラットフォームを運営する</li> </ul>
Wasoko (2013) <a href="#">公式HP</a>	Eコマース	シリーズB	143.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tiger Global Management</li> <li>Quona Capital</li> <li>4DX Ventures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Buy Now Pay Later（BNPL）方式で、サプライヤーから各地の小売業者に生活必需品を届けるB2BのECプラットフォーム（モバイルアプリ、SMS）を運営</li> </ul> <p>Emerging Unicorn（2022年3月時点で企業価値6.25億）</p>
Africa Logistic Properties (2015) <a href="#">公式HP</a>	ロジスティクス、不動産	非公開	104	<ul style="list-style-type: none"> <li>DOB Equity</li> <li>Maris Capital</li> <li>IFC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グローバル基準（グレードA）の倉庫設備をアフリカで初めて採用し、物流施設を開発・所有する専門総合不動産投資会社</li> <li>アフリカで初めて世界銀行サステナブルスタンダードに準拠した施設運営を行っている</li> </ul>

出所：[Crunchbase](#)、Pitchbook、各社ウェブサイト

# いずれも日本国内で資金調達を行い、日本企業が持つ既存製品や現地サプライチェーンを活用する業務提携を通じて成長を遂げる傾向にある

## 日本発SUの動向

SU

INITIAL上で日本発のケニアビジネスSUを検索したうち直近数年の動向がある企業3社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (M円)	主要投資家	事業概要	直近の動向
HAKKI (2019) <a href="#">公式HP</a>	金融	シリーズA*1	1,004	<ul style="list-style-type: none"> <li>大和ブルーフィナンシャル</li> <li>LaunchPadFund</li> <li>セゾン・ベンチャーズ</li> <li>マネックスベンチャーズ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>四輪自動車のタクシードライバー向け中古車ファイナンスサービス「HAKKI」および、個人の信用を他国で使用可能なパスポートとして可視化する、新興国金融向け信用スコアリングパスポートの開発・貸与ビジネスを行う</li> <li>返済にはSafaricom社のAPIを活用した自動記帳システムを利用することにより地域最安全利でのマイクロファイナンスを可能とする</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本の中古自動車の販売および輸出入事業者BE FORWARDとの業務提携を開始（2022.3）</li> <li>アフリカ地域への日本車輸出最大手SBT社と業務提携を開始し資金提供を受ける（2021.5）</li> </ul>
UNCHOR LIGHT (2021) <a href="#">公式HP</a>	金融	シード	90	<ul style="list-style-type: none"> <li>ホンダトレーディング</li> <li>スカイライドコンサルティング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタルプラットフォームを通じて働くギグワーカー向けに、二輪バイクのRent to Own型*バイク販売事業を展開 *バイク料金を積立て17ヶ月後に所有権を得る融資</li> <li>ケニアの主要交通手段の一つであるバイクタクシーのライダーを対象としたファイナンスであり、多くが低所得層であるライダーが生産手段であるバイクを所有できない問題に着目</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地InsureTechSULami Technologies, Inc.と業務提携し、ライダー向けの保険提供を開始（2023.2） <ul style="list-style-type: none"> <li>バイクタクシーは同国GDPの3.4%を牽引する成長分野で利用人口が100万人とされる中、バイク事故により怪我や車両破損に見舞われるリスクが増加</li> <li>従来、ライダーが加入できない手頃な保険は存在せず損害への対策が不十分であったことに起因</li> </ul> </li> </ul>
Connect Afya (2018) <a href="#">公式HP</a>	ヘルスケア	シード	399	<ul style="list-style-type: none"> <li>Goldman Sachs</li> <li>IFC、Google Launchpad Accelerator</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>HIV・STI、ガン検診に加えて、PCR検査を提供するプラットフォームを通じた臨床検査ラボの運営、および、医療機関・研究施設に対しPCR検査に関わる検査機器・試薬などの販売事業を行う</li> <li>既存の卸は資金不足のため検査機器・試薬の欠品が頻繁に起こし病院・検査施設・研究機関の業務に支障を来していた問題に着目</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製薬大手エーザイが現地におけるPCR検査ラボの設立ならびに検査に必要な機器の調達、検査技師の訓練を支援するための活動支援を発表（2021.3）</li> <li>日本国内でクラウドファンディングを行い、調達資金でNational Influenza Centerの協力のもと医療従事者など数百人へ無償でPCR検査を実施（2020.8）</li> </ul>



# いずれのSUもグローバル有数の投資家から調達した資金を元手に、アフリカ各地や世界各地へのビジネス展開を急速に進めており、短期間での成長が著しい

## 欧米発SUの動向

Crunchbaseのデータベース上でヨーロッパ/アメリカ拠点かつケニアでオペレーションをするSUを総投資額順に並べたうち現在操業中の上位4社

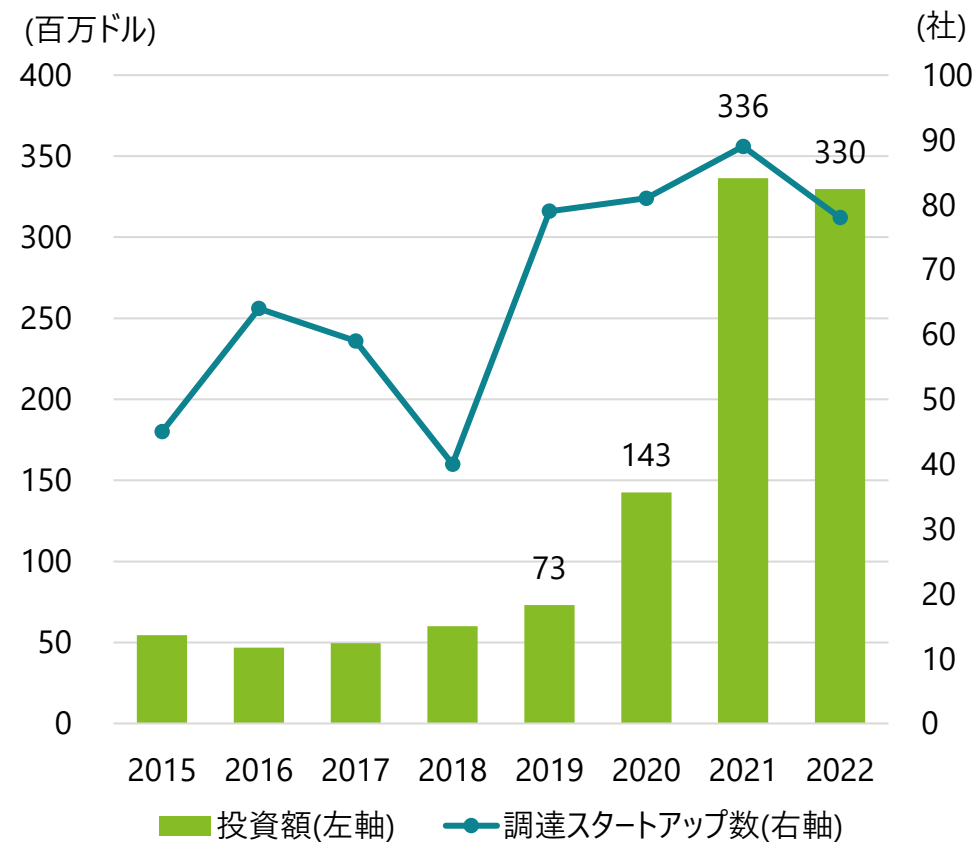
SU					
企業名拠点 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
Taptap Send イギリス (2018) <a href="#">公式HP</a>	金融	シリーズB	78.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Spark Capital</li> <li>Canaan Partners</li> <li>Reid Hoffman</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ヨーロッパへの移民が即時かつ超低価格で送金できるアプリを開発・運用する</li> <li>世界銀行によると、移民の出身国への送金市場は2021年には約589億ドル（2020年比で7.3%増加）と推定</li> </ul>
Azuri Technologies イギリス (2012) <a href="#">公式HP</a>	エネルギー	コーポレート トラウンド	53.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>丸紅</li> <li>Standard Chartered Bank</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サハラ以南のアフリカ地域の地方非電化世帯に従量課金制のソーラーシステムを提供する               <ul style="list-style-type: none"> <li>実績：ケニア、ウガンダ、ガーナ、エチオピア、タンザニアに現地オフィスを設置し、アフリカ11か国で事業を実施</li> <li>丸紅の出資により、同社が筆頭株主となる（2019.6）</li> </ul> </li> </ul>
Smile Identity アメリカ (2017) <a href="#">公式HP</a>	AI	シリーズB	35.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Norrskan22</li> <li>Costanoa Ventures</li> <li>500 Global</li> <li>GRE Venture Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>99.8%の正確性を持つ独自のAI画像処理技術の開発により、暗号化、認証、セキュリティのソリューションを構築し、20種類の個人認証や231種類の書類認証サービスを提供する</li> </ul>
Soko アメリカ (2012) <a href="#">公式HP</a>	Eコマース	シリーズA	8.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Novastar Ventures</li> <li>Pipeline Angels</li> <li>Unreasonable Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ケニアの伝統的な工芸技術を用いて、ローカルでエコな素材（リサイクル金属や木片、廃棄される牛角や牛骨）のアップサイクルジュエリーを世界各国にD2C販売するモバイルオンラインプラットフォームを運営</li> </ul>

# 南アフリカ共和国

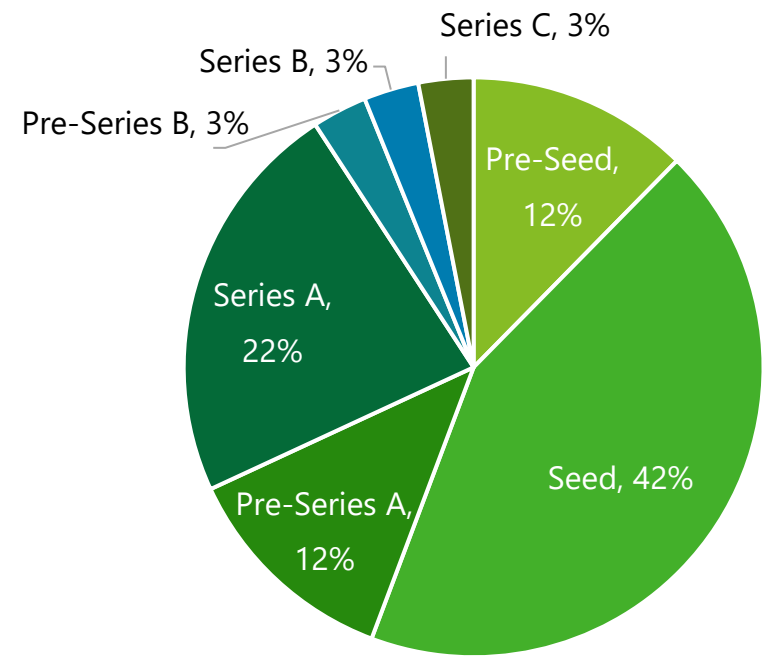
南アフリカSUへの投資額・調達SU数は増加傾向にあり、特に2020年以降の伸びが顕著である。内訳ではシード投資が半数近くを占めるが、シリーズA以降の割合も相応に高い

### 南アフリカのSUエコシステム

SU調達額および調達SU数推移  
(2015-2022)



SUの調達ステージ別割合\*1  
(2022年)



\*1ステージ情報が得られるものに限定した割合

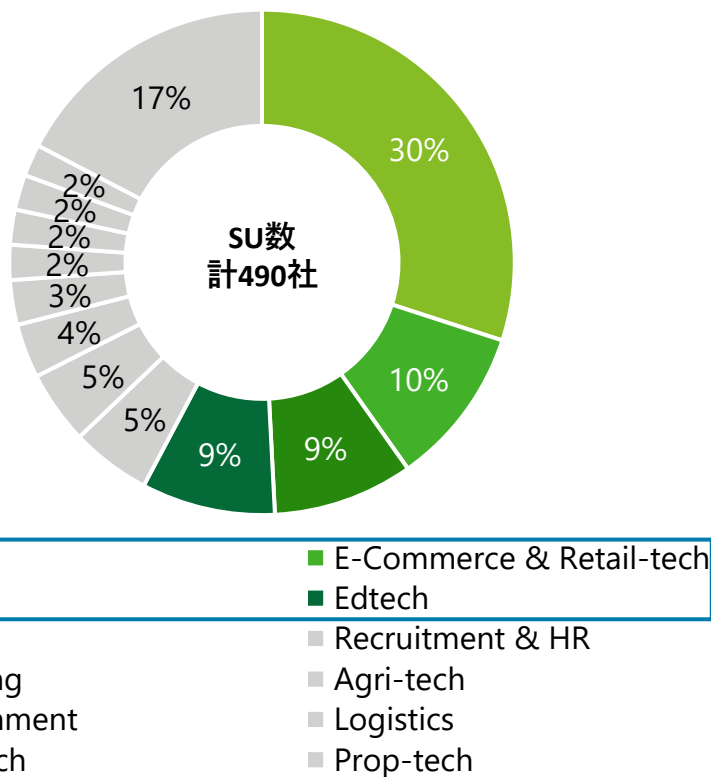
出所：Disrupt Africa, ["The African Tech Startups Funding Report"](#)取得データを基にDTT作成

出所：Disrupt Africa, ["The African Tech Startups Funding Report"](#)取得データを基にDTT作成

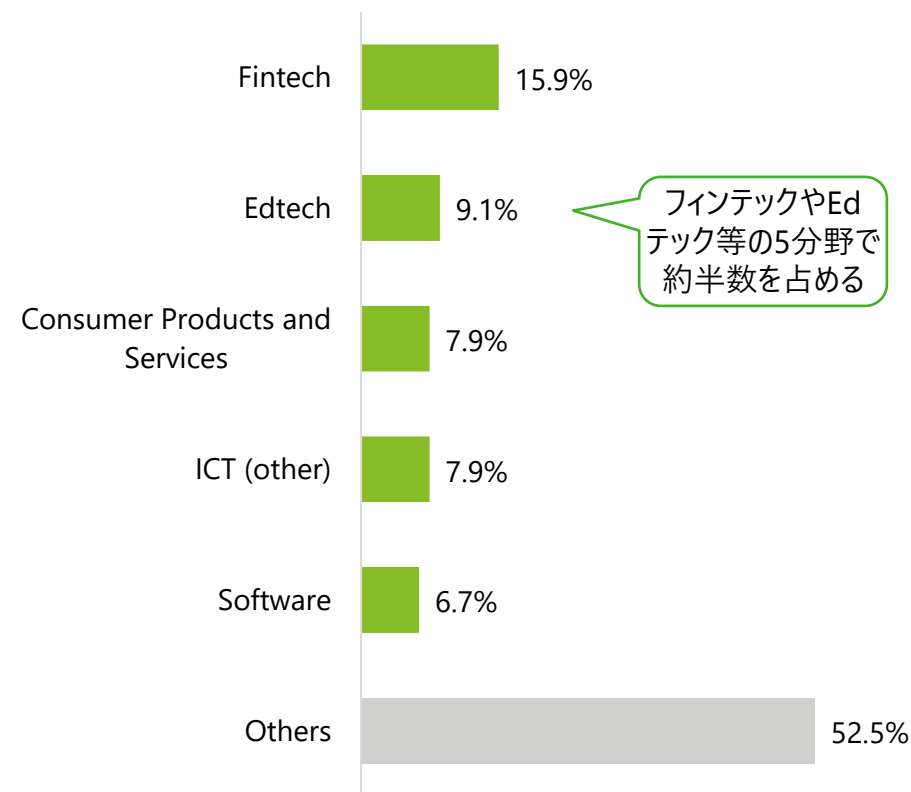
# フィンテックやEコマース、Edテック等のSUが南アフリカのSU数の約6割を占め フィンテックやEdテック分野に投資も集まっている

## 南アフリカのSUエコシステムプレイヤー

セクター別SU数（2022年5月）



セクター別SU投資件数の割合（2021）



出所：Disrupt Africa, "The South African Startup Ecosystem Report 2022" 取得データを基にDTT作成

出所：Southern African Venture Capital and Private Equity Association (SAVCA), "SAVCA 2022 VENTURE CAPITAL INDUSTRY SURVEY COVERING THE 2021 CALENDAR YEAR" を基にDTT作成

# 政府:DSBDやSedaを中心にSU振興策を推進し、現地大手企業もSUを支援。 米IT大手をはじめ、グローバルアクセラレーター・インキュベーターからの支援も集まる

## 南アフリカのエコシステムプレイヤー

### 関連する政府・政府機関

- **【SUエコシステム開発】**  
Department of Small Business Development (DSBD)  
Small Enterprise Development Agency (Seda)
- **【技術開発支援】**  
Department of Science and Technology (DST)  
Technology Innovation Agency (TIA)
- **【投資】**  
Small Enterprise Finance Agency(Sefa)  
Department of Trade and Industry  
Industrial Development Corporation

SU  
支援の中心的  
役割を担う

### アカデミア（大学・研究機関）

- University of Cape Town：アーリーステージのSUや起業家育成のため、GSB Solution Spaceを設置
- University of the Witwatersrand：Wits Innovation Investment Fundを設立し、資金提供を実施
- Stellenbosch University：LaunchLabを設置し、SU支援プログラムやイベント等を開催
- University of Johannesburg：フィンランドのLaurea University of Applied Sciencesと提携し、テクノロジー分野のSUを支援

### 主要大企業（グローバル企業）

ローカル

- Standard Bank
- Nedbank
- Vodacom
- MTN
- Old Mutual
- Naspers

大手銀行や通信事業者が  
SUを支援

グローバル

- Amazon Web Services
- Microsoft
- SAP
- Google
- Johnson & Johnson

### アクセラレーター・インキュベーター

協会

- Southern African Venture Capital and Private Equity Association

ローカル

- UVU Africa(旧CiTi、The Cape Town Innovation and Technology Initiative)
- Aurik
- Injini

グローバル

- 88mph
- Google for Startups
- Facebook Accelerator
- Y Combinator
- 500 Startups

# 経済成長や雇用創出に繋げるため、DSBDは傘下機関と連携し、黒人や若者による起業や事業開発、スキル向上を支援する取組を推進している

## 南アフリカのエコシステムの特徴

### 関連する政府・政府機関

#### Department of Small Business Development (DSBD)

- 中小企業や協同組合を南アフリカの経済や雇用創出の中心に位置づけることを目指し、2014年に設立。特に女性や若者、障害を持つ人達の起業家精神を高めるためのプログラムを提供している
- 管轄するSmall Enterprise Development Agency (Seda)やSmall Enterprise Finance Agency(Sefa)とともに、SU支援プログラムや資金供与を実施

#### <プログラム事例>

- Township and Rural Entrepreneurship Programme (TREP):黒人居住区や地方に拠点を置く企業を対象として、金融支援や製品開発支援、スキル開発等を実施
- Black Business Supplier Development Programme :黒人が株式の51%以上を保有する小規模企業の競争力向上のため、費用負担型補助金を供与(事業開発や機器購入等を目的として、補助金を供与。受給に際しては詳細な条件あり)

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Youth Challenge Fund (YCF)

- 若者による起業や事業の成長、デジタルスキルの向上、経済成長や雇用創出を目的として設置された支援プログラム。2024年までに若者による15,000のSUを支援するという大統領のコミットメントに基づき設置
- 支援対象者の年齢は18-35歳であり、南アフリカ国民が100%所有する企業等、複数の条件あり
- ①Red Channel: TECHNOLOGY INNOVATION、②Blue Channel: OTHER PRODUCTS AND SERVICESという2つのカテゴリーに分け、それぞれ10の対象セクターを設定
  - ①Red Channelの対象セクター：フィンテック、医療テック、アグリテック、モビリティ、グリーンテック、Edテック、IoT、Eコマース、ロボティクス、開発サービス
  - ②Blue Channelの対象セクター：グリーン、観光、教育、ヘルスケア、ロジスティクス、クリエイティブ/メディア/マーケティング、リテール、インフラ、軽工業、農業
- 事業開発支援や金融支援を提供。Sefaと連携して融資やグラントを供与する他、Sedaも支援企業が投資を受けるための支援等を行っている

# 南アフリカ随一の大学として民間企業とも連携し、SU育成に向けた能力開発や事業化に向けた支援を行っている

## 南アフリカのエコシステムの特徴

### アカデミア（大学・研究機関）

#### University of Cape Town

- 南アフリカ最古の大学であり、同国を代表する研究機関。1829年に男子高校 South African Collegeとして設立され、1880年代から1900年にかけて本格的な大学に向けて発展を遂げ、1918年に大学として正式に設立された
- ケープタウン大学の研究や知的財産をもとに製品やサービスを商業化し、SU企業としてスピノフした事例が多数あり。またスピノフしたアーリー期のSUの事業展開のため、Evergreen FundやPre-Seed Fund を通じて資金供与を行っている
- 2014年、ケープタウン大学ビジネススクール内に GSB Solution Spaceを設置。アーリー期のSU向けに専門家へのアクセスや企業との連携、コワーキングスペースの提供等、様々な支援を行っている。2015年よりアプリ開発企業・AyobaがGSB Solution Spaceの主な投資パートナーとなり、プログラム参加者にテック系SUの専門人材によるサポートやデジタルソリューションへのアクセス、既存のAyobaアプリのユーザーへのソリューション展開の機会等が与えられている
- GSB Solution SpaceはMBA Innovation and Entrepreneurship Programmeの他、コロンビア大学やオックスフォード大学等の海外大学と連携したInternational Immersion Programme等の複数のプログラムを提供している

出所：University of Cape Town [ウェブサイト](#)を基にDTT作成

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### e-Track Programme

- GSB Solution Spaceが提供するプログラムの1つとして、2019年より開始。南アフリカや他の地域の起業家の育成や能力開発を目的とし、Ayobaと連携して運営されている
- e-Track Programmeは以下の3つのフェーズにより構成されている
  - Phase1：5週間のVenture Launch course(事業コンセプトの検証)
  - Phase2：12週間のVenture Exploitation course (製品・サービスの市場化に向けた事業開発)。選抜されたSUのみが対象
  - Phase3：パートナー企業や投資家からの支援を受け、事業拡大を行うプログラム。選抜されたSUのみが対象
- 2020年に実施されたe-Track Programmeでは9社のSUがPhase3に進出。うち中小零細企業向けに電子商取引チャンネルを展開するLittle Fishが最も有望なSU企業に選ばれ、賞金50,000ランド、およびアプリローンチに向け、Ayobaからの技術支援やビジネスサポートが提供された



# 南アフリカの大手行としてSU向け投資を行う他、他機関と連携して中小企業やSU支援プログラムを提供し、事業活動を支援している

## 南アフリカのエコシステムの特徴

### 主要大企業（グローバル企業）

#### Nedbank Group

- 1831年設立のCape of Good Hope Bankを起源とし、合併等を経て2003年にNedbank Group設立。南アフリカの大手銀行の1行として、法人および個人向け金融サービスを提供。南アフリカ全土で事業を展開する他、他のアフリカ諸国やロンドン、ドバイに拠点を設けている
- 当行のCorporate and Investment Banking (CIB) divisionを通じ、南アフリカのテック系SUに投資。またNedbankが開発したSimplyBizと呼ばれる事業開発プラットフォームは預金口座の有無にかかわらず、全ての起業家が利用可能であり、3万人以上の起業家に無料で配布。SimplyBizを通じて、ユーザーはビジネススキルの向上や無料の広告、170超のビジネステンプレート等を事業に活用している
- Africa Women Innovation and Entrepreneurship Forum (AWIEF)が主催するAWIEF Growth AcceleratorプログラムにNedbankはスポンサーとして参画。当プログラムは女性によるアーリー期のSUを支援するため、成長戦略策定やネットワーキング、パートナーへのアクセス等の機会を提供している

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### Nedbank Business Ignite

- Nedbank Business Igniteは、南アフリカのラジオ局・702およびCape Talkと連携して行う、南アフリカで最も古い中小企業向けメンターシップおよび投資プログラム
- 2012年から開催されており、年間売上高2-5百万ランド(1-2.6万ドル)の革新的な技術を持つ中小企業を対象として、投資やインキュベーションプログラム、ラジオ番組での宣伝機会を提供。支援対象は西ケープ州およびハウテン州所在の中小企業であり、SUも含まれると考えられる
- 2022年のNedbank Business Igniteはソフトウェア開発や環境ソリューション等、様々な分野の中小企業10社に対し、総額20万ランドの支援パッケージ(現金、ラジオ番組での宣伝、ソーシャルメディアツールキット、専門家によるギャップ分析)が供与されている

#### 受賞企業(抜粋)

Reefer Shoes (サステナブルシューズ)	Happy Hounds (ドッグフード)	Me&B (衣料)	Think Camp (オンライン学習)
KTO Digital (ソフトウェア開発)	Contour Enviro Group (環境ソリューション)	Gencode Software Consulting (ラボ情報ソフトウェア)	



# UVU Africaは複数のインキュベーション施設を運営する他、政府機関や民間企業と連携を通じ、事業ステージに応じた支援プログラムを提供し、SUの育成や事業化を支援している

## 南アフリカのエコシステムの特徴

### アクセラレーター・インキュベーター

#### UVU Africa

- UVU Africaはコワーキングスペースやインキュベーション施設を運営する他、政府機関や民間企業と連携しアクセラレータープログラムを提供
- ケープタウンでデジタルエコミーを構築することを目指し、1999年に非営利法人としてThe Cape Town Innovation and Technology Initiative(CiTi)を設立。Department of Trade and Industryとの共同により、2001年にアフリカ初となるテクノロジー分野のコワーキングスペース・Bandwidth Barnを開設。テック系SUへの支援プログラムの他、Edテックやバイオテック等の専門インキュベーション施設も運営し、SUと企業等を繋ぐ役割を担っている
- 金融業界のイノベーションやブロックチェーン分野の取組を支援するため、2015年にフィンテッククラスターを立ち上げ、英Barclaysのフィンテックプラットフォーム・Riseはフィンテッククラスターに150万ドルの投資を行っている
- 2023年、UVU Africaに名称を変更

### ■主要な取り組み・直近の動向

#### VeloCiTi

- 2006年よりテック系SU向けインキュベーションおよび起業家プログラムとして、VeloCiTiを開始
- フィンテックやEdテック、トラベルテック、データテックに重点を置き、能力開発やメンターシップ、専門家や他の起業家へのアクセス、オンライン学習等、様々なプログラムを提供
- 起業家精神育成に向けたオンラインプログラムや資金調達準備に関するプログラム等、事業ステージに応じたプログラムが受けられる仕組み。また南アの大手保険会社Old Mutual Insureがスポンサーとなり、2022年6月より10カ月の女性起業家育成プログラムWomen in Business Programme も提供されている
- 通信事業者Telkomの他、政府機関のSedaやSefa等がパートナーおよび資金提供者として参画し、SUへの支援を実行している

#### パートナーおよび資金提供者

adcorp	Tekom	UK South Africa Tech HUB	FNB
seda	sefa	City Of Capetown Isixeko Sasekapa Stad Kaapstad	CSG

# グローバル大手金融機関や地場銀行が投資額の上位を占めており、フィンテックや金融サービス分野を中心に投資を行っている

## 南アフリカのエコシステムの特徴

### 主要投資家

2021-2023年の間で投資総額の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資総額 (Mドル)	拠点 (本社)	南ア拠点 有無 <sup>*1</sup>	投資先SUの産業
1	Deutsche Bank	1,498	ドイツ	○	ソフトウェア、金融サービス、IT、フィンテック
2	Stonepeak	1,051	アメリカ	-	デジタルインフラ(データセンター等)、交通およびロジスティクス、エネルギー、不動産
3	Absa group (Bank)	845	南アフリカ	○	金融サービス、不動産、データセンター、貴金属、鉱業
4	Standard Bank	298	南アフリカ	○	フィンテック、金融サービス、決済(モバイル決済等)
5	International Finance Corporation	281	アメリカ	○	金融サービス、フィンテック、銀行、エネルギー
6	Fidelity Management and Research Company	240	アメリカ	-	バイオテック、ヘルスケア、医療、医薬品、ソフトウェア
7	Rand Merchant Bank, Standard Bank	206	南アフリカ	○	RMB: リテール、エネルギー、食品および飲料、金融サービス SB: フィンテック、金融サービス、決済(モバイル決済等)
8	Ranga Venture Capital, Thomas Ranga <sup>*2</sup>	100	アメリカ	-	RVC: ヘルスケア、通信 Thomas Ranga: ヘルスケア、通信
8	Admaius Capital Partners	100	ルワンダ	-	デジタルインフラ、金融サービス、ヘルスケア、消費財、教育
10	Rivonia Road Capital	85	アメリカ	-	金融サービス、フィンテック、サブスクリプションサービス、リーガルテック

\*1: ウェブ検索で確認できる範囲で記載 \*2: Ranga Venture Capital創業者  
出所: [Crunchbase](#)、[Pitchbook](#)、各社ウェブサイト

## 投資件数で見ると南アフリカの投資家が大半を占めており、国内投資家の存在感が大きい。投資先のセクターは金融関連やソフトウェア、ヘルスケアが多い

### 南アフリカのエコシステムの特徴

#### 主要投資家

2021-2023年の間で投資件数の多い上位10社

No.	投資家名	直近3年の投資件数	拠点(本社)	南ア拠点有無 <sup>*1</sup>	投資先SUの産業
1	Google for Startups	15	アメリカ	－	ソフトウェア、ヘルスケア、IT、AI、金融サービス、SaaS、Eコマース
2	Grindstone Ventures	11	南アフリカ	○	IT、情報サービス、ソフトウェア、マーケティング
3	Imvelo Ventures	10	南アフリカ	○	ソフトウェア、フィンテック、金融サービス、アプリ開発
4	Launch Africa	9	モーリシャス	－	金融サービス、フィンテック、IT、ソフトウェア、Eコマース、ヘルスケア
5	Naspers Foundry	6	南アフリカ	○	金融サービス、ソフトウェア、農業、保険、IT、フィンテック
6	Khulisani Ventures <sup>*2</sup>	5	南アフリカ	○	Eコマース、消費財、ヘルスケア
7	AlphaCode Club	5	南アフリカ	○	金融サービス、フィンテック、自動車、ヘルスケア、ソフトウェア
8	E Squared Investments	5	南アフリカ	○	教育、インターネット、SaaS、マーケットプレイス、アナリティクス
9	Yale Africa Startup Review	5	アメリカ	－	ヘルスケア、IT、フィンテック、Eコマース、AI、エネルギー
10	Black Silver Capital <sup>*3</sup>	4	南アフリカ	○	IT、ネットワークセキュリティ、ロボティクス、サイバーセキュリティ

\*1：ウェブ検索で確認できる範囲で記載 \*2：投資会社Mineworkers Investment Companyの投資ビークル \*3：投資件数が4件の投資家が複数存在するため、うち投資総額上位を記載  
出所：[Crunchbase](#)、[Pitchbook](#)、各社ウェブサイト

# 金融サービスやモビリティ分野のSUが調達額上位を占め、グローバル主要投資家からの資金を元に事業拡大を行っている

## 現地SUの動向

SU

Crunchbaseのデータベース上で南アフリカ拠点SUを総投資額順に並べたうちの上位5社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (MDL)	主要投資家	事業概要
Yoco (2013) <a href="#">公式HP</a>	金融サービス	シリーズC	176	<ul style="list-style-type: none"> <li>Velocity Capital Fintech Ventures</li> <li>TPG</li> <li>Partech</li> <li>Quona Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>POSシステムおよび機器を開発・販売</b>。主に中小規模の小売店を対象として、デジタルマネー等の決済を可能にするツールを提供し、国内約20万店舗に導入されている</li> <li>POS機器の他、飲食店や小売店の販売状況や在庫管理、従業員管理が可能なYoco Portalや、キャッシングサービスYoco Capitalも提供している</li> </ul>
JUMO (2015) <a href="#">公式HP</a>	金融サービス、 フィンテック	ベンチャー ラウンド	175	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fidelity Management and Research Company</li> <li>Kingsway Capital</li> <li>Visa</li> <li>Goldman Sachs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>金融サービスプラットフォームを構築</b>し、金融サービスへのアクセスが困難な新興国のユーザー向けへの融資を実現。信用履歴を持たない人達を対象として、当社は<b>AIや機械学習を活用してクレジットスコアを作成</b>し、銀行や電子マネー事業者に提供。パートナー企業は適切な金融商品・サービスを提供することが出来る</li> <li>ケープタウン、ナイロビ、ロンドン、ポルトガルに拠点を設置し、ガーナやタンザニア、ケニア等のアフリカ諸国に事業を展開している</li> </ul>
Planet42 (2017) <a href="#">公式HP</a>	モビリティ	デットファイ ナンス	150.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Change Ventures</li> <li>Naspers Foundry</li> <li>Lendable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人向けに<b>レンタカーのサブスクリプションサービスを提供</b>。ユーザーは代理店もしくはオンラインで申し込み、月次でサブスク料金を支払い、車両を返却もしくは購入することが可能</li> <li>南アフリカの他、メキシコでも事業を展開している</li> </ul>
Cape Bio Pharms (2018) <a href="#">公式HP</a>	バイオ医薬品	グラント	61.9	<ul style="list-style-type: none"> <li>Foundation for innovative new diagnostics</li> <li>European Investment Bank</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>植物由来のシステムを活用</b>し、診断キットや研究用に<b>タンパク質を製造</b>。当社はコロナワクチンの効果を図る中和抗体検査キット用に組み換えタンパク質を生産し、エボラ出血熱やマラリア等の試薬用のタンパク質開発にも取り組んでいる</li> <li><b>ケープタウン大学のバイオファームング研究ユニットからスピノフ</b>し、設立された</li> </ul>
Carry1st (2018) <a href="#">公式HP</a>	エンターテイン メントソフトウェ ア	シリーズB	57	<ul style="list-style-type: none"> <li>Konvoy</li> <li>Andreessen Horowitz</li> <li>BITKRAFT Ventures</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>モバイルゲームプラットフォームを開発</b>し、配信やローカリゼーション、ユーザー獲得、マーケティング、パートナー向けの収益化等を処理するパブリッシングソリューションを提供</li> <li>データの接続や決済の課題を乗り越えて、アフリカ市場にモバイルゲームを開放することを目的として設立され、現状<b>アフリカ随一のモバイルゲームパブリッシャー</b>としての地位を確立している</li> </ul>

# アフリカ特有の社会課題への貢献を目指し、日本のテクノロジーやノウハウを活用して事業を展開している

## 日本発SUの動向

INITIAL、オンライン検索で日本発の南アフリカビジネスSUを検索したうち直近数年の動向がある企業3社

企業名 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (M円)	主要投資家	事業概要	直近の動向
Degas (2018) <a href="#">公式HP</a>	ビジネス サービス	シリーズB*1	2,494	<ul style="list-style-type: none"> <li>ディープロア</li> <li>マネックスベンチャーズ</li> <li>インクルージョン・ジャパン</li> <li>池森ベンチャーサポート</li> <li>アカツキ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サブサハラアフリカの小規模農家向けに、農業資材のファイナンスや農業のDX促進、脱炭素事業を実施</li> <li>サブサハラアフリカ地域の貧困層の約70%(約6億人)は小規模農家として生計を立てているが、面積に対し収益性が低いという課題を抱えている。このような状況を踏まえ、高品質な種子・肥料の提供、農業知識の指導、収穫物の回収～買取、パイヤー側への販売といった一連のオペレーションを「Degas Farmer Network」としてパッケージ化し、農家に提供。農家は低コストで高品質の農作物を大量に収穫でき、収益向上に繋がる仕組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>第三者割当増資を実施し、約10億円の資金調達を実施。調達資金を元に、新たに脱炭素事業に参入することを発表。当社の「Degas Farmer Network」やオンライン上で管理されたデータ、農業手法等を活用し、環境再生型農業とバイオ炭の施用を通じたCO2吸収、それに伴うカーボクレジットの創出を行う脱炭素事業に進出するもの(2023.1)</li> </ul>
アンドアフリカ (2017) <a href="#">公式HP</a>	ITサービス	シリーズA*1	682	<ul style="list-style-type: none"> <li>N/A</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>南アフリカでスマートロッカーを用いた配送サービス「ECD (Easy Collect &amp; Drop)」を展開。ユーザーは当社のスマートロッカーを通じて郵便物の送付や受け取り、保管、提携Eコマースでの購入商品の受け取り等が可能</li> <li>その他、日本企業のアフリカ進出に向けたテストマーケティングや、高度外国人材を日本企業に繋ぐプロジェクトも行っている</li> <li>東京の他、南アフリカにも拠点を設置し、事業拡大に向け取り組んでいる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ヨハネスブルグ市内中心部の大型居住エリアのショッピング施設にて、スマートロッカーの実証実験を実施。アフリカにおけるラストマイル物流の課題解決を目指し、スマートロッカーを用いた配送サービス・ECDを行い、将来的にはエジプト、ナイジェリア、ケニア、ガーナ等、アフリカ各国への展開を目指している (2020.9)</li> </ul>
Terra Drone (2016) <a href="#">公式HP</a>	ドローン	シリーズB*1	24,730	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wa'ed*2</li> <li>NES</li> <li>ザインエレクトロニクス</li> <li>西華産業</li> <li>SBIインベストメント</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>測量用・点検用ドローンを開発し、石油ガスや化学、建設業界等へ提供。当社のドローンによりレーザーや写真測量を実施し、施工管理に役立つサービスを提供している</li> <li>ドローンの運航管理システム「Terra UTM」を開発し、UTM業界大手のUnify社(ベルギー)との提携を通じて、UTMサービスのグローバル展開を行っている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>南アフリカに支社を設立し、アフリカ市場に進出。また南ア最大級の鉱業会社Sibanye Stillwaterとの間で、地下マイニングソリューションの技術向上を目的とした実証実験を共同実施。当社技術を活用し、非GPS環境下でのドローンの自動航行および高精度3Dモデルの生成に成功している(2018.12)</li> </ul>

\*1：最新の資金調達情報が掲載されているINITIALの情報を参照 出所：[INITIAL](#)、[Crunchbase](#)、各社ウェブサイト

# グローバル有数の投資家から調達した資金を元手に、南アフリカをはじめグローバルベースでビジネスを展開しており、設立10年程度でIPOを実施したSUも見られる

## 欧米発SUの動向

### SU

Crunchbaseのデータベース上でヨーロッパ/アメリカ拠点かつ南アフリカでオペレーションをするSUを総投資額順に並べたうち現在操業中の上位4社

企業名拠点 (設立年)	産業	ステージ	資金 調達額 (Mドル)	主要投資家	事業概要
SERMO アメリカ (2005) <a href="#">公式HP</a>	プラット フォームソフ トウェア	PEラウンド	101	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kennet Partners</li> <li>MMV Capital Partners</li> <li>SoftBank Capital</li> <li>Longworth Venture Partners</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>医師向けソーシャルネットワークプラットフォームを展開。世界最大規模のバーチャルラウンジに無料で登録でき、薬や症例等について会話や意見交換することが可能</li> <li>米国や英国、カナダ、メキシコ、南アフリカ等、多数の国の医師が当社のソーシャルネットワークを利用している</li> </ul>
Emerging Travel Group アメリカ (2010) <a href="#">公式HP</a>	Eコマース	ベンチャー ラウンド	78.7	<ul style="list-style-type: none"> <li>LVL1 Group</li> <li>Dmitri Bukhman*1</li> <li>Igor Bukhman*1</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン予約プラットフォーム・RateHawkおよびZenHotelsを展開するオンライン旅行会社</li> <li>米州や欧州、中東、CIS諸国、南アフリカに2,000人以上の従業員を擁し、事業開発やプロダクト開発等を行っている</li> </ul>
CYPHER Learning アメリカ (2009) <a href="#">公式HP</a>	教育ソフト ウェア	PEラウンド	40	<ul style="list-style-type: none"> <li>Invictus Growth Partners</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大学等の教育機関や企業、起業家向けにe-learningプラットフォームを提供。当社のシステムにより、教育機関はオンラインクラスの組成や生徒の習熟度を簡単に把握することが可能</li> <li>テキサスに本社を置き、カナダや中南米、南アフリカ、フランス、インド、インドネシア等に拠点を設置。世界100カ国以上で使用されており、50以上の言語に対応している</li> </ul>
Smile Identity アメリカ (2017) <a href="#">公式HP</a>	AI	シリーズB	35.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Norrskan22</li> <li>Costanoa Ventures</li> <li>500 Global</li> <li>GRE Venture Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>99.8%の正確性を持つ独自のAI画像処理技術の開発により、暗号化、認証、セキュリティのソリューションを構築し、20種類の個人認証や231種類の書類認証サービスを提供する</li> <li>南アフリカ(ケープタウン)やナイジェリア、ケニア、イギリスに拠点を設置している</li> </ul>

出所：[Crunchbase](#)、[Pitchbook](#)、各社ウェブサイト

## 2. 事例調査

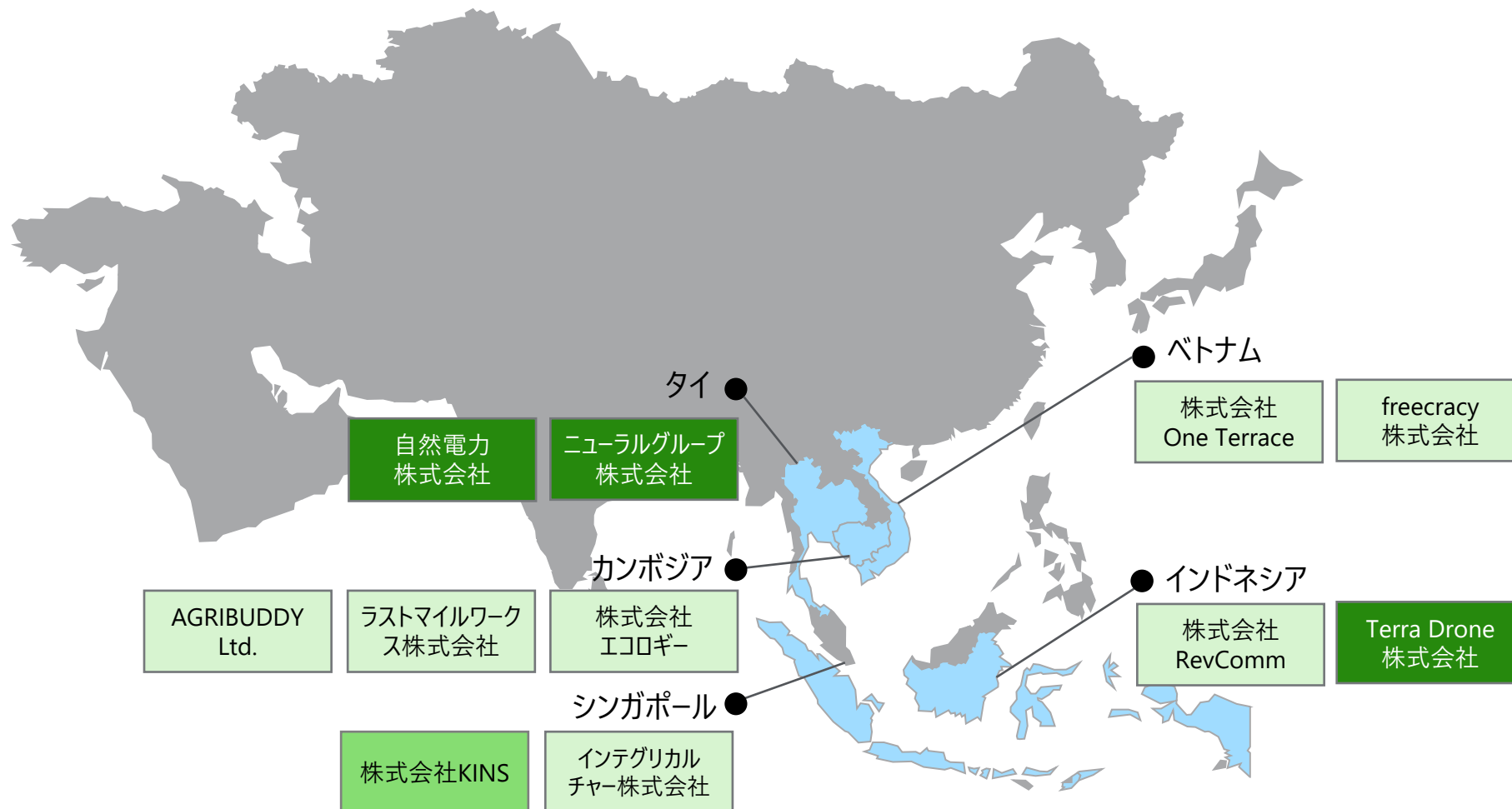
## 2-1. 東南アジア



# 東南アジア

## 成功事例の紹介（進出先および日系SU名）


シード・アーリー ミドル レイト以降



# 東南アジアへの海外進出には特に優良なビジネスモデル構築、資金調達の成功、外部パートナー・ツールの確保が重要である

## SU成功事例から得られた主要インサイト

凡例： スタートアップ名

イシュー項目	 得られたインサイト
①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>経営判断ができる人材</u>による現地マーケットの把握が重要</li></ul> <p><span>AGRIBUDDY Ltd.</span> <span>株式会社One Terrace</span></p>
②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>現地で経営判断を適宜行い、より収益性のあるビジネスモデル</u>へのアップデートが有効</li></ul> <p><span>エコロギー株式会社</span> <span>株式会社KINS</span> <span>ニューラルグループ株式会社</span> <span>Terra Drone株式会社</span> <span>freecracy株式会社</span></p>
③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>目的を共にする投資家からの出資・伴走支援、シナジーのある事業会社からの出資</u>が有効</li></ul> <p><span>インテグリカルチャー株式会社</span> <span>ニューラルグループ株式会社</span> <span>自然電力株式会社</span> <span>Terra Drone株式会社</span> <span>freecracy株式会社</span></p>
④SU内部の人材確保 (CxO)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>現地の知見・ネットワークのあるマネジメント人材の獲得</u>が重要</li></ul> <p><span>株式会社RevComm</span> <span>ラストマイルワークス株式会社</span></p>
⑤外部パートナー・ツールの確保	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>既存の製品/サプライチェーンを持つ日本企業との協業・提携</u>が有効</li></ul> <p><span>株式会社KINS</span> <span>インテグリカルチャー株式会社</span> <span>株式会社One Terrace</span> <span>株式会社RevComm</span> <span>自然電力株式会社</span></p>
民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 進出リスク・事業コストが高いと考えられている国・地域は、<u>複数の海外展開補助事業</u>を活用した<u>進出検討の基礎調査・実証事業</u>が有効</li></ul> <p><span>インテグリカルチャー株式会社</span></p>

# タイ：自然電力株式会社

# 自然電力株式会社は再生可能エネルギーの開発、保守、運営等をはじめカーボンニュートラルの実現へ向けたソリューションを幅広く提供している

## 自然電力株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	磯野 謙、川戸 健司、長谷川 雅也
創業地	日本
創業年	2011年
資本金	約26億円
従業員数	329名
セクター	エネルギー
ラウンド	レイト
資金調達額	約750億円

### 事業概要

- 太陽光・風力・小水力・バイオマスによる再生可能エネルギー発電所の開発・アセットマネジメントを手掛ける
- インドネシアを皮切りに海外にも積極的に進出しており、国内外で1ギガワット以上の再生可能エネルギー発電事業に携わる
- 自社でエネルギー管理システムを開発し、マイクログリッド、バーチャルパワープラント（VPP）の構築、EVのスマート充電サービス等エネルギーテック事業も展開



屋根設置型  
太陽光発電所

出所：Crunchbase、同社[ウェブサイト](#)およびインタビュー結果を基にDTT作成

### 資金調達の状況

- 2015年 資本性ローン 3億円調達 海外進出資金  
日本政策金融公庫
- 2019年 シンジケートローン 20億円の調達枠確保  
東邦銀行
- 2022年 44億円調達  
JIC VGI、シグマクシス・インベストメント
- 2022年 200億円調達、500億円共同投資  
CDPQ

### 海外展開の状況

- 2018年 インドネシアにて初海外進出。現地企業と協業し、屋根設置型太陽光発電所を着工
- 2019年 ベトナムの都市・インフラ開発コンサル企業Halcom Vietnamと株式および技術パートナー契約を締結
- 2020年 Constant Energy、アイシンググループタイ現地法人とのコーポレートPPA契約を締結し、タイに進出
- 2021年 台湾企業と洋上風力発電事業における共同開発に合意
- 2023年 韓国との合併会社を設立

# 再生可能エネルギー市場の成長性に着目し、一気通貫のビジネスモデルを構築したことで市場での優位性を獲得し、事業の継続成長および多角化に成功した

## 自然電力株式会社 成功要因分析

ドイツとの合弁会社設立  
(2013.1)

インドネシアにて初海外進出  
(2018.12)

SUの成長

イシュー項目	SUの成長		
	シード	アーリーステージ	レイトステージ
①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>東日本大震災および固定価格買取制度の制定を契機に、再生可能エネルギーに着目し創業（2011.6）</li> </ul>		
②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>分業が一般的な中、開発から運営まで一気通貫のビジネスを構築</li> <li>価格設定やリレーションで他社との差別化を図りながら発電事業を拡大し、積極的に海外進出</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>自然エネルギー発電所の開発・保有・運営事業を対象にしたファンドを設立し、ファンド事業を展開（2019.12）</li> <li>海外事業の発電事業、デジタル事業を主力に（2021～）</li> </ul>
③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本政策金融公庫からの資本性ローンにより、3億円の資金調達を実施（2015.3）</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>東邦銀行とシンジケートローン形式のコミットメントラインにより20億円の資金調達枠を確保（2019.3）</li> <li>JIC VGI、シグマクシス・インベストメント、CDPQからの出資により、計744億円の資金調達に合意（2022.10）</li> </ul>
④SU内部の人材確保（CxO）	<ul style="list-style-type: none"> <li>9割は現地採用</li> <li>初期段階はリファラルが主だったが、現在は人材紹介会社も利用している</li> </ul>		
⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>juwi株式会社とのJV設立（2013.1）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オーストリアのGUGLER社と小水力発電事業における業務提携契約（2016.11）</li> <li>東京ガスと太陽光発電事業における資本業務提携契約（2017.2）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Constant Energy社と日本国内で知り合う機会があり提携。東南アジア市場での連携拡大に係る覚書に署名（2019.10）</li> <li>アイシングループタイ現地法人との長期電力供給契約（2021.11）</li> </ul>
民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>JCM補助金や、各国大使館のサポートを活用</li> <li>投資ファンドに投資対象として選定され、広島県尾道市に発電所開発（2013.11）</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Constant Energy社の協力を得て、タイ現地銀行から1.5ビリオンB（60億円）の融資枠を獲得（2020）</li> </ul>

# 成長性のある市場に迅速に参入し、国内外に信頼できるパートナーを獲得したことが成功要因だと考えられる

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## 自然電力株式会社成功要因分析

成功要因	<b>③各ステージに必要な資金調達の成功</b> <ul style="list-style-type: none"><li>タイにて拡大中だった再生可能エネルギーの市場に、新規性の高い一気通貫のビジネスモデルで参入することで、国内外の金融機関から多額の資金を調達した</li></ul>	<b>⑤外部パートナー・ツールの確保</b> <ul style="list-style-type: none"><li>自社の有するリレーションの活用や、大使館主催のイベント登壇等の機会を積み重ねる中でビジネスに最適なネットワークを構築し、協業企業を得た</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>タイにおいて、コーポレートPPAモデルのマーケットが拡大中であり、タイに進出する企業が世界的に増加していた</li><li>当時発電事業は分業が一般的であり、開発・建設・保守等の流れを一気通貫で行う企業は希少だった</li></ul>	
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>現地法人設立後、現地通貨で融資を受ける際、信用力が課題となり、保証を得ることが難しかった</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>迅速な意思決定を可能にする、フラットな組織体制の構築</li><li>進出国での言語や文化の壁</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>創業者や社員等の有するリレーションを入口として自社に必要な人脈を形成することで、事業拡大の契機となる有力企業との縁を繋ぎ、企業からのサポートを得て資金調達を実施JCM補助金や、各国大使館のサポート等、公的支援を積極的に活用</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>インフラ事業のディールの経験が豊富な人材を採用し、同氏のグローバルなネットワークを積極的に活用</li><li>社内個々人のリレーションを活用し、人脈を形成</li><li>大使館に対してビジネスの知識をインプットして、大使館からはイベント等の登壇機会を得るという関係性を構築することで、進出国での露出機会を増やし認知度を向上</li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>2022年に大型の資金調達に成功 (民間調査会社実施の国内SU資金調達額ランキングでは首位)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>信頼のおけるビジネスパートナーを獲得し、現地進出や法人設立時にサポートを得た</li><li>日本国内外の様々な企業との協業に成功</li></ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>SUが比較的自由に活動できる補助金の紹介、現地法人設立時の資金援助、信用面のサポートを求める</li><li>自社のニーズに合う人材や顧客等、キーパーソンとなりうる存在とマッチングできる機会の提供も望ましい</li></ul>	

出所：同社へのインタビュー結果を基にDTT作成

# タイ：ニューラルグループ株式会社

# ニューラルグループ株式会社は、AI画像・動画解析技術を独自開発し、早いスピードでIPOを実施し、M&Aにより新たな分野に横展開し、事業を拡大している

## ニューラルグループ株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	重松 路威
創業地	日本
創業年	2018年
資本金	79百万円
従業員数	約227名（連結）
セクター	情報・通信業（AI）
ラウンド	IPO
資金調達額	11億円以上（IPOの前）

### 事業概要

- 社会インフラ領域を中心に独自開発のAIアルゴリズムによる画像・動画解析技術とエッジコンピューティング技術活用によるソリューションを提供
- 物体検知、種別分類、空間認識や人体・動態解析、表情・閲覧解析などの多様なAI技術を独自に開発・保有
- 比較的に早いスピードでIPOを実施し、M&AによりAI技術を横展開し、事業を拡大中。また、2022年にタイで法人を設立



サービスの例  
(混雑情報を可視化)

出所：Crunchbase、同社[ウェブサイト](#)およびインタビュー結果を基にDTT作成

### 資金調達の状況

- 2018年 シード資金 約6千万円調達  
東京大学エッジキャピタル等
- 2018年 シリーズA資金 約2.6億円調達  
東京大学エッジキャピタル等
- 2019年 シリーズB資金 約6億円調達  
スパークス・アセット・マネジメント株式会社、Significant、みずほキャピタル、SMBCベンチャーキャピタル、Deep30、Mirai Creation Fund
- 2020年 IPO（東証マザーズ）

海外進出資金

### 海外展開の状況

- 2020年 シンガポールに支店を開設
- 2022年 タイ現地法人を設立



# 独自開発のエッジ処理技術を軸に事業を展開し、早いスピードでIPOを実施したことで、M&A等のための十分な資金を確保でき、M&A等による事業拡大に成功している

## ニューラルグループ株式会社成功要因分析

シンガポール  
支店設立 (2020)

タイ現地法人設立  
(2022)

		SUの成長		
イシュー項目		シードステージ	アーリーステージ	レイトステージ
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	ターゲットのペインポイントである従来クラウドAI技術の「高コスト」「高遅延」「高消費電力」「プライバシーへの懸念」を的確に把握し、自社技術・ソリューションに対してエッジAI市場のニーズがあることを確認	東南アジアでは画像解析AIのプレイヤーが少なく、自社ソリューションがスマートシティへのニーズが高いことを確認	
	②優良なビジネスモデル構築	エッジ処理技術を開発し、アパレル企業向けファッショントレンド解析関連サービスを提供 (2018~)	デジタルサイネージ、人流・防犯等のスマートシティ関連ソリューションユニットを開発し (2019~)	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aによりフォーカスチャネル社およびネットテンを完全子会社化し、サイネージ事業を横展開</li> </ul>
	③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>4社・個人により、シードで約6千万円の資金調達を実施 (2018)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>4社・個人により、シリーズAで2.6億の資金調達を実施 (2018.8)</li> <li>9社により、シリーズBで6億円の資金調達を実施 (2019.3)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2020年にIPO</li> </ul>
	④SU内部の人材確保 (CxO)	<ul style="list-style-type: none"> <li>SUの成長に応じて必要な内部人材を確保できる (CTO等)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>創業期には創業者チームが適切に構築されている</li> <li>会社の成長とともにエンジニアが質・量的に十分に確保できている</li> </ul> </li> </ul>		会社の成長とともに事業部制に変更し、各事業部のトップを確保
	⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Softbankとの業務連携 (2019)</li> <li>株式会社東京との業務連携締結 (2021)</li> <li>三井不動産と連携し、「柏の葉スマートシティ」に技術を導入 (2021)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>タイのCPグループ・Egg Digital社との事業提携協定の締結</li> <li>Sonyとの資本業務提携</li> </ul>
支援機関	民間・公的支援	-		<ul style="list-style-type: none"> <li>在タイ日本国体大使館とJETROが主催したピッチイベント「ROCK THAILAND#4」に参加</li> <li>JICAの「2022年度中小企業・SDGsビジネス支援事業～ニーズ確認調査」に採択</li> </ul>

# 提供価値の高いソリューションユニットの開発による優良なビジネスモデルを構築できたこと、IPO等による十分な資金を確保できたことが成功要因だと考えられる

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## ニューラルグループ株式会社成功要因分析

<b>成功要因</b>	<b>②優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"><li>独自開発の画像・動画解析AI技術を軸に提供価値の高いソリューションユニットを開発・展開し、またM&amp;Aにより新しい分野に付加価値を付け横展開することで、事業の拡大に成功した</li></ul>	<b>③各ステージに必要な資金調達の成功</b> <ul style="list-style-type: none"><li>シードステージからアーリーステージまで資金調達に成功し、また早いスピードでIPOを実施することで、M&amp;Aや資本・業務提携のための十分な資金を獲得した</li></ul>
<b>背景</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>スマートシティはアジア地域において進んでおり、アジアの市場規模は、2030年に約1.6兆USDに達すると予測されており、AIの必要性が高まっている</li><li>委託開発の場合は売上が委託先の数等に大きく左右される</li></ul>	
<b>課題</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>委託開発（フィーベース）より提供価値の高いソリューションユニットの開発が必要であった</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>新しい分野への展開および海外進出のための資金が必要であった</li></ul>
<b>取組内容</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>提供価値の低い委託開発から脱却すべく、経営判断でSaaSを中心としたエッジAIソリューションユニットを開発し、ユニットベースのビジネスモデルに転換した</li><li>2018以降に様々なソリューションユニットの開発を実施</li><li>2020年にデジタルサイネージ、2021年にデジパークとデジフローのソリューション提供を開始</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>シリーズBの後、M&amp;Aや資本・業務提携のための資金を確保するために、早い経営者の判断でIPOを決定した</li><li>創業から約2年7か月という早いスピードで、2020年8月にマザーズ市場に上場した</li></ul>
<b>成果</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>21年には230ユニット以上のサイネージが設置され、2021年に90ユニット以上のデジパークとデジフローが導入され、2021年度にはユニットベースの売上は売上の47%まで成長した</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>初値は公募価格よりも5倍以上まで上昇し、当時の時価総額が700億円以上まで登り、十分な資金を確保できた</li></ul>
<b>望ましい公的支援</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>進出先における「0→1」のビジネス・サービスの立ち上げ（PoC）支援が望ましい。例として、経産省の「アジアDX等新規事業創造推進支援事業費補助金」（助対象経費の2分の1以内、かつ上限2,000万円）等</li></ul>	

出所：Meticulous Research, Asia-Pacific Smart Cities Market by Solutions、<https://www.meticulousresearch.com/product/asia-pacific-smart-cities-market-5571>、同社ウェブサイトおよびインタビューを基にDTT作成

**カンボジア：AGRIBUDDY Ltd.**

# 小規模農家向けの支援サービスを提供しているアグリバディは、CEO北浦氏の「収益性のあるソーシャルビジネス創出」意欲のもとカンボジアで創業。現在はインドにも進出している

## AGRIBUDDY Ltd.概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	北浦 健伍
創業地	カンボジア
創業年	2015年1月
資本金	4.8万ドル（2022年7月時点）
従業員数	-
セクター	農業ファイナンス
ラウンド	シリーズA
資金調達額	約1,500百万円

### 事業概要

- カンボジアなどを中心に、農家向けフィンテックサービス（IT技術を使った金融サービス）を提供するベンチャー企業
- 農地の耕作から各種農業資材の購入、栽培、収穫さらに作物の販売まで小規模農家向けの様々な支援サービスをワンパッケージで販売
- 農家は財務状況が整理されていないケースがほとんどで、融資の前提となる「信用力」を計る手段が皆無だったところ、農家の信用力を「見える化（可視化）」するツールや仕組みを供給。農地や農作物の状況、農家本人の住所などをデータ化している
- 農家が実際に融資など金融サービスを受けられるように、データベースを既存の金融機関のシステムと連動させる仕組みも開発

出所：AGRIBUDDY Ltd [ウェブサイト](#)

### 資金調達の状況

- 2018年：シリーズAとして、孫泰蔵氏が率いるMistletoe社、本田圭佑氏、CAMPFIREの家入一真氏らを引き受け先とする第三者割当増資を実施し、総額280万米ドルの資金調達
- 2018年：少数持分取得として730千米ドルを調達。投資元はドイツ投資家、(株)iSGSインベストメントワークス、Yorihito Kato
- 融資等も含めた累計調達額は約15億円

### 海外展開の状況

- 2015年：カンボジアに進出
- Chamroeun Microfinance Plc.と業務提携して農家向けの金融商品を開発
- 現在、本社を香港に、拠点をカンボジアとインドに置く

# CEO北浦氏がカンボジア現地でのボランティアを通して農家の実態を直接把握した経験を 基に市場ニーズ分析を精緻化し、現在に至るまで様々なビジネスモデルを試行している

## AGRIBUDDY Ltd. 成功要因分析

カンボジアで創業  
 (登記は香港)

現在

		SUの成長		
イシュー項目		シードステージ	アーリーステージ	
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地ボランティア活動を通して将来的なカンボジアの経済成長に可能性を見出す</li> <li>農家の資金不足に着目</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>信用力の低い零細農家に対して、<b>レンディングの提供や営農指導を通じて農業の高付加価値化を実現している</b></li> </ul>	各地域の穀物バイヤーをバディとして協業し、他地域へ事業拡大中
	②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業当初はプランテーション事業を試行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>カンボジアの基幹産業である農業セクターにおいて、データアナリティクスやフィンテック等のテクノロジーを活用した新たな農業の導入を目指す</li> <li>ターゲットは飼料用作物農家</li> <li>5,000件の農家（計1200hr以上）へのレンディングにより5%の利益を見込む（実際には3%前後）</li> </ul>	
	③各ステージに必要な資金調達の成功		<ul style="list-style-type: none"> <li>シリーズA：孫泰蔵氏のMistletoe社、本田圭佑氏、家入一真氏（キャンプファイア社代表）、Smart Axiata Digital Innovation Fund、カンボジアの大手保険会社Forte Investment Holdings社等から280万米ドルを調達（2018年）</li> <li>シリーズA：(株)SGSインベストメントワークス、Yorihito Kato氏より730千米ドルを調達（2018年）</li> </ul>	
	④SU内部の人材確保 (CxO)		<ul style="list-style-type: none"> <li>CxO（各種責任者）には、インド人、カンボジア人を採用</li> <li>現地スタッフを30名雇用（募集サイトまたは自身のコネクションで雇用）</li> </ul>	
	⑤外部パートナー・ツールの確保 <small>(サプライヤー、企業提携、コネクション)</small>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Chamroeun Microfinance Plc.と業務提携して農家向けの金融商品を開発した</li> <li><b>米国オンライン保険会社の知人経由で天候デリバティブ保険を組み不作時の債権回収対策を行っている（国連食糧計画が出している情報でデリバティブを組成）</b></li> </ul>	
支援機関	民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>特になし</li> </ul>		

# CEO北浦氏のバックグラウンドである金融領域のノウハウに加え、自身の現地ボランティア・PoCによる市場原理と現地農家ニーズの的確な把握が成功を導いた

成功要因：

①

②

③

④

⑤

公的支援

## AGRIBUDDY Ltd.成功要因分析

成功要因	<b>①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握</b> <ul style="list-style-type: none"><li>金融をバックグラウンドとするCEO北浦氏が現地農村でのボランティア活動による実地経験をもとに、現地の農家のニーズや農業実態を的確に把握し、様々なビジネス手法でマイクロファイナンスを幾度も試行した</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>農家は資金不足のため農具や肥料を満足に購入できなかったため、本来あるべき収穫量を達成できていなかった</li></ul>
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>特に肥料に対しては農家の信頼がなく、知識提供から始める必要があった</li><li>日本人のビジネスであったことも相まって、農家は貸与ではなく給付と考え支払いが滞ることもあり、金融事業の理解を広める必要があった</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>現地で収益性のあるビジネスモデルを試行（当初はプランテーションを試行）</li><li>投資としての肥料購入の重要性と効果を現地農家に説明する</li><li>近年は営業戦略を徐々に転換し、地域で農家と最も密接に関わる穀物バイヤーを事業のバディに採用。事前にデポジットを支払い、同社への優先販売を取り付けている</li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>5,000件の農家（計1,200hr以上）と契約</li><li>農家へのレンディングにより3%前後の利益を得ている</li></ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>（自社として特段公的支援を要してはいない）</li></ul>

出所：同社へのインタビュー結果を基にDTT作成

# カンボジア：ラストマイルワークス株式会社

# 不動産ビジネス向けプラットフォームを開発・運営するラストマイルワークスは、カンボジア・ベトナムに開発拠点を有し、現地人材の活用に力を入れている

## ラストマイルワークス株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	小林 雄
創業地	日本
創業年	2016年
資本金	32百万円（2018年11月現在）
従業員数	約120人
セクター	不動産
ラウンド	シード
資金調達額	情報なし

### 事業概要

- 不動産デジタルサービス発注プラットフォームの運営および不動産向けのCGやXR技術を利用したビジュアル製作、建築・不動産ビジネス向けメタバースの運営、システム・アプリケーション開発によるDXコンサルティングを提供
- 日本チームは法人営業を行い、カンボジア、ベトナムのチームでCGやXRにおけるプロダクトを複数開発している
- カンボジアやベトナムは国策としてエンジニア人材の育成に力を入れているため、より多くのメンバーの能力を生かせるような新規事業創出にも意欲的



不動産向けCG画像例

出所：同社[ウェブサイト](#)

### 資金調達の状況

- 1回目・2回目のシードラウンドで、数名のエンジェル投資家から出資を獲得
- VCや投資家との方針にギャップを感じたため、以後資金調達は銀行ローン等を活用
- ものづくり補助金等の日本政府の支援を積極的に活用

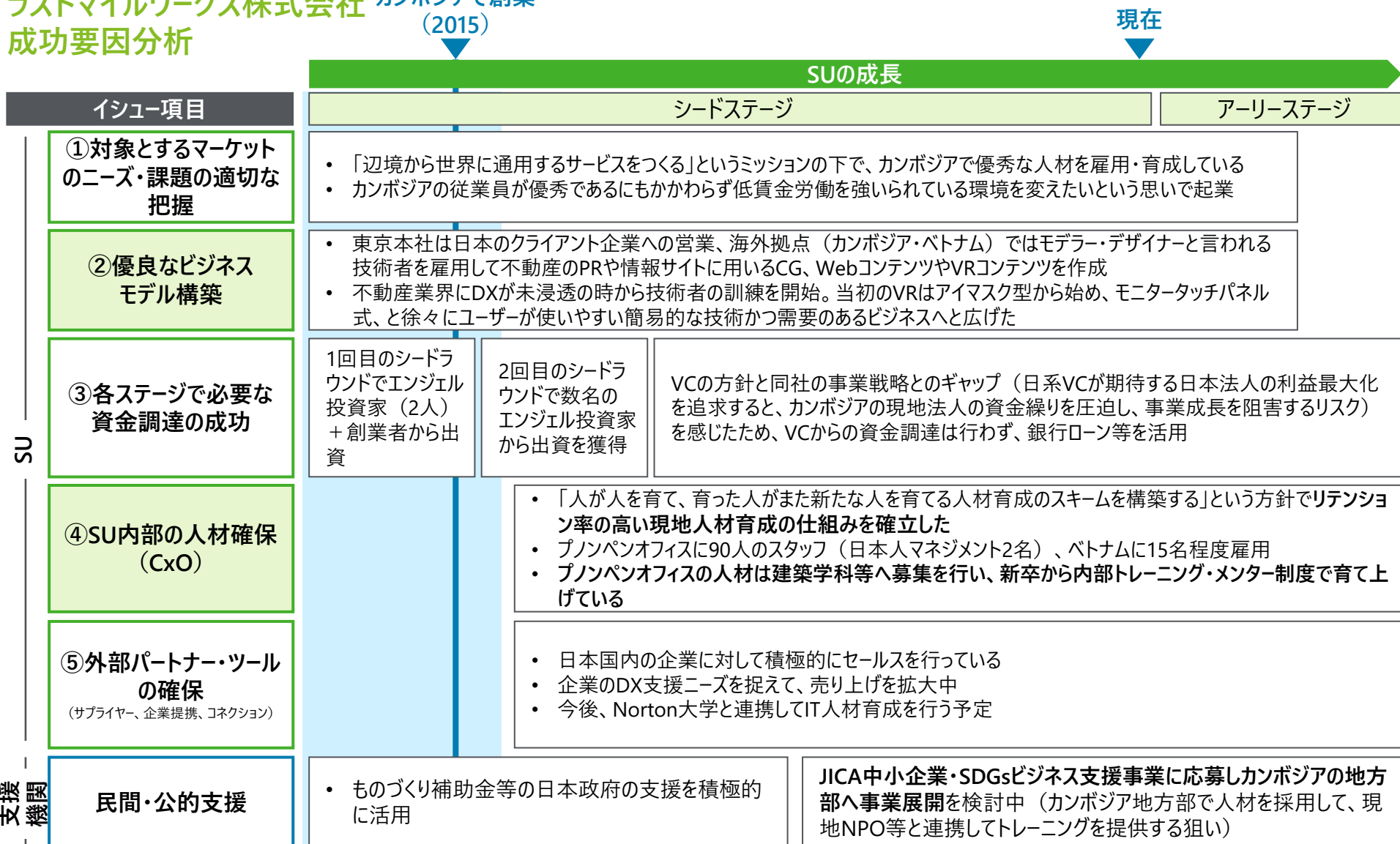
### 海外展開の状況

- 2016年：カンボジアで起業し開発拠点を設立
  - 2023年時点で90名を雇用
- 2020年：ベトナムに拠点を設立



# 人材コストが安価なカンボジアにおいて、自社育成した人材が高クオリティのCG/XR画像を日本の営業陣に提供するというビジネス体制により、事業拡大している

## ラストマイルワークス株式会社 カンボジアで創業 (2015) 成功要因分析



# VR黎明期に不動産DX化を予見し、顧客ニーズに合わせたVR商品の研究・開発、カンボジア人の特性を踏まえた採用・育成制度の整備による人材確保が同社の成功を導いた

成功要因：

①

②

③

④

⑤

公的支援

## ラストマイルワークス株式会社成功要因分析

成功要因	<b>②優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"><li>将来的な不動産業界へのDXの波を予見し、VR時代の先駆けとして早々に技術者の訓練を開始するとともに、顧客ニーズに合った提供サービスの変革を進めた</li></ul>	<b>④SU内部の人材確保</b> <ul style="list-style-type: none"><li>カンボジア人の文化や思考に合わせた採用・育成スキームを構築し、定着率の高い現地技術者チームを組成している</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>カンボジアの従業員が優秀であるにもかかわらず低賃金労働を強いられている環境を変えたいという思いで、創業者小林氏がカンボジア現地で起業</li><li>創業当時の日本の不動産業界はFAXを使っている段階だったため、DXの可能性が大いにあると考えた</li></ul>	
課題	デジタルで間取りを作成するビジネスから開始したが、上流企業が利益を取るビジネスモデルかつ価格競争になるため、より持続可能なビジネスモデルを構築する必要があった	「自由度が高い仕事だと作業効率や質が低くなるが、一定ルールを設けた作業であればきっちり遂行可能」「会社や同僚を家族だと考える」等の文化的な特性を踏まえ、従業員が最良のパフォーマンスを発揮できる職場環境を作る必要があった
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>2015年頃のVR技術の興隆を契機に、将来的なVRサービスによる高付加価値ビジネスが可能と考え、カンボジア人に日本のVR本で独学習得させ、不動産VRの先駆けとなる準備を開始した</li><li>当初のVRサービスはアイマスク型から始め、モニタータッチパネル式、と徐々にユーザーが使いやすい簡易的な技術かつ需要のあるビジネスへと広げた</li><li>現在は為替の影響でカンボジアのコストは昨年比1.4倍になっていることから、コスト削減への取り組みを進める</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>カンボジア人の特性を生かし、モデリング・デザインingの作成ルールを作り、トレーニングを実施する、面接で篩いにかけて試用期間後はほぼ100%継続雇用する等の工夫を行い従業員の士気を高めている</li><li>半年に一回の社内評価制度による昇格・昇給や、チームリーダー制度による少人数グループ単位の管理方法を導入し、マネジメントを円滑に行う</li><li>地元大学の建築学科学生のオンラインコミュニティ内で告知し、新卒採用を実施</li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>2023年にはビジネスシーン向けメタバース制作代行サービス、不動産業界向けの一括外注プラットフォーム「ラクナル」をリリースする等、不動産業界のDXを牽引している</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>高いリテンション率で運用できており、今後オフィスの拡大も検討していく</li><li>今後、Norton大学と連携してIT人材育成を行う予定</li></ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>SUの定義を広く設定し、海外に支社を持つ中小企業への補助金制度をより広く提供すること（ものづくり補助金等）</li></ul>	

# カンボジア：エコロギー株式会社

# エコロギー株式会社は、早稲田大学におけるコオロギの利活用に関する研究から生まれたSUであり、早稲田大学のファンドのほか、政府からの助成金を獲得し、事業を展開している

## エコロギー株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	葦苳 晟矢
創業地	日本
創業年	2017年
資本金	51百万円
従業員数	約10名
セクター	バイオ
ラウンド	シード
資金調達額	非公開

### 事業概要

- 昆虫コオロギを原料とした高栄養コオロギ原料や食品、爬虫類飼料「レオバイト」の開発・製造・販売を行う
- “地球と生命が、食を通じて健やかになる持続可能な生態系を創る”というビジョンのもと、コオロギの生物上の特性を生かし、サステナブルな資源循環社会の実現を目指す
- 生産から加工、販売までのサプライチェーン全体を一括で管理し、食品衛生基準を満たす高品質な原料を安定供給している
- 食品工場、飲食店、農家の廃棄食品を回収しコオロギの給餌試験を実施しフードロス削減にも取り組む



### 資金調達の状況

- 2022年：シードラウンドとして資金調達（金額非公表）  
リバネス、早稲田大ファンド（ウェルインベストメント）
- 2022年：資金調達（金額非公表）  
西武しんきんキャピタル
- 2023年：国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構からのSU支援ファンドに採択
- 2023年：海外アクセラレータープログラム「GSAP」のCleantechコースに採択
- 2023年：令和4年度「農林水産物・食品輸出促進緊急対策事業のうちフードテックビジネス実証支援事業」に採択

### 海外展開の状況

- 2019年：コオロギの生産拠点をカンボジアに設置（CEO葦苳氏もカンボジアに移住）

# 早稲田大学の起業プログラム卒業SUのため同大学ファンドが伴走支援を提供。コオロギ生産拠点のカンボジア移転で安価かつ安定供給を実現し、今後は販路拡大を目指している

## エコロギー株式会社成功要因分析 カンボジアへの進出 (2019)

現在

		SUの成長		
イシュー項目		シードステージ		
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界的な食糧不足予想や環境問題を背景に、従来の人工的なタンパク資源と比べて環境負荷が低く、素材原料の70%近くがタンパク質で、ミネラルを含む高栄養な原料としてのコオロギに今後の市場拡大可能性を見出した</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ASEANや欧米各国への販売を検討したいと考えている</li> </ul>	
	②優良なビジネスモデル構築	兵庫県の限界集落佐用町でコオロギ生産を開始。人手不足、冬期は育成不可の条件が障壁になる	<ul style="list-style-type: none"> <li>カンボジアが従来より食用コオロギを生産していたことに着目。農作物と比較し作業効率の良いコオロギ生産をカンボジアの低所得農家に副業として委託し安定生産</li> <li>企業から回収したフードロス年間80tからコオロギ生産の餌を開発</li> <li>独自のコオロギ製品の開発・販売（パウダー、醤油、味噌、爬虫類ペットフード）</li> </ul>	
	③各ステージに必要な資金調達の成功		<ul style="list-style-type: none"> <li>リバネス、早稲田大ファンド（ウェルインベストメント）からの資金調達（シード、2022年）</li> <li>西武しんきんキャピタルからの資金調達（2022年）</li> <li>国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構からのSU支援ファンド（2023年）</li> </ul>	今年中に銀行融資やグラントでの資金調達を計画（数億程度を想定）
	④SU内部の人材確保（CxO）	<ul style="list-style-type: none"> <li>CxO：葦苧晟矢氏（CEO）池田健介氏（COO）、高虎男氏（CSO）</li> <li>従業員：日本本社（経営、経理、営業、商社からの出向）の6名、カンボジア事務所7-8名およびコオロギを育成する契約現地契約農家</li> </ul>		
	⑤外部パートナー・ツールの確保 <small>（サプライヤー、企業提携、コネクション）</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>早稲田大学における既存研究の結果を有効活用、現在はその他東京農工大学、長浜バイオ大学、お茶の水女子大学とも連携</li> <li>早稲田大学の起業家プログラム等を活用し技術開発を実施</li> <li>商品開発（味噌、醤油）においてはマルマタしょう油と共同開発</li> </ul>		
支援機関	民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構「スタートアップ総合支援プログラム（SBIR支援）」を受ける（2023）</li> <li>JETROの海外アクセラレータープログラム「GSAP」のCleantechコースに採択（2023）</li> <li>農林水産省「令和4年度農林水産物・食品輸出促進緊急対策事業のうちフードテックビジネス実証支援事業」に採択</li> </ul>		

# ビジネスモデルをピボットしインドに適したものにしたこと、市場参入に必要な関係を構築するため適切なパートナーを確保したこと、公的支援を多く活用したことが成功要因である

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## エコロギー株式会社成功要因分析

成功要因	② 優良なビジネスモデル構築	③ 各ステージに必要な資金調達の成功	⑤ 外部パートナー・ツールの確保
背景	商品となるコオロギを大量かつ高品質に生産できる拠点を探索する必要があった	早稲田大学でコオロギ研究を行っていたCEO葦苅氏が国際問題の議論で取り上げた食料危機をきっかけに食糧としてのコオロギ飼育を開始。生態研究のため早大大学院先進理工学研究科での研究を開始した	
課題	兵庫県佐用町でコオロギ生産を開始したが、人手不足、冬期は生産不可との条件が障壁となり、代替生産地を探索する必要があった	早稲田大学での研究成果はあったが、ビジネス化し、民間事業として収益を上げるノウハウがなかった	
取組内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>一定の光周期（起きる、寝る、食べる）でコオロギを育てると成長が促進されるとの早稲田大学での研究結果を応用し、高品質なコオロギの生産方法を構築</li> <li>カンボジア首都プノンペン郊外タケオ州所在の60の零細農家に副業収入源として育成方法を指導</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>早稲田大学内での起業プログラムに参加し、早稲田大ファンド（ウェルインベストメント）からのアドバイスを受けた</li> <li>起業後は、同ファンドから資金調達を行うとともに、ビジネス化を実現するための伴走支援を得た</li> </ul>	
成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>カンボジアで平均1.5t/月の生産を実現</li> <li>黒字化は未達であるが、カンボジアでのキャッシュアウトを防いでいる</li> <li>「原価を抑えた日本クオリティ」が競争優位となり、日本のトップメーカーへの卸を実現している</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リバネス、ウェルインベストメントからの資金調達（シード、2022年）</li> <li>西武しんきんキャピタルからの資金調達（2022年）</li> </ul>	
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地ビジネスで10年経験のある方とのネットワーク機会創出・マッチング等の支援</li> <li>海外VCとのマッチング機会の提供（現地機関への橋渡しを含む）</li> </ul>		

# シンガポール：株式会社KINS



# マイクロバイオームを利用したスキンケア製品の開発・販売、クリニック運営等を行うKINSは、2020年の調達資金をもとにシンガポールへの展開に成功している

## 株式会社KINS概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	下川 穰
創業地	日本
創業年	2018年
資本金	1億（資本準備金含む）
従業員数	61名
セクター	ヘルスケア
ラウンド	シリーズB
資金調達額	2,960百万円

### 事業概要

- 菌に着目したヘルスケアサプリメント「KINS」を開発・販売（台湾、シンガポール含む）、クリニック事業、「KINS WITH」動物病院事業を行う
- 「KINS」は、腸内環境や皮膚の常在菌バランスを整えるサプリメントや化粧品、菌状態を知る検査キットなどを提供するヘルスケアサービス
- 2022年1月時点で、ブランドスタートから累計約15,000人のユーザーの常在菌データの分析実績を持つ

出所：[INITIAL](#)、同社[ウェブサイト](#)



### 資金調達の状況

- 2020年 シリーズAラウンド約3億円の資金調達  
ジャフコグループ
- 2022年 シリーズBラウンド約9.5億円の資金調達  
ジャフコグループ、エースタート、Abies Ventures、三菱UFJキャピタルおよび複数の金融機関からの融資
- 2023年 シリーズCラウンド約7億円の資金調達  
SMBCベンチャーキャピタル、みずほキャピタル、森六ホールディングス、第一生命保険
- 2023年 銀行からの借入約8億円  
三井住友銀行、静岡銀行、日本政策金融公庫、名古屋銀行、みずほ銀行、東日本銀行

### 海外展開の状況

- 2022年台湾での販売を開始
- 2022年シンガポールに進出
  - co11ab NOVENA に採択
  - 2023年8月にクリニックを開設



# CEO下川氏の臨床経験やネットワークを活用し、ビジネスモデル構築からパートナー確保までを実施。最先端研究を行う星国の政府支援にも採択され着実に海外進出に成功している

## 株式会社KINS成功要因分析

シンガポール拠点、台湾EC販売

(2022年)

現在

		SUの成長		
イシュー項目		シードステージ	アーリーステージ	ミドルステージ
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>ターゲットのペインポイント「美」や「健康」を的確に把握し、自社製品・サービスに対して日本・シンガポール市場のニーズを確認。直近ではペットビジネスの需要も確認</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シンガポールでクリニックを開設</li> <li>台湾ではインフルエンサーマーケティングを通じて市場を開拓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>まずはアジア市場を開拓し、徐々に欧米等も目指す</li> </ul>
	②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>把握したニーズに対して、適切な価値を提供可能となるステークホルダー、収益構造、コスト試算を検討の結果、グローバル進出足掛かりとしてシンガポール展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シンガポールにおける予防医学需要を確認</li> </ul>	
	③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>ジャフコからシリーズAの出資（2020）、以降もジャフコの伴走支援を得る</li> </ul>	ジャフコグループ、エースタート、Abies Ventures、三菱UFJキャピタルおよび複数の金融機関からの融資により、総額9.5億円の資金調達を実施（商工中金からの5千万（長期ローン）は国内ラボの機械購入に充当）（2022）	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外投資家からの資金調達も検討</li> </ul>
	④SU内部の人材確保（CxO）	<ul style="list-style-type: none"> <li>SUの成長に応じて必要な内部人材を確保できる</li> <li>研究開発に関わる外部支援者として、出来尾医師（顧問）を登用</li> <li>JSR株式会社と共同研究を実施</li> <li>シンガポール上場企業の財務責任者の経験があるCFO枝常氏が2022年に参画</li> </ul>		
	⑤外部パートナー・ツールの確保 <small>（サプライヤー、企業提携、コネクション）</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CEO下川氏のコネクションにより研究者等とのつながりを見つけやすい</li> <li>KINSのプロダクトに商機を見出した台湾のインフルエンサーから逆営業を受け、以降台湾市場は同インフルエンサーを通じたグループ・バイを中心に事業展開</li> <li>co11ab NOVENAへの採択により、最先端の大学・研究機関でありマイクロバイオームについての豊富な研究実績を有する南洋理工大学、シンガポール科学技術研究庁（A*STAR）およびシンガポールの公的病院へのアクセスを獲得</li> </ul>		
支援機関	民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>⑤と同様</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規プロジェクトについてAStarと交渉中</li> </ul>	

# 日系最大手VCジャフコからの資金調達呼び水となり、以降の資金調達に成功。加えて海外ビジネスに通暁したCxOが現地エコシステムにアクセスし多様な機会創出を導いている

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## 株式会社KINS成功要因分析

<b>成功要因</b>	<b>② 優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>シンガポールのスキンケア需要と政府主導のバイオ開発推進政策による研究加速ポテンシャルを確認し、世界進出の第一拠点として選定した</li> </ul>	<b>③ 各ステージに必要な資金調達の成功</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>2020年ジャフコからシリーズAの出資調達以降、ジャフコの伴走支援や呼び水効果により拡大フェーズにおける資金調達を行っている</li> </ul>	<b>公的支援</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>シンガポールco11ab NOVENAの入居企業に選出され、南洋理工大学、シンガポール科学技術研究庁(A*STAR)および同地公的病院へのアクセスを獲得</li> </ul>
<b>背景</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>メディカル事業（R&amp;D）、クリニック事業、コンシューマーヘルスケア事業（KINSコスメ）の3事業の一つとして、R&amp;Dに活用する検体取得や同社が掲げる慢性疾患への菌ケア治療を行うためクリニック開業を目指していた</li> <li>世界展開の足掛かりとして、まずは地理的に近接しているアジア進出を考えていた</li> </ul>		
<b>課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本邦では株式会社によるクリニック開設が法律上不可であり、事業拡大の観点でも開業可能な国に進出する必要があった</li> <li>国立皮膚センターを擁し、NTUやAstar等で日本を凌駕する最先端の皮膚研究を実施しているシンガポールへの進出が有効であった</li> <li>尋常性ざ瘡（ニキビ）は青年期の男女の88%が悩みを抱える同国で、研究成果を活かした臨床治療により、データを収集し更なる研究開発を進める必要があった</li> </ul>		
<b>取組内容</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CEO下川氏がシンガポールの関係機関等を訪問し、進出時のビジネスや協業可能性を多角的に検討。NOVENAオフィスの情報も獲得した</li> <li>CFO枝常氏および海外事業担当取締役の末吉氏が現地拠点に常駐し、クリニックの立ち上げをリード</li> <li>KINSコスメ製品のシンガポールでの販売実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CEO下川氏が自身の医療法人経営時代の臨床経験、人的ネットワークを活用し、投資家へのコミュニケーションやビジネスモデルのブラッシュアップを継続的に実行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A*Star実施のプログラムやイベントに登壇、ネットワークを広げている</li> <li>2023年に開設されるシンガポールの政府指定ヘルスケアクラスター内のco11ab NOVENAに入居し、運用開始</li> </ul>
<b>成果</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年8月に尋常性ざ瘡（ニキビ）治療に特化したクリニックを開院</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ジャフコからの長期的な伴走支援を伴う資金提供に成功</li> <li>ジャフコからの資金調達が呼び水となり、地銀を含め邦銀からの長期借入に成功した</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クリニック事業を通じた検体データ・情報収集を現地オフィスで実施し、現地関連機関とも協力予定</li> <li>バイオ・皮膚関連の現地イベント等に招聘・登壇の機会を得ている</li> <li>今後は3院程度の開業による1院あたり1.5-2.0億/年の売り上げを目指す</li> </ul>
<b>望ましい公的支援</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外事業を拡大する上での投資家・金融機関への紹介等の現地資金調達支援（日本ではミドルステージだが海外事業の売上規模はシード～アーリーレベルで評価に差が生じるため）</li> <li>外部パートナー（A*Star等）への紹介・橋渡し、海外機関のプログラム紹介等（NOVENAオフィスはKINSが自身で情報入手）</li> </ul>		

# シンガポール：インテグリカルチャー株式会社

# 独自の低コスト細胞培養技術を開発したインテグリカルチャー株式会社は定期的な資金調達や助成金の獲得を通じ、海外での販売にも着手している

## インテグリカルチャー株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	羽生 雄毅
創業地	日本
創業年	2015年
資本金	1億円
従業員数	24名
セクター	バイオ
ラウンド	シリーズA
資金調達額	2,100百万円

### 事業概要

- 動物の体内を模倣した革新的な低コスト細胞培養技術「CulNet（カルネット）システム」を独自開発し、動物由来細胞で構成される培養フォアグラや化粧品、素材、皮革など幅広い産業への展開を進めている
- 細胞農業オープンイノベーションプラットフォーム「CulNet®（カルネット）コンソーシアム」を主宰。培養液や装置など各領域の企業が参画してハードウェアや消耗品を開発し、細胞農業の標準サプライチェーンを構築することを目的としている。



### 資金調達の状況

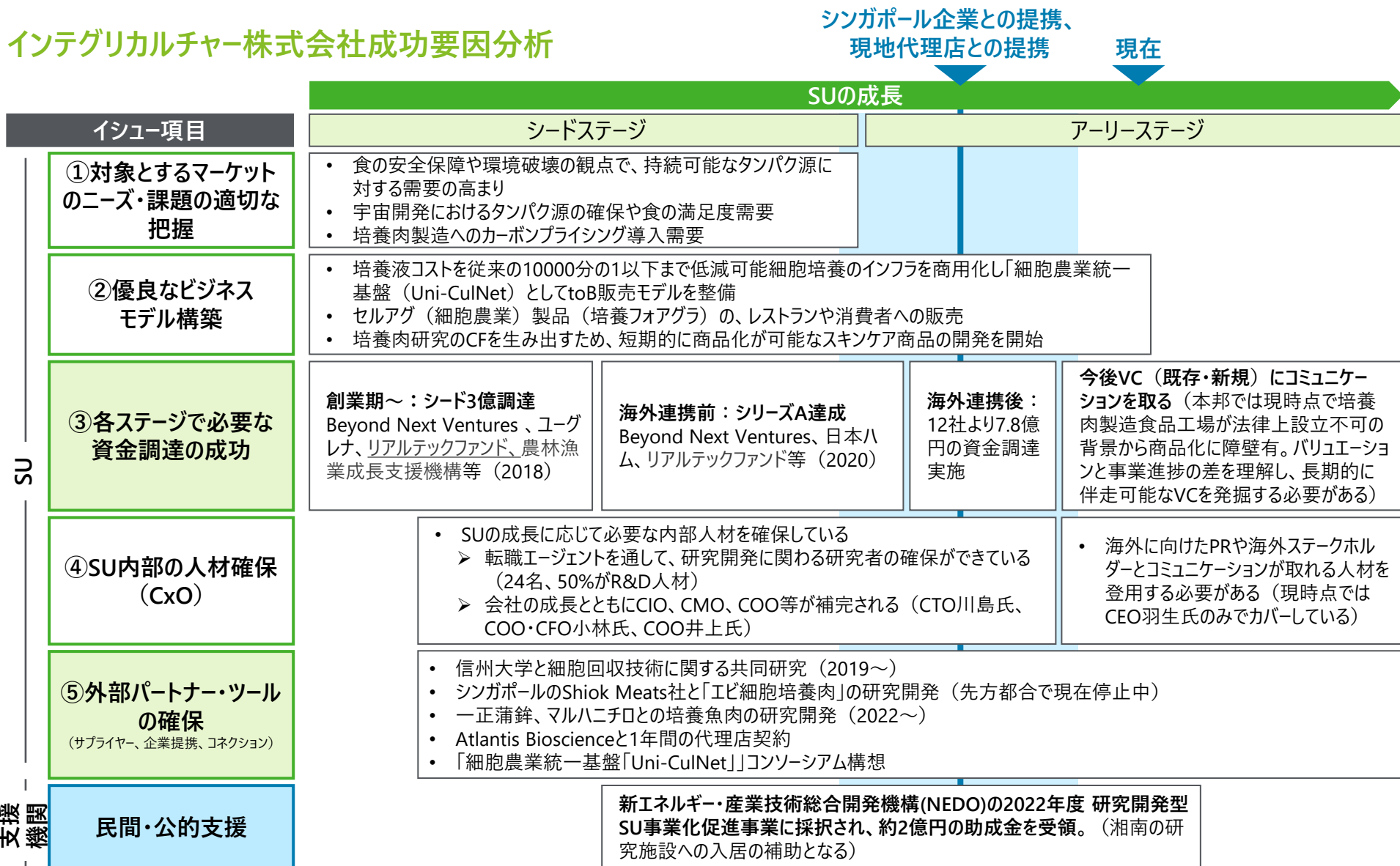
- 2018年 シードラウンド3億円調達  
リアルテックファンド、Beyond Next Ventures等
- 2020年 シリーズAラウンド約8億円調達  
Beyond Next Ventures、日本ハム株式会社、リアルテックファンド等
- 2021年 JETRO「令和3年度 中堅・中小企業輸出ビジネスモデル調査・実証事業補助金（フードテック）」に採択
- 2022年 シリーズA'ラウンド約7.8億円調達  
リアルテックファンド、Future Food Fund1号投資事業有限責任組合等
- 2022年 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）の2022年度「研究開発型スタートアップ支援事業（旧：研究開発型ベンチャー支援事業）／Product Commercialization Alliance（PCA）」に採択、約2.4億円助成

### 海外展開の状況

- 2023年シンガポールでの販売を開始。
  - 現地企業Atlantis Bioscience社と代理店契約を結び、受注販売を実施
  - シンガポールのShiok Meats社と「エビ細胞培養肉」の研究開発（先方都合で現在停止中）

# 培養肉商品化には法律的な障壁があり、長期的な研究開発とその資金が必要であるが、外部組織との共同研究やコンソーシアム構築によってルール形成と同時並行で進めている

## インテグリカルチャー株式会社成功要因分析





# 長期的な視点で生産許認可取得・商品化を目指すため、ランニングコストを賄うための エクイティ・補助金両面からの資金調達、研究開発パートナー獲得が成功を導いている

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## インテグリカルチャー株式会社成功要因分析

<b>成功要因</b>	<b>③各ステージで必要な資金調達の成功</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>政府の補助金に加えて、長期的視点で研究開発を支援する投資家へのアプローチを行った</li> </ul>	<b>⑤外部パートナー・ツールの確保</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>国内（信州大学、マルハニチロ等）および海外（Shiok meat）等との協業で研究開発を加速させ、海外での商業化機会も検討した</li> </ul>	<b>公的支援</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)の2022年度 研究開発型SU事業化促進事業に採択され、約2億円の資金援助を得た</li> </ul>
<b>背景</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>食の安全保障や環境破壊の観点で、持続可能なタンパク源に対する需要の高まりや、宇宙開発におけるタンパク源の確保や食の満足度需要、培養肉製造へのカーボンプライシング導入需要に着目。低コストでより多くの種類の動物由来細胞から培養肉を作る“細胞農業”で、持続可能な食の実現を目指す</li> <li>同社は、動物体内の細胞間相互作用を模した環境を擬似的に構築する装置で、細胞培養の大幅なコストダウンを実現する「CulNet System」を開発した</li> </ul>		
<b>課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本邦では培養肉生産工場が許可されていないため、最も商品化に近い国での事業可能性探索を行う必要があった</li> <li>商品化に至るまでは時間と資金を要することを理解の上で支援・協業ができる先を必要としていた</li> </ul>		
<b>取組内容</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>短期的に商品化可能でCFを生み出す化粧品の開発と並行で、将来の培養肉への期待を持ち続け支援してくれる投資家を根気強く探した</li> <li>即時の商品化が困難であることを踏まえ、政府のR&amp;D領域に特化した補助金事業に積極的に応募</li> </ul>	国内外で未商品化領域における共同研究パートナーを発掘した <ul style="list-style-type: none"> <li>信州大学と細胞回収技術に関する共同研究シンガポールのShiok Meats社と「エビ細胞培養肉」の研究開発（先方都合で現在停止中）</li> <li>一正蒲鉾、マルハニチロとの培養魚肉の研究開発</li> <li>Atlantis Bioscienceと1年間の代理店契約</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>NEDOの補助金に求められる具体的な技術シーズを活用した事業構想を策定</li> </ul>
<b>成果</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beyond Next Ventures、ユーグレナ、リアルテックファンド等から初期投資を得ており、その後のラウンドでも継続して資金調達に成功</li> <li>新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)の2022年度 研究開発型SU事業化促進事業に採択</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ステークホルダーを巻き込み、「細胞農業統一基盤「Uni-CulNet」」コンソーシアムを立ち上げた</li> <li>コンソーシアムにはCulNet systemの開発要素を体系化し、培養液、培養機器、生産技術、品質管理、製品加工の分野で試験的な共同技術開発企業が参加する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>NEDOの補助金が研究資金となる。また、より設備が整った湘南の研究所に入居が可能となる</li> </ul>
<b>望ましい公的支援</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>研究開発段階の事業に対する商品化支援、法律面のルール形成に向けた支援があること</li> <li>海外のパートナー候補や投資家への情報公開を目的として、SUの開発実績や活動を海外に情報発信できるプラットフォームの運営をすること</li> </ul>		

# ベトナム：株式会社One Terrace

# 株式会社One Terraceは、高度外国人材の紹介や先進国へのリソース提供を行うハイアリングテック企業であり、ベトナムを中心に東南アジア、インドにも進出している

## 株式会社One Terrace概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	石中 達也
創業地	日本
創業年	2017年
資本金	6,925万円
従業員数	約30名
セクター	HRテック
ラウンド	シリーズA
資金調達額	約3,000万円以上

### 事業概要

- 日本語が話せるベトナム人の就労機会を増やすことを目的に、高度外国人材紹介事業や外国人雇用支援事業の提供、外国人労働者向け人事管理システムの開発を行う
- 外国人への日本語教育にも力を入れており、留学生支援や、オンライン日本語スクールの運営も行っている



高度エンジニア直接採用  
サービス「チョクトリ」

### 資金調達の状況

- 2020年 シード資金 約2,825万円調達  
SBI CapitalBase提供のクラウドファンディング
- 2021年 シリーズA資金 (金額非公開)  
ENEOSイノベーションパートナーズ

海外進出資金

### 海外展開の状況

- 2017年 ホーチミンにベトナム法人を設立し、2ヶ月後に日本法人設立
- 2019年 ミャンマー法人設立
- 2020年 インド法人設立
- 2022年 ハノイに事業拠点設立
- 2023年以降 人口の多いインドネシア、フィリピン、カンボジア等東南アジアの他国への進出を視野に入れている



# 自社のプラットフォームに高度人材を集約する優良なビジネスモデルを構築したことにより、事業の多角化および海外への進出拡大に成功

株式会社One Terrace成功要因分析		日本法人設立 (2017.4)	ミャンマー法人設立 (2019.6)	インド法人設立 (2020.1)	ハノイ拠点設立 (2022.1)
		SUの成長			
イシュー項目		シードステージ		アーリーステージ	
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本語を話せるベトナム人の就労機会が少ないことに着目し創業。海外直接採用「チョクトリ」サービスを開発（2016.8）</li> </ul>			
	②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>外国人採用に特化したWebメディア「外国人採用ナビ」リリース（2019.3）</li> <li>就労ビザ取得・管理システム「Work Visa」をリリース（2019.9）</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>大学向け留学生広報支援サービス「DAIKOKAI」リリース（2020.9）</li> <li>オンライン日本語学校「ONE JAPANESE ランゲージスクール」を開始（2020.10）</li> </ul>	
	③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>SBI CapitalBase提供のクラウドファンディングにより2,825万円を調達（2020.3）</li> <li>ENEOSイノベーションパートナーズよりシリーズAの資金調達を実施（2021.7）</li> </ul>			
	④SU内部の人材確保 (CxO)	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業時はリファラル採用が主</li> <li>現在はHP等を通じた新卒採用・中途採用のほか、業務委託での日本語講師募集も実施している</li> </ul>			
	⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地の美容専門学校や大学と提携、日本語教育を開始（2017.5）</li> <li>マイナビとベトナム採用面接会を共催（2019.7）</li> </ul>			
支援機関	民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>就労ビザ取得・管理システム「Work Visa」が東京都中小企業振興公社「事業可能性評価事業」に採択（2018.5）</li> <li>東京都「青山スタートアップアクセラレーションプログラム」9期に採択（2019.11）</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>中小機構アクセラレーション「FASTAR」第4期採択（2021.2）</li> <li>東京都事業支援NEXs Tokyo「JUMP」採択（2021.11）</li> </ul>	

出所：同社へのインタビュー結果を基にDTT作成

# 高度外国人材の就労に係る情報の非対称性を商機と捉え、迅速にベトナム現地法人を設立、ベトナム国内外に信頼できるパートナーを獲得したことが成功要因だと考えられる

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## 株式会社One Terrace成功要因分析

<b>成功要因</b>	<b>①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>現地の高度人材の就労機会不足を商機と捉え、現地法人を設立することで迅速な情報収集を行い市場に参入。ベトナムを起点にアジア各国に事業を展開した</li> </ul>	<b>⑤外部パートナー・ツールの確保</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>知人の紹介、協業可能性のある企業との面談、イベント参加や現地訪問を重ねる等、自社の力で人脈を開拓し、信頼できるビジネスパートナーを得た</li> </ul>
<b>背景</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>高度外国人（日本語を話せるベトナム人）が日本で就労するための仕組みが整備されておらず、不適切な環境での就労、ブローカーによる就職詐欺等が社会問題となっていた</li> </ul>	
<b>課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベトナム国内のマーケットニーズや法規制等、現地の情報が不足していた</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>異業種からの新規参入であったため、同業種のコネクションが薄かった</li> </ul>
<b>取組内容</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業前に現地調査を行い、現地での新鮮かつ正確な情報発信が必要であると認識し現地法人を設立</li> <li>進学・就労希望者と受け入れ先のマッチング支援のため、日本法人を設立し日本での事業展開も同時に行う</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>知人の紹介、協業可能性のある企業との面談、日系企業が集まるイベントへの参加、現地日本語学校や大学のオーナーへの面会等、機会を積み重ねる中で、現地のビジネスに適したネットワークを構築した</li> <li>日本での公的支援（アクセラレーションプログラム、マッチングイベント等）も積極的に活用</li> </ul>
<b>成果</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2021年までに300名以上の高度外国人材を紹介</li> <li>採用率99%を実現</li> <li>アジア各地に現地法人を設立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マッチングイベントにおいて、顧客や実証実験の協力先を開拓</li> <li>銀行や自治体等とも連携し、事業範囲を拡大</li> </ul>
<b>望ましい公的支援</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地法人設立時に必要な情報提供、資金援助が望ましい</li> <li>信頼できるビジネスパートナーにアプローチできるようなマッチングの場の提供を求める</li> </ul>	

出所：同社へのインタビュー結果を基にDTT作成

**ベトナム：freecracy株式会社**

# freecracy株式会社は、採用領域のDX事業を複数展開するハイアリングテック企業であり、ベトナムの優秀なIT人材および企業向けのプラットフォームを基盤とした事業を手がける

## freecracy株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	国本 和基
創業地	日本
創業年	2018年
資本金	約8,000万円
従業員数	120名
セクター	HRテック
ラウンド	シリーズA
資金調達額	約5,000万円

### 事業概要

- マンパワーに依存した旧態依然の人材広告や人材紹介をユーザーフレンドリーに革新すべく、採用領域のDX事業を複数展開
- DX人材を対象にしたビジネスSNSプラットフォーム「freeC」を運営し、ベトナム企業を中心に2万5,000社、55万人からの登録を得る
- 「freeC」登録者のうち最上位層を先進国に開発リソースとして提供するラボ型/請負開発「DX Studio」事業も手がける



ビジネスSNSプラットフォーム「freeC」

### 資金調達の状況

- 2018年 エンジェル資金 約1,550万円調達 海外進出資金  
デジタルハリウッド、森田氏（Mile Share Founder）、藤田氏（BASE CTO）
- 2019年 シード資金 約4,000万円調達  
Carta Ventures, Assertive Investment
- 2020年 プレシリーズA資金（金額非公開）  
PERSOL Asia Pacific（現在は、PKSHA Technologyと東大松尾研究所が共同運営するアルゴリズムファンド2号へ移管）
- 2021年ブリッジラウンド（金額非公開）  
Luatsu、I-Glocal
- 2023年 シリーズA資金（金額非公開）  
本田圭佑氏、山本氏（Chatwork代表）、井戸氏（Anker Founder）

### 海外展開の状況

- 2018年 ホーチミンにベトナム法人設立
- 2022年 日本でITフリーランス向けエージェントサービスを運営する株式会社NK ASIAと資本業務提携を行い、ラボ型開発事業の日本における提供拡大を目指す
- 2023年以降 インドネシア等、東南アジア他国への進出も視野に入れている

# 優良なビジネスモデルを構築したことにより、安定した資金獲得、事業の継続成長 および多角化に成功した

## freecracy株式会社成功要因分析

イシュー項目		SUの成長	
		シードステージ	アーリーステージ
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業と人のミスマッチ、採用コスト効率の悪さ、DX人材の不足といった課題に着目し創業（2018.8）</li> </ul>	
	②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>把握したニーズに対して、就職SNSプラットフォーム「freeC」を開発し、企業と採用候補者のマッチングを支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ラボ型開発事業等への展開を通じて、人的アセットをベトナムや東南アジア国内だけでなく、日本を含む先進国へ提供し、当該国のDX化を支援</li> </ul>
	③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンジェルラウンドでデジタルハリウッド、森田氏（Mile Share Founder）、藤田氏（BASE CTO）から合計1,550万円を調達（2018.8）</li> <li>シードラウンドでCarta Ventures, Assertive Investmentから4,000万円を調達（2019.5）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2020年にプレシリーズAでPERSOL Asia Pacificから、2021年にブリッジラウンドでLuatsu, I-Glocalから、2023年にシリーズAラウンドで本田圭佑氏、山本氏（Chatwork代表）、井戸氏（Anker Founder）からと、定期的な資金調達に成功</li> </ul>
	④SU内部の人材確保（CxO）	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業時は、国本氏が卒業したIT経営者養成校の卒業生や、リファラル採用を行う</li> <li>創業後3年目に、プラットフォーム経由でCO-Founder &amp; CTOのJames氏が入社し、ビジネスが進化</li> <li>現在は、自社のプラットフォームを使用して人材確保を行っている</li> </ul>	
	⑤外部パートナー・ツールの確保 (サブライヤー、企業提携、コネクション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>GAコンサルタンツベトナム、Pasona Tech Vietnam等人材大手6社と業務提携（2018.10）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PERSOL Asia Pacificとの戦略的パートナーシップ構築（2020.5）</li> <li>ラボ型開発サービス提供においてNKC ASIAと提携（2022.9）</li> </ul>
支援機関	民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>JETRO主催のイベント等への参加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>（今後）SUが比較的自由に活動できる補助金の紹介、現地法人設立時の資金援助、税制優遇、CxOレベルの優秀な人材の紹介等が望ましい</li> </ul>

出所：同社へのインタビュー結果を基にDTT作成

# 採用領域のDX化ニーズを察知し、ベトナム向けに展開した自社プラットフォームを軸に日本等先進国向けの事業を拡大したことが成功要因だと考えられる

成功要因：

①

②

③

④

⑤

公的支援

## freecracy株式会社成功要因分析

成功要因	<b>②優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"><li>現地のIT人材を幅広く集客するプラットフォームの構築により、リソースを自社内に集約。採用仲介にとどまらず、自社で優秀層を抽出して先進国へ提供するといった、事業範囲の拡大に成功した</li></ul>	<b>③各ステージに必要な資金調達の成功</b> <ul style="list-style-type: none"><li>成長国であるベトナム市場の可能性と、日本国内向けに魅力的なビジネスモデルを掛け合わせることで、日本の個人投資家やVCから多額の資金を調達した</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>人材広告や紹介はアナログで、マンパワーに依存した旧態依然の形態であり、DXによる改革可能性が大きかった</li><li>企業と採用候補者がお互いにリーチしやすくなる、ユーザーフレンドリーなプラットフォームが求められていた</li></ul>	
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>日本とベトナムではビジネスモデルが大きく異なっており、ベトナム人が必要とするプロダクトへの情報が不足していた</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>起業当時はベトナムVCの数が少なく、現地銀行では実績のない外国人への融資を断られていた</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>リファラル採用や自社プラットフォームを通じて、優秀な現地のトップレベル人材を確保し、一緒に働くことで仲を深め、実情を聞いた</li><li>コンサル等外部組織にリサーチを委託するのではなく、地道にネットワークを構築し、現地の声を集めた</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>創業当時は個人担保や、国本氏が卒業したIT経営者養成校のコネクションをもとに資金調達</li><li>自社プラットフォームで集客した最優秀層を日本企業に提供することで、日本企業と協業機会を増やし、日本国内での認知を高め、日本の個人投資家やVCから資金調達可能な環境を構築</li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>プラットフォーム「freeC」はベトナム企業を中心に2万5,000社、55万人からの登録を得る</li><li>ラボ型開発では日本企業と業務提携</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>エンジェル、シード、シリーズA等、各ラウンドにおいて日本の個人投資家やVCから多額の資金調達に成功</li></ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>優秀な人材（CxOレベルを含む）の紹介、ベトナムの現役優秀層にアプローチできるようなコミュニティ作り、マッチングの場の提供を求める</li><li>SUが比較的自由に活動できる補助金の紹介、現地法人設立時の資金援助、創業期の税制優遇も望ましい</li></ul>	

出所：同社へのインタビュー結果を基にDTT作成

# インドネシア：株式会社RevComm



# 株式会社RevCommは、電話ブラックボックスの課題を解決するための音声解析AI電話「MiiTel」を開発し、同じ課題を抱えたインドネシアにいち早く進出した

## 株式会社RevComm概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	會田 武史
創業地	日本
創業年	2017年
資本金	-
従業員数	246名（インドネシア現地法人：32名）
セクター	情報通信（AI）
ラウンド	シリーズA
資金調達額	14M USD以上

### 事業概要

- AI×Voice×Cloudのソフトウェア / データベースを開発し、営業やコールセンター業務におけるトークの可視化とセルフコーチング、テレワーク化を実現する音声解析AI電話「MiiTel（ミーテル）」を提供している
- インサイドセールス用のウェブアプリケーションで、既にさまざまな大企業・中小企業・SU企業で導入され、定量・定性両面で成果を上げている
- 2021年からインドネシア市場に進出し、2023年に現地法人を設立した

出所：Crunchbase、同社[ウェブサイト](#)およびインタビュー結果を基にDTT作成



音声解析AI電話「MiiTel」

### 資金調達の状況

- 2018年 シード資金 約1,000万円  
ビズリーチ創業者ファンド
- 2020年 シリーズA資金 15億円調達 **海外進出資金**  
WiL Fund II, L.P.、KDDI Open Innovation Fund、ドコモ・イノベーションファンド、新生ベンチャーパートナーズ、DEEPCORE TOKYO、DNX Ventures等

### 海外展開の状況

- 2021年 現地販売代理店を通じて、インドネシア市場に進出
- 2023年 インドネシアにて現地法人を設立。今後米国、フィリピンにも進出する予定



# 市場ニーズを的確に把握しいち早くインドネシアに進出し、その後優秀な現地人材の確保や積極的なB2BのPRの活動等により現地の顧客獲得に成功している

## 株式会社RevComm成功要因分析

		インドネシアへ進出 (2021)	現地法人の設立 (2023)	現在
		SUの成長		
イシュー項目		シードステージ	アーリーステージ	ミドルステージ
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	ターゲットのペインポイント「電話営業」「顧客対応」のブラックボックス化を的確に把握し、自社製品・サービスに対して日本・インドネシア市場の高いニーズを確認した		
	②優良なビジネスモデル構築	把握したニーズに対して、SaaSのサブスクリプション型サービスを展開し、グローバル進出足掛かりとしてインドネシアに展開		<ul style="list-style-type: none"> <li>SaaSのサブスクリプション型サービス (MiiTel) を拡充し、Webinarの開催等によりB2BのPRを積極的に行う</li> <li>米国、フィリピンへの展開を図る</li> </ul>
	③各ステージに必要な資金調達の成功	ビズリーチより約1,000万円の資金調達を実施	2020年計14社よりシリーズAで総額15億円の資金調達を実施	SeriesB等で国内外の投資家からの資金調達を実施する予定
	④SU内部の人材確保 (CxO)	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロダクト開発を担っているAIエンジニアやCTO (平村 健勝氏) を確保した</li> <li>AIエンジニアをビズリーチを通じて確保した</li> <li>会社の成長とともにCEO Office、CTO、CPO等を確保した</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>エージェント、リファラル、ヘッドハンティング等でエグゼクティブ層の現地人材やスタッフを採用した</li> </ul>
	⑤外部パートナー・ツールの確保 <small>(サプライヤー、企業提携、コネクション)</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DXコンサルティング企業のIndustrial-Xと協業 (2021年)</li> <li>インドネシア有数のSaaS企業であるQiscus社との業務提携し、WhatsAppと音声解析AI電話MiiTelをワンストップで活用できることとなった (2022年)</li> <li>ワークス徳島人工知能NLP研究所と共同研究 (2023年)</li> </ul>		
支援 機関	民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本政策金融公庫から創業時の融資を受ける</li> <li>Google for Startups Acceleratorに選出された</li> <li>経産省のJ-Startupプログラムに採択され、海外展開を加速させる</li> </ul>		

# 優秀なローカル人材の確保、営業手法等のローカリゼーション化、また現地パートナーの獲得が主な成功要因だと考えられる

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## 株式会社RevComm成功要因分析

<b>成功要因</b>	<b>④SU内部の人材確保</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>現地にて優秀なローカル人材を確保し、会社の運営や営業手段等を日本の手法を参考にしつつローカライズ化することで、現地における顧客獲得の拡大に成功した</li> </ul>	<b>⑤外部パートナー・ツールの確保</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>協業先の候補に対し、相手が持っているサービス・ソリューションを見極め、相手にとって付加価値の高い自社の商品を提供することで、現地パートナーを獲得した</li> </ul>
<b>背景</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インドネシアでは2020年に「オムニバス法」によって法規制が緩和され、外資参入がよりしやすい環境になった</li> <li>インドネシアでは電話営業が盛んであるが、電話営業の可視化を行っている企業がなかった</li> </ul>	
<b>課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スパムの流行で電話営業のネガティブなイメージがあり、また、MiiTelの利点を企業向け（B2B）にPRする必要があった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地の営業スタイルに合わせた現地パートナーを探す必要があった</li> </ul>
<b>取組内容</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エージェント、リファラル、ヘッドハンティング等を通じて、優秀なエグゼクティブ層の現地人材を確保した</li> <li>現地人材により、多数のWebinarイベントを開催し、電話営業のメリットやMiiTelの紹介はもちろん、既に導入した企業を招き、利用経験のシェアも行った</li> <li>世代に合わせてSNSを活用し、顧客候補へアプローチした</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インドネシアではチャット営業（WhatsApp、Instagram等）が盛んであるが、チャットでアポイントを取り付けた上で電話での商談することが多いため、チャット営業の管理サービスを展開する現地企業（Qiscus社等）へアプローチした</li> <li>Qiscus社に対し、MiiTelの導入により、チャットだけではなく、電話での商談内容の可視化ができるという付加価値を提案した</li> </ul>
<b>成果</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>120社以上の現地企業に採用された</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022年にオムニチャンネルカンパセーションプラットフォーム等を提供するQiscusと営業活動の業務連携ができた</li> </ul>
<b>望ましい公的支援</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業期には融資支援スキームの拡大、海外進出時には顧客開拓の支援が望ましい</li> </ul>	

出所：同社ウェブサイトおよびインタビュー結果を基にDTT作成

# インドネシア：Terra Drone株式会社

# Terra Droneは、ドローンサービス企業として様々なドローン関連のソリューションを国内外に展開し、積極的な海外ドローン企業の買収により、世界トップのドローン企業まで成長

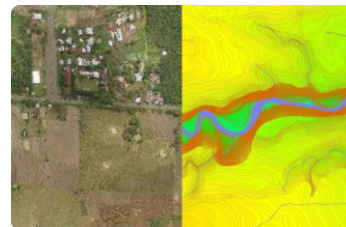
## Terra Drone株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	徳重 徹
創業地	日本
創業年	2016年
資本金	1億円
従業員数	550名（連結）
セクター	産業・エネルギー（ドローン）
ラウンド	シリーズC
資金調達額	126.6億円以上

### 事業概要

- 測量、点検、各種コンサルテーション、商業用ドローンの機体開発など幅広く事業を展開
- 空から、次の産業革命を起こす テラドローンは空撮、測量、点検、データ分析、運行管理などの産業向けドローンサービスを国内外で提供している
- 積極的に海外展開を行い、5カ国に拠点を置き、2022年にドローンサービス企業として世界2位に成長



TerraDroneサービスの一例

### 資金調達の状況

- 2021年 シリーズA資金 約15億円調達  
INPEX、NANTO BANK、Venture Labo Investment
- 2022年 シリーズB資金 約80億円調達 **海外進出資金**  
Tokyu Land、Mitsui & Co、国土交通省、SBI Investment、九州電力、Seika、Join、Venture Labo Investment
- 2023年 シリーズC資金 14M USD調達 **海外進出資金**  
Wa'ed

### 海外展開の状況

- 2017年 オーストラリアで子会社を設立
- 2017年 インドネシアのジャカルタに支店を設立
- 2019年 現地企業を買収し、Terra Drone Indonesiaを設立
- 2019年 Terra Drone Indiaを設立
- 2021年 オランダ企業を買収し、Terra Inspectioneering設立
- 2023年 Terra Drone Arabiaを設立
- 2023年 Uniflyを買収し、子会社化した
- 2023年 子会社Terra Drone Indonesiaを通じてAvirtech社の事業を買収。また、マレーシアでの事業展開をするための新法人 Terra Drone Agriを設立

# 現地企業の買収によりインドネシアに本格的に進出し、その後ローカリゼーションを積極的に進めることで現地での事業拡大およびプロダクトの多様化に成功している

## Terra Drone株式会社 成功要因分析



		SUの成長		
イシュー項目		シードステージ	アーリーステージ	レイトステージ
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	従来方法においてターゲットのペインポイント「安全性への懸念」「GPSへのアクセスができない」を的確に把握し、また建設業、石油業におけるDX推進が追い風になり、日本および海外においてドローンサービスの高いニーズを確認	世界におけるエアモビリティの高いニーズを的確に把握し、エアモビリティにおけるハード・ソフト・サービスと事業横断的な開発およびソリューションを提供	
	②優良なビジネスモデル構築	ドローン地図・測量技術を開発し、需要・収益構造等を検討した結果、海外にも事業を拡大	ドローンやエアモビリティのハード・ソフト・サービスを拡充し、 <b>現地企業の買収によるローカリゼーション</b> を積極的に進め、アジア、北米、欧州、中東市場へ事業拡大を図る	
	③各ステージに必要な資金調達の成功	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>シリーズAで3社から15億円の資金調達を実施</li> <li>シリーズBで8社から80億円の資金調達を実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シリーズCでアラムコのVCWa'edから14M USDの資金調達を実施</li> <li>近い将来IPOを実施する予定</li> </ul>
	④SU内部の人材確保 (CxO)	<ul style="list-style-type: none"> <li>技術開発責任者（塩澤 駿一氏）を確保</li> <li>Terra Motorsからトップレベルにおける人材を確保した</li> <li>十分なITエンジニア・技術者を確保した</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>会社の成長につれ、地域の事業統括部のトップを確保</li> <li>買収した現地企業のトップレベル人材を現地法人に起用した</li> <li>社内サイトやエージェント等を通じて現地の技術者とスタッフを確保した</li> </ul>	
	⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>「テラライダー技術」開発のため、早稲田大学との共同研究 (2018)</li> <li>JICAとの協力のもと、インドネシア被災地域の高精度地図を作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>KDDI、JAL、JR東日本、ウェザーニューズとの協業 (2020)</li> <li>現地法人とITB、PT Airborne Geophysics Indonesiaとの協業 (2020)</li> <li>国際石油開発帝石との協業(2021)</li> <li>空飛ぶクルマ事業で三井物産、三井物産エアロスペースとの業務提携(2021)</li> <li>現地法人と大手企業PT Pertaminaとの協業 (2022)</li> </ul>	
支援機関	民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>JICAのODAプロジェクトのグラントを獲得</li> <li>NEDOプロジェクト「ロボット・ドローンが活躍する省エネルギー社会の実現プロジェクト」に参加</li> </ul>	国土交通省傘下の官民ファンドである <b>海外交通・都市開発事業支援機構 (JOIN)</b> からの出資を受けた	

# 優良なビジネスモデルを構築できたこと、現地企業の買収によるローカリゼーションが進み、 現地投資家から資金調達ができることが主な成功要因だと考えられる

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## Terra Drone株式会社成功要因分析

成功要因	<b>②優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"><li>ドローンサービス企業としてハードウェア、ソフト、ドローン関連のソリューションを提供し、現地企業の買収や買収先の人材の活用によるローカリゼーションを進め、海外への事業展開に成功した</li></ul>	<b>③各ステージで必要な資金調達の成功</b> <ul style="list-style-type: none"><li>国内外においてドローン関連事業の多数の実績をもっており、都市航空交通技術の分野をリードし、また現地雇用の創出も評価され、シリーズCで進出先の投資家からの資金を獲得した</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>世界のドローンの市場規模は、2030年には546億USDの規模に成長すると予測されている</li><li>日本とインドネシア両国は「首都圏投資促進特別地域」(MPA)の協力覚書に署名するなど、インフラ整備分野で協力していくことで合意しており、今後も大型のODA事業が継続的に行われる見込み</li></ul>	
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>買収先として、優良な現地ドローン企業を見つける必要があった</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>インドネシア以外の国（中東）への進出には十分な資金を確保する必要があった</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li><b>独自でインドネシアにおけるドローンサービス企業をリスト化し、デューデリジェンスを実施</b></li><li>現地パートナー候補に対し、デモ依頼やインタビューも実施</li><li>CEOがたびたび現地を訪問のうえ、総合的な経営判断で現地のドローン企業の買収を決めた</li><li>買収先の現地人材を活用し、ローカリゼーションを進めてきた</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>東南アジア（インドネシア）や中東においてドローン関連事業を積極的に実施</b></li><li>現地ドローン企業の買収により、Terra Drone IndonesiaやTerra Inspectioneering等を設立し、買収先の現地人材も維持・活用した</li><li>運航管理システムプロバイダーのリーディングカンパニーUnify社を子会社化し、ドローンや空飛ぶクルマの運航管理事業を拡大</li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>現地企業Aero Geosurveyを買収することで現地法人を設立し、ローカリゼーション等によりインドネシアでの売上を買収前に比べて10倍に拡大した</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>上記の取り組みが評価され、2023年にWa'edの資金調達に成功し、Terra Drone Arabiaを設立した</li></ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>創業期には資金の援助スキーム、海外進出時には進出先の政府に対するドローン関連政策策定への支援が望ましい</li></ul>	

出所：同社ウェブサイトおよびインタビュー結果を基にDTT作成

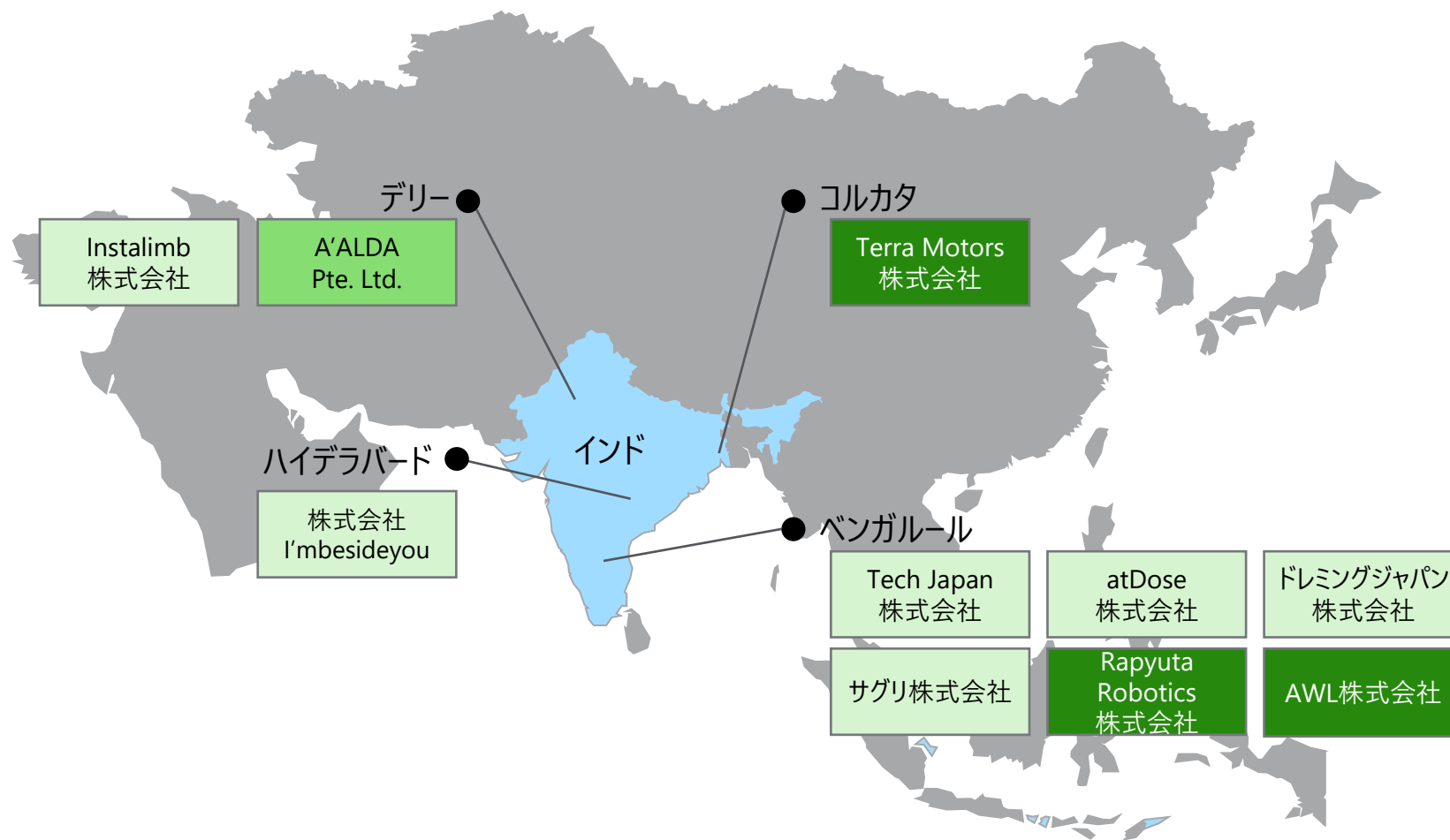
## 2-2. インド



# インド

## 成功事例の紹介（進出先および日系SU名）

□ シード・アーリー □ ミドル ■ レイト以降






# インド市場進出において、すべての 이슈が重要であるが、特に投資家からの出資・支援や、SU内部にネットワークを持つ人材を確保すること、現地パートナーとの協業が重要である

## SU成功事例から得られた主要インサイト

凡例： スタートアップ名

イシュー項目	 得られたインサイト
①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>経営判断ができる人材</u>による現地マーケットの把握が重要</li></ul> <div style="display: flex; justify-content: flex-end; gap: 10px;"><span data-bbox="1452 505 1694 548">Tech Japan株式会社</span><span data-bbox="1721 505 1964 548">Terra Motors株式会社</span></div>
②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>現地で経営判断を適宜行い、より収益性のあるビジネスモデル</u>へのアップデートが有効</li></ul> <div style="display: flex; justify-content: flex-end; gap: 10px;"><span data-bbox="1189 666 1431 709">サグリ株式会社</span><span data-bbox="1452 666 1694 709">Instalimb株式会社</span><span data-bbox="1721 666 1964 709">Rapyuta Robotics株式会社</span></div>
③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>目的を共にする投資家からの出資・伴走支援、シナジーのある事業会社からの出資</u>が有効</li></ul> <div style="display: flex; justify-content: flex-end; gap: 10px;"><span data-bbox="1189 829 1431 872">atDose株式会社</span><span data-bbox="1452 829 1694 872">A'ALDA Pte. Ltd.</span><span data-bbox="1721 829 1964 872">Terra Motors株式会社</span></div>
④SU内部の人材確保 (CxO)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>現地の知見・ネットワークのあるマネジメント人材の獲得</u>が重要</li></ul> <div style="display: flex; justify-content: flex-end; gap: 10px;"><span data-bbox="658 991 901 1033">atDose株式会社</span><span data-bbox="928 991 1170 1033">株式会社'mbesideyou</span><span data-bbox="1189 991 1431 1033">A'ALDA Pte. Ltd.</span><span data-bbox="1452 991 1694 1033">AWL株式会社</span><span data-bbox="1721 991 1964 1033">Rapyuta Robotics株式会社</span></div>
⑤外部パートナー・ツールの確保	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>既存の製品/サプライチェーンを持つ日本企業との協業・提携</u>が有効</li></ul> <div style="display: flex; justify-content: flex-end; gap: 10px;"><span data-bbox="658 1153 901 1196">Tech Japan株式会社</span><span data-bbox="928 1153 1170 1196">ドレミングジャパン株式会社</span><span data-bbox="1189 1153 1431 1196">サグリ株式会社</span><span data-bbox="1452 1153 1694 1196">Instalimb株式会社</span><span data-bbox="1721 1153 1964 1196">AWL株式会社</span></div>
民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 進出リスク・事業コストが高いと考えられている国・地域は、<u>複数の海外展開補助事業</u>を活用した<u>進出検討の基礎調査・実証事業</u>が有効</li></ul> <div style="display: flex; justify-content: flex-end; gap: 10px;"><span data-bbox="1452 1326 1694 1369">サグリ株式会社</span><span data-bbox="1721 1326 1964 1369">Instalimb株式会社</span></div>

# インド：Tech Japan株式会社

# Tech Japan株式会社は、高度人材を輩出するトップ大学IIT/IIMと関係構築のうえ、インドの高度人材を獲得したい日本企業のニーズに着目した採用プラットフォームを展開している

## Tech Japan株式会社概要

### 基礎情報

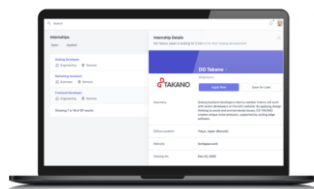
項目	詳細
代表者	西山 直隆
創業地	日本
創業年	2019年
資本金	N/A
従業員数	50名程度（内訳不明）
セクター	HR Tech領域
ラウンド	シード
資金調達額	非公開

### 資金調達の状況

非公開

### 事業概要

- 日本企業の高度デジタル人材確保に貢献するためインド工科大学（IIT）と連携し企業として日本企業が効果的かつ効率的に採用を行うためのプラットフォーム：Tech Japan Hub、Tech Japan JobおよびTech Japan Labを運営
- IITからの採用を中心としたダイレクト・リクルーティングサービスのプロダクト開発体制拡大と、インド政府およびIITを含むインド最高峰の大学群等との連携強化を視野に入れ、現地法人を設立



Tech Japan Hubのイメージ

出所：INITIAL、同社ウェブサイト

### 海外展開の状況

- 2019年 IITハイデラバード校とMoUを締結
  - 日本のSUでのインターンシップ、人材採用の促進に合意
- 2021年 IIT・インド経営大学院（IIM）と連携し、人材採用プラットフォーム“Tech Japan Hub”サービスの提供を開始
- 2023年 ベンガルールにインド法人を設立

# 日本企業の優秀なインド人エンジニア人材へのニーズを把握し、適切な外部パートナーとの連携による人材プールの獲得に成功している

## Tech Japan株式会社成功要因分析

インド進出  
(2023年) 現在

		SUの成長	
		シードステージ	
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>CEO自身が、前職の日本のSUの海外展開支援への従事を通して、海外展開を担う優秀なエンジニア人材の獲得へのニーズを把握</li> <li>日本におけるテック系人材不足に着目し、優秀なインド人人材を獲得したいという日本企業のペインポイントに着目</li> </ul>	
	②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>2020年、JETROと協同で実施した「在日インド高度人材の実態調査」において人材獲得の課題をより公的な調査として発表、アピールすることで顧客開拓を実施</li> </ul>	
	③各ステージに必要な資金調達の成功	非公開	
	④SU内部の人材確保 (CxO)	<ul style="list-style-type: none"> <li>2019年、元ソニー・インドニア・ソフトウェア・センター社長、NASSCOM日本委員長も務める武鍵氏がアドバイザーとして参画</li> <li>2019年、IITハイデラバード校の教授を務める片岡氏をアドバイザーとして獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業プロダクト開発のため、自社の採用プラットフォームを介してエンジニアの採用活動を実施</li> <li>プロダクトの責任者を務めるCPOもIIT出身者であり、多くのIIT卒業生の採用に成功</li> </ul>
	⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクショ)	<ul style="list-style-type: none"> <li>2019年、ハイデラバード校とMoUを締結し日本のSUでのインターンシップ、人材採用等の促進に合意</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2021年、同社の中核事業であるインド高度人材紹介サービスプラットフォームである“Tech Japan Hub”の提供開始のため、IIT、IIM複数校と連携</li> </ul>
支援機関	公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業庁「モノづくり補助金」のグラントを獲得、日本政策金融公庫からの借り入れ等公的機関からの資金調達を実施</li> <li>JETROと連携し調査事業を実施することで、事業展開における顧客からの信頼の獲得と自社事業のプロモーションを実施</li> </ul>	

# マーケットのニーズを的確に分析し日本企業のペインポイントを把握したこと、インドトップ大学とパートナーシップを確立したことが成功要因である

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## Tech Japan株式会社成功要因分析

成功要因	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握 <ul style="list-style-type: none"><li>日本におけるテック系人材不足に着目し、IIT/IIM等のトップ大学の優秀なインド人人材を獲得したいという日本企業のペインポイントを把握した</li></ul>	⑤外部パートナー・ツールの確保 <ul style="list-style-type: none"><li>インドトップ大学と連携に成功し、日本企業がインドの優秀な人材を獲得するためのプラットフォーム形成に必要な高度人材リソースを獲得した</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>創業者の前職での経験を通じ、日本のSUが人材獲得に苦戦している現状を目の当たりにした</li><li>日本におけるテック系人材の不足が顕在化し、企業の海外展開を担う優秀なエンジニア・マネジメント人材の獲得へのニーズが拡大した</li></ul>	
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>日本企業が求めるインド高度人材像の解像度を上げる必要があった</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>インドトップ人材を輩出するIIT/IIMへの複雑な採用プロセスを解消する「インド高度人材採用プラットフォーム」を作成する必要があった</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>2020年「在日インド高度人材の実態調査」をJETROと協同で実施し、インドの優秀な人材の活躍ぶりを分析した</li><li>経産省主催の「日本企業によるインド採用ワーキング・グループ」を通じてインドの主要大学、日本企業との間でインド人人材の活用方法・課題についての議論を促進した</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>2019年、ハイデラバード校とMoUを締結し日本のSUでのインターンシップ、人材採用等の促進に合意した</li><li>2021年、同社の中核事業であるインド高度人材紹介サービスプラットフォームである「Tech Japan Hub」の提供開始のため、IIT、IIM複数校と連携した</li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>日本企業の求めるインド高度人材のイメージが明確化され、採用される学生側、採用する日本企業側双方が利用したいと思える「インド高度人材採用プラットフォーム」の開発に取り組んだ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>2022年にインドのトップ学生をダイレトリクルーティングする「インド高度人材採用プラットフォーム」としてTech Japan Hubの稼働を開始した</li><li>Tech Japan Hubはローンチ2年未滿で登録者数が7,000人を超え、提供校の就職学年学生3人に1人以上に利用されるまで拡大した</li></ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>海外での事業展開に欠かせない、現地のステークホルダーや取引先の発掘のための、現地連携先の紹介が望まれる</li><li>日本のSUは海外での知名度がないため、進出先の国での知名度の向上のためのマーケティング支援が望ましい</li></ul>	

**インド：atDose株式会社**

# 日本と比較して医療機器規制の少ないインド市場におけるモバイル型投薬・点滴デバイスを販売するというリ버스・イノベーションに取り組んでいる

## atDose株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	中村 秀剛
創業地	日本
創業年	2017年
資本金	8,575万円
従業員数	10名程度（社外専門家含む）
セクター	医療テック
ラウンド	シード
資金調達額	265百万円

### 事業概要

- 従来行われてきた、がんなどの重篤な病気の治療方法を根本から変える投薬のプラットフォームづくりを目指し、局所・微量投与可能な「atDose Core」等の革新的な医療機器を開発・提供
- 横浜市で創業し、川崎市のインキュベーション施設「かわさき新産業創造センター（KBIC）」に入居
- 経産省の「始動 Next Innovator」をはじめ、新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）、日本医療研究開発機構（AMED）、横浜市等、複数の公的機関プログラムに参加



atDose Core

### 資金調達の状況

- 2020年 シード資金 5,500万円

デフタ・キャピタル（DEFTA Healthcare Technologies, L.P.）、個人投資家（非公開）

- 2021年 シード資金 4,000万円

海外進出資金

デフタ・キャピタル（DEFTA Healthcare Technologies, L.P.）からの追加出資

※下線部は重複する投資家

### 海外展開の状況

- 2019年 顧問のジーバナンダム氏と共に訪印
- 2022年 ベンガルールにインド法人を設立
  - 日本等の先進国では医療器材規制が厳しい一方で、新興国であるインドでは規制が比較的緩やかであることを踏まえ、リ버스・イノベーション（新興国で開発した商品を先進国市場へも展開していく取組）を企図しインド市場に進出
- 2023年 現地医療機関・コンサルと共同開発契約の締結

# 創業期にリード投資家と出会い、必要な資金を継続的に調達していることに加え、内部人材として、インド市場にコネクションを持つ人材を採用することに成功している

## atDose株式会社成功要因分析

インド進出  
(2022年) 現在

		SUの成長			
		シードステージ			
イシュー項目					
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>インドにおけるがん治療市場の拡大とともに、モバイル型投薬・点滴デバイスへの需要も伸びる可能性を見込む</li> <li>日本の医療機器の規制は多い一方、インドではディスラプティブな医療機器市場の開拓余地を見込み、リバース・イノベーションを企図</li> </ul>			
	②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>革新的な医療器材であるため、保守的な医療従事者への販路開拓に苦戦しつつ、マーケット開拓に取り組む</li> </ul>			
	③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>2020年、同社の入居する川崎市インキュベーション施設のピッチイベントで知り合ったデフタ・キャピタルをリード投資家として5,500万円の資金を調達</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デフタ・キャピタルの社外取締役によるメンタリング・サポートを受ける</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2021年、既存株主であるデフタ・キャピタルから4,000万円の資金を調達</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外投資家による資金調達を模索</li> </ul>
	④SU内部の人材確保 (CxO)	<ul style="list-style-type: none"> <li>2017年、現CTOと共に創業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2019年、インド市場をよく知るインド人材を特別顧問に迎える</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>2022年、ブネの医療産業とのネットワークを有し、ITおよびインド×日本ビジネスの知見があるインド人人材をインド法人COOとして採用</li> </ul>
	⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクション)		<ul style="list-style-type: none"> <li>同社の特別顧問のジーバナダム氏の紹介で現地企業等と関係を構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>JETROを介してインドのマッチングイベントやピッチイベントに参加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Biotechnology Industry Research Assistance Council (BIRAC) の実施するgrant資金を申請中</li> </ul>
支援機関	公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>2017年、経産省「始動 Next Innovator」によりシリコンバレーに渡航</li> <li>2019年、横浜市「The Springboard™ Program in Yokohama」に参加し海外市場開拓に目を向ける</li> <li>2019年、NEDO「研究開発型ベンチャー支援事業」採択</li> <li>2021年、JETRO「スタートアップ・エコシステム形成推進事業」に参加</li> <li>2022年、AMED「医療機器等研究成果展開事業」に採択</li> </ul>			



# リード投資家に出会い、インド市場への展開資金と経営支援を受けたことや、インド進出の足掛かりになるキーパーソンを獲得したことが成功要因である

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## atDose株式会社成功要因分析

<b>成功要因</b>	<b>③各ステージに必要な資金調達の成功</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>リード投資家に出会い、インド市場への展開資金と投資家による継続的なメンタリング・サポートを獲得した</li> </ul>	<b>④SU内部の人材確保</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>創業期にインド進出の足掛かりになるキーパーソンに出会い、インド進出後には事業展開を担う人材を獲得した</li> </ul>
<b>背景</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>同社の開発したモバイル型投薬・点滴デバイスはがん治療に有効であり、インドにおいてはがん治療市場の拡大が見込まれている</li> <li>日本の医療機器の規制は多い一方、インドでは比較的規制が緩く、革新的な医療機器市場の開拓余地が存在（リバース・イノベーションの可能性）</li> </ul>	
<b>課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本市場への展開を視野に入れていたが、厳しい医療機器規制というハードルに直面していた</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外市場への進出には、現地の医療機器市場を理解し、現地関係機関との関係構築をする必要があった</li> </ul>
<b>取組内容</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2019年、“The Springboard™ Program in Yokohama”に参加し海外市場開拓に目を向けた</li> <li>川崎市インキュベーションセンターに拠点を設立し、そのピッチイベントへの参加を通じて、リード投資家であるデフタ・キャピタルとの関係構築を進め、インド市場展開のための資金調達とメンタリング・サポートを受けた</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業者自身のネットワークを活かし、インド進出前にインド市場に精通したインド人人材を特別顧問に迎える</li> <li>創業後の様々なネットワークにより、ITの知見およびインド×日本でのビジネス経験を有する人材をインド現地法人のCOOとして採用する</li> </ul>
<b>成果</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業期にリード投資家に出会い、インド進出にあたる資金調達に成功した</li> <li>リード投資家からの継続的なメンタリング・サポートを受け、2022年にベンガルールに現地法人の設立に成功した</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業期にインド市場進出につながるキーパーソンに出会い、その後の市場分析と現地での事業展開を担うCOOの獲得に成功した</li> </ul>
<b>望ましい公的支援</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外展開を狙うSUへ、海外展開に重要となる現地の市場に精通し現地ネットワークを有するキーパーソンを紹介する</li> <li>これまでの海外進出のビジネスモデルとは異なる「リバースイノベーション」型ビジネスの実現を支えるために国内実績にこだわらない支援を実現する</li> </ul>	

**インド：株式会社I'mbesideyou**

# 動画をAIによってマルチモーダル解析し、オンラインコミュニケーションを可視化するサービスを展開している。グローバル展開を見据え、インドでの技術開発・市場参入を目指している

## 株式会社l'mbesideyou概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	神谷 渉三
創業地	日本
創業年	2020年
資本金	1,117万円
従業員数	15名程度（インド8人、日本7人）
セクター	AI
ラウンド	シード
資金調達額	265百万円

### 事業概要

- 動画をAIによってマルチモーダル解析（表情・視線・顔の向き・音声などの複合解析）することで表情や視線、音声や脈拍等からオンラインコミュニケーションのサポートを行うサービスを開発・提供
- 国際特許250件以上を出願済等独自のAI解析技術を有しており、SXSW（サウスバイサウスウエスト）\*2022のファイナリストにも選定
- インド最難関と言われるIIT/IIMからインターンシップを募集するなど、グローバル展開を見据えた人材戦略を展開



AI感情解析ダッシュボードのイメージ図

### 資金調達の状況

- 2021年 シード資金 11,500万円  
日本政策金融公庫、Beyond Next Ventures

海外進出資金

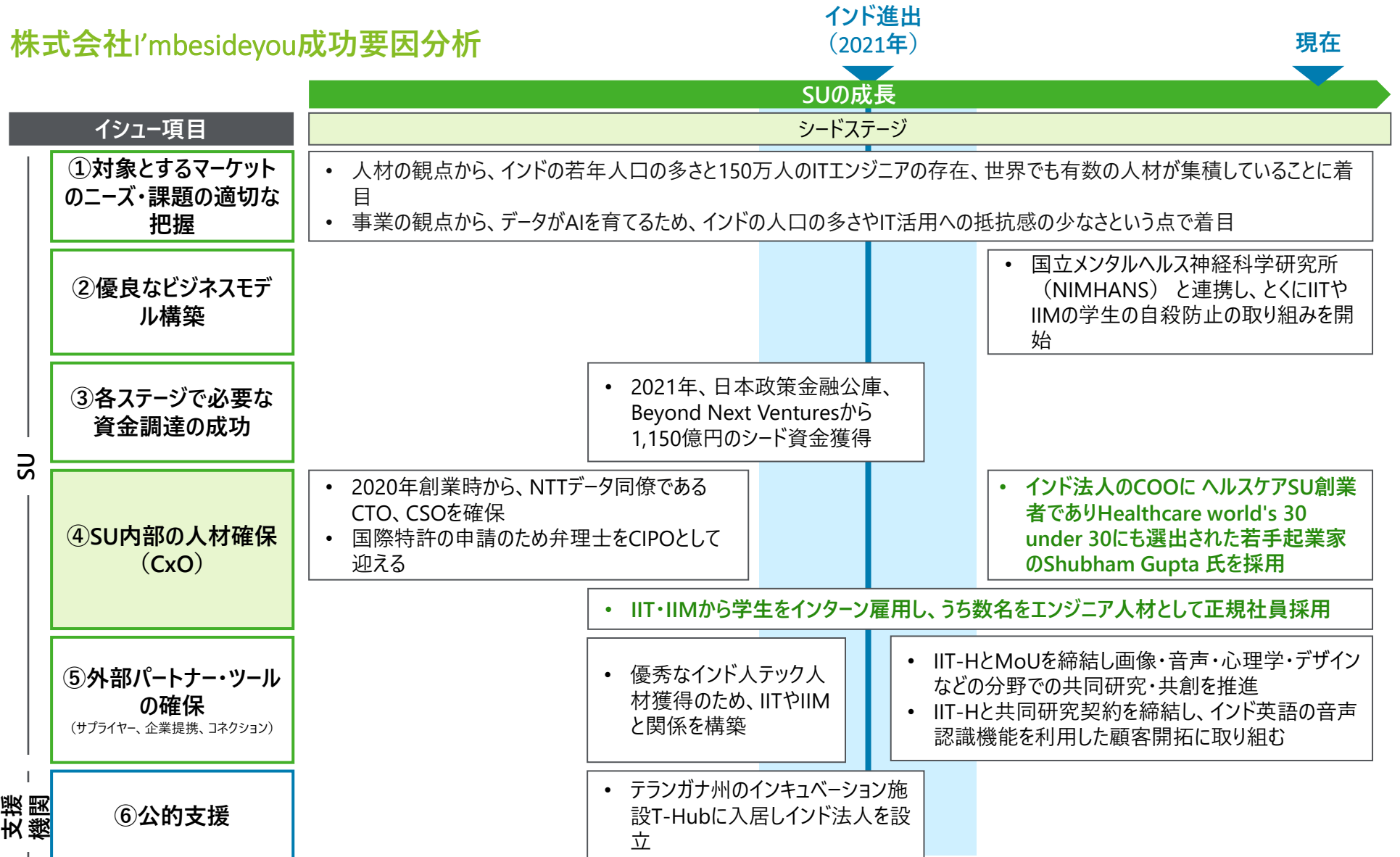
### 海外展開の状況

- 2021年 ハイデラバードにインド法人を設立
  - T-Hub（ハイデラバードのインキュベーション施設）に入居
  - インド工科大学ハイデラバード校（IIT-H）とのMOUを締結
  - インターンシップ等人材採用での連携に加え、技術分野での共同研究の推進に合意
- 2022年 IIT-Hと共同研究契約を締結
  - IIT-Hが開発したインド英語の音声認識エンジンをl'mbesideyou社に独占的に供給
  - 今回のインド英語音声認識エンジンを活用することで、インドでのサービス展開時に、より精度の高い発話内容の理解を実現し、オンライン教育や企業内での1on1などのコミュニケーションの改善の効果が期待される

\*毎年3月に米国テキサス州オースティンにて開催される世界最大級の複合フェスティバル。SXSW PitchはSUの登竜門としてられる

# IITおよびIIMの学生をインターンシップ採用のうえ正式雇用することで、即戦力となる優秀な人材を獲得するとともに、著名な現地SU起業者の採用に成功している

## 株式会社'mbesideyou成功要因分析



# インドトップ大学の学生のインターン採用を通じて優秀なエンジニア人材を獲得し、グローバル展開を加速させるためのトップエリート・エンジニア集団を形成したことが成功要因である

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## 株式会社'mbesideyou成功要因分析

成功要因	<b>④SU内部の人材確保</b> <ul style="list-style-type: none"><li>IIT/IIM等のインドトップ大学の学生のインターン採用を通じて優秀なエンジニア人材を獲得し、グローバル展開を加速させるためのトップエリート・エンジニア集団を形成した</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>インドは若年人口が非常に多く、エンジニア人材も豊富であることに加え、世界でもトップレベルの人材が集積していた</li><li>インドの人口の多さやテクノロジー活用への寛容な社会性が、AIによる動画解析技術の開発に欠かせないデータの収集に適していた</li></ul>
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>米国市場を含むグローバル市場への展開を目指すため、進出の足掛かりとなる人脈の形成と製品のグローバル市場への適合のための研究開発に取り組む人材を獲得する必要があった</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>コロナ禍であったにもかかわらず、IITとの関係を構築し優秀なインド人テック人材を獲得するため、インドに赴きIITに直接ピッチを行い面談を実施した</li><li>日本-インドのフルリモートワークによる働き方や、最先端のAI技術開発への従事等の魅力を伝えるため、IIT各校を直接訪問しインターン採用説明会を実施した</li><li>インド法人のCOOにヘルスケアSU創業者でありEntrepreneur Under 35 Indiaにも選出された著名な若手起業家を採用し、注目度を高めた</li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>2022年には9,500人のインターンへの応募があり、さらに2023年には1万人超の応募を受けることとなり、IIT学生の就職先として有名になった</li><li>IITの優秀なインターン生の中から、さらに厳選した人材のみを正規雇用することで、社員の3分の2がIITの卒業生という世界のトップエリート・エンジニア集団の形成に成功した</li></ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>グローバル市場を目指すSUに必要なグローバルエリートの雇用に必要な資金援助や、有望で厳選されたSU数社への多額の政府資金の投資等、シリコンバレーにおけるエコシステムから輩出されるSUと戦える環境を整えることが望ましい</li></ul>

# インド：ドレミングジャパン株式会社

# 銀行口座を持たない人が給与を電子マネーで即時受け取ることができる、勤怠管理・給与計算・給与振込までをワンストップで管理できるシステムを開発・展開している

## ドレミングジャパン株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	高崎 義一
創業地	日本
創業年	2015年
資本金	9,600万円
従業員数	N/A
セクター	フィンテック
ラウンド	シード
資金調達額	4億円 ※非公開情報

### 事業概要

- 世界には銀行口座を持っていない成人が3人に2人いるという社会課題に着目し、勤怠管理・給与計算・給与振込までをワンストップで管理し、働いた分の給与をいつでも受け取れる機能も搭載したOEM「Doreming」サービスを開発・提供
- 貧困と格差を減らす社会貢献事業を世界で展開することをビジョンに、サウジアラビアで事業を展開しつつ、ベトナム、インドなどの新興国での事業展開に取り組む
- 前身である株式会社キズナジャパンからスピンオフして設立され、その後両社合併



Doremingのイメージ

### 資金調達の状況

- 2016年 シード資金 金額非公開  
Level39
- 2017年～現在 シード資金 4億円  
日本政策金融公庫からの借り入れ

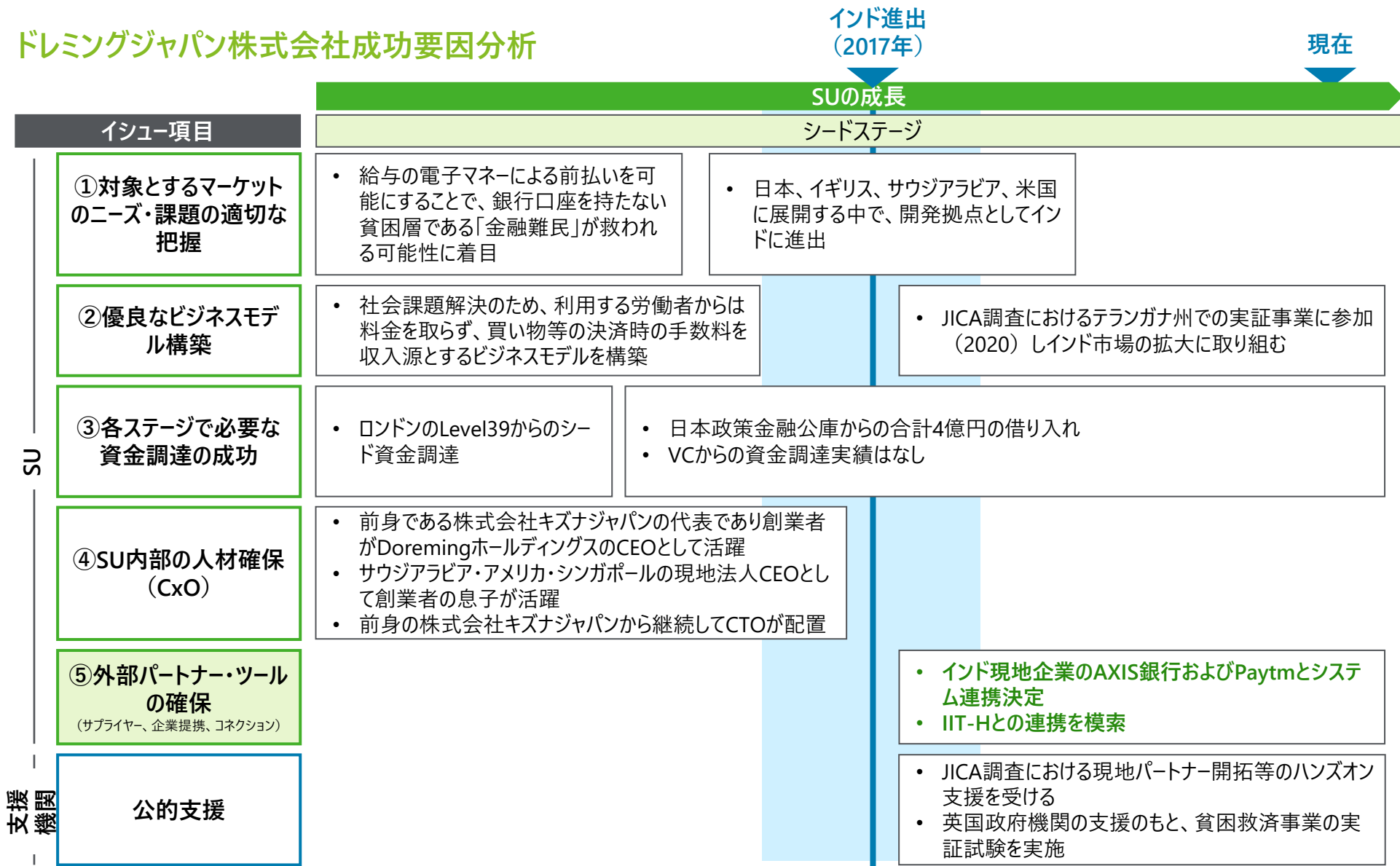
海外進出資金

### 海外展開の状況

- 2017年 ベンガルールにインド法人（Doreming Services Private Limited）設立
  - Doreming Payシステムの開発拠点
- 2022年 インドテランガーナ州 ハイデラバードで実証実験開始決定
  - AXIS銀行（インドで3番目に大きい銀行）およびPaytm（4億人以上の利用者）とシステム連携決定
- 2023年 ハイデラバード事業の本格開始

# 市場への参入を目指し、大手インド銀行や現地フィンテック企業との戦略的なパートナーシップの構築に成功している

## ドレミングジャパン株式会社成功要因分析





# インド現地大手の銀行およびフィンテック企業と連携しており、自社のシステムの販路開拓に重要となる外部パートナーを獲得しているが成功要因である

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## ドレミングジャパン株式会社成功要因分析

成功要因	<b>⑤外部パートナー・ツールの確保</b> <ul style="list-style-type: none"><li>インド現地大手の銀行およびフィンテック企業と連携しており、自社のシステムの販路開拓に重要となる外部パートナーを獲得している</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>銀行口座を持たない金融難民の存在に着目し、勤怠管理・給与計算・給与振込までをワンストップで管理し、働いた分の給与をいつでも受け取れる機能も搭載したOEMサービスをイギリス・サウジアラビア・ベトナムで展開</li><li>インドは当初研究開発拠点として進出し、販路開拓にも取り組む</li></ul>
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>インド市場への参入にあたりOEMシステムの販売先となる現地企業の開拓が必要であった</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>2022年、JICA調査「インド国スタートアップエコシステムおよび日印連携強化策にかかる情報収集・確認調査」の一部として実施された実証事業に参加し、テランガナ州政府およびJICAコンサルタントよりインド現地パートナー開拓のためのハンズオン支援を受けた</li><li>貧困と格差を減らす社会貢献事業を世界で展開するというビジョンを国際会議等で発表し、企業名および事業の認知度の向上に取り組んだ</li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>インド最大手銀行の一つであるAxis Bankとの連携に成功した</li><li>インド現地最大手のフィンテック企業であり、利用店舗数は2,100万カ所、利用者数は約3億3,300万人のユーザーを有するPaytmとの連携により、顧客アクセスの確保に成功した</li></ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>海外展開を狙うSUが海外展開先で有力な外部パートナーと出会えるよう、外部パートナーの紹介や日本のSUの露出の機会を増加させる</li></ul>

# インド：サグリ株式会社

# 衛星データにより、インド農家データを収集し、金融機関へ展開して与信創造を支援。更に、データ基盤を構築して、衛星データによる土壌解析を通じて「施肥の最適化」「環境再生型農業」に取り組んでいる

## サグリ株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	坪井 俊輔
創業地	日本
創業年	2018年
資本金	17,400万円（資本準備金含む）
従業員数	17名（インド2人、シンガポール2人、日本13人）
セクター	アグリテック
ラウンド	シリーズA
資金調達額	155百万円

### 事業概要

- 農家の農地情報、予測収穫量、収穫最適時期などを衛星データから算出し、マイクロファイナンス企業などの金融機関にレポートとして販売。農家は資材などの購入資金を調達でき、金融機関は与信管理できるため、双方にメリットがある
- データによる与信創造に加えて、衛星データと機械学習技術を用いた土壌解析による最適施肥設計や脱炭素に貢献するカーボンファームिंगもパートナーと推進
- 更に、データ基盤を構築して、衛星データによる土壌解析を通じて「施肥の最適化」、「環境再生型農業」を実施



衛星データ画像

### 資金調達の状況

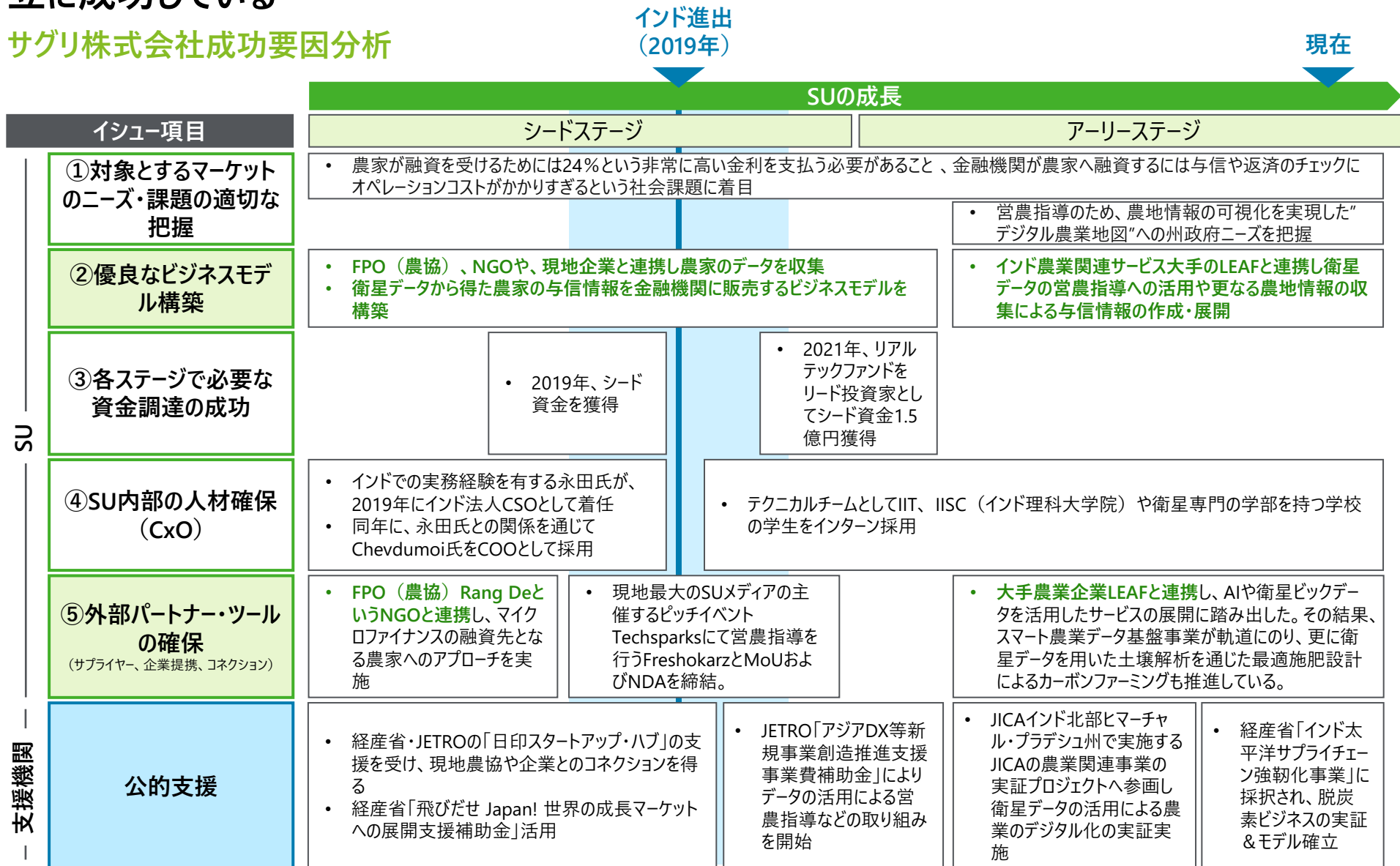
- 2019年 シード資金 海外進出資金  
株式会社アラン・プロダクツ花房弘也氏、株式会社グローカリンク
- 2020年 アジアDX等新規事業創造推進支援事業費補助金  
経産省
- 2021年 シード資金 15,500万円  
リアルテックファンド（リード投資家）、みなとキャピタル株式会社、池田泉州キャピタル株式会社、株式会社広島ベンチャーキャピタル、ひょうご神戸スタートアップファンド、他エンジェル投資家

### 海外展開の状況

- 2019年 経産省の施策のもとJETROベンガルール事務所に設立された日印のSU連携を促進するためのプラットフォーム「日印スタートアップハブ」を活用した、第一号の進出事例としてインド現地法人「Sagri Bengaluru Private Limited」を設立  
FPO（Farmer Producer Organization）、Rang DeインドNGOと連携し実証事業を実施
- 2020年 インド現地企業Freshokartzと連携し、アジアDX等新規事業創造推進支援事業を実施
- 2021年 インド北部ヒマーチャル・プラデシュ州で実施するJICAの農業関連事業の実証プロジェクトへ参加  
インドの農業関連サービス大手Lawrencedale Agro Processing India (LEAF) と事業提携

# 事業拡大に重要なインド現地農協や大手企業との戦略的なパートナーシップの締結、出口戦略を見据えた補助金の活用を通じ、事業実施可能性の検証と着実な事業モデルの確立に成功している

## サグリ株式会社成功要因分析



# ビジネスモデルをピボットしインドに適したものにしたこと、市場参入に必要な関係を構築するため適切なパートナーを確保したこと、出口を見据えた実証事業の実施が成功要因である

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## サグリ株式会社成功要因分析

<b>成功要因</b>	<b>② 優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>日本で培った技術を用いて現地にローカライズできるように調整し、与信創造に資するマイクロファイナンスデータ支援事業、スマート農業データ基盤支援事業、衛星データによる土壌解析を通じた最適施肥設計、カーボンファームingを展開</li> </ul>	<b>⑤ 外部パートナー・ツールの確保</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>小規模農家の円滑なデータ管理や営農支援が求められている現地農協や農業サービス会社と提携することで、より多くの農家および顧客である金融機関とのコネクションを形成した</li> </ul>	<b>公的支援</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>創業期から複数の補助金を戦略的に活用し、実証事業に取り組みフィジビリティを確認することで事業を拡大した</li> </ul>
<b>背景</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インドにおいて農業はGDPの16%を占め、労働人口の50%以上が従事する主要産業であるものの、農家の大半は適切な農業ノウハウを有しておらず、低い生産性に悩むとともに、生活の困窮から自殺の要因でもあるという、深刻な社会課題が存在</li> <li>インドにおいて、小規模農家が融資を受けるためには24%という非常に高い金利を支払う必要があった</li> </ul>		
<b>課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>小規模農家の生活は困窮しており、日本での事業のように農家に課金するビジネスモデルを変更する必要があった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業展開のため、個別農家のデータを収集する必要があった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外展開前に、事業の実現可能性を実証する必要があった</li> </ul>
<b>取組内容</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>FPO（インドの農協）、マイクロファイナンスに取り組むRang De等のNGOや、Freshokartz等の現地企業と連携し農家のデータを収集</li> <li>同社の有する技術である衛星データから得た農地情報を分析し、農家の与信情報としてインドの金融機関に販売するビジネスモデルを構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地最大のSUメディアの主催するピッチイベントTechSparksにて営農指導を行うFreshokartzとMoUおよびNDAを締結</li> <li>大手農業企業LEAFと連携し、AIや衛星ビッグデータを活用したサービスを展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経産省・JETROの「日印スタートアップハブ」を活用し、経産省出向者からなるハブメンバーと日々綿密に連携</li> <li>経産省の補助事業を活用し、インドで最初のマイクロファイナンス実証事業を実施、JETROの「アジアDX等新規事業創造推進支援事業費補助金」によりデータ活用による営農指導の実施</li> </ul>
<b>成果</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関は、貸し付け先農家の経営見通しを把握し、営農支援に応用できる農地情報を入手でき、農家は、生産性向上のための農業資材などの購入資金を金融機関から調達できるというビジネスモデルを確立し、事業の収益安定化に成功</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>農家と強いネットワークを有し、現場の課題を理解している団体と連携することで、より多くの金融機関へのアプローチが可能になった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業期からアーリー期に至るまで戦略的に公的機関の支援・補助金を活用し、実証事業に取り組み出口を見出したことで、マイクロファイナンス事業だけではなくデジタル化支援事業への拡大が可能となった</li> </ul>
<b>望ましい公的支援</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業のすそ野を広げるため、現地ネットワークを有しマーケットに明るい現地パートナーを見つけるための支援を行うことが望ましい</li> </ul>		

**インド：Instalimb株式会社**

# 高価な義肢装具を購入できない人を対象に、3DプリンティングおよびAIを活用した安価で高品質な義足の製造・販売を行う・インドの他、フィリピンで販売を行っている

## Instalimb株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	徳島 泰
創業地	日本
創業年	2018年
資本金	N/A
従業員数	63名（インド38人、日本28名、フィリピン53名）
セクター	医療
ラウンド	シリーズA
資金調達額	343百万円

### 事業概要

- 世界には、義肢装具を購入できない人が約9,000万人も存在するという社会課題に着目
- 3D-CAD、3Dプリンティングおよび機械学習（AI）技術を活用して、世界初の低コスト・高品質な3Dプリント義足を製作し、新興国や途上国の足をなくした患者に安価で義足を販売する事業を展開
- 青年海外協力隊の経験を活かし、フィリピンで事業展開を開始、2022年にインド市場に進出



同社の製造する義足

出所：[INITIAL](#)、同社[ウェブサイト](#)

### 資金調達の状況

- 2019年 シード資金 8,400万円 海外進出資金（フィリピン）  
慶應イノベーション・イニシアティブ、ディープコア
- 2021年 シード資金 24,000万円 海外進出資金（インド）  
インクルージョン・ジャパン、慶應イノベーション・イニシアティブ、Mistletoe Japan、三菱UFJキャピタル、ディープコア

※下線部は重複する投資家

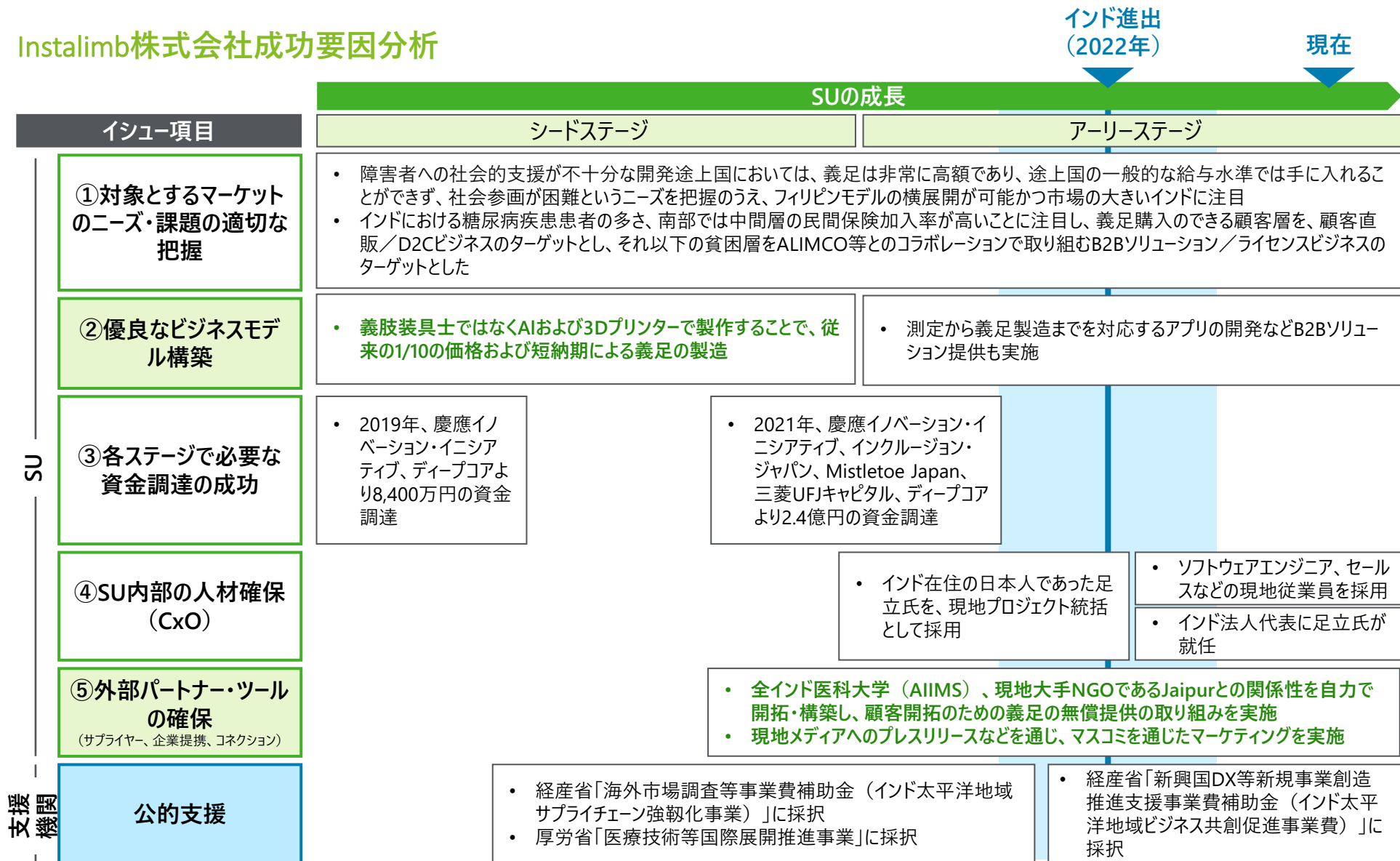
### 海外展開の状況

- 2022年 経産省「**海外市場調査等事業費補助金（インド太平洋地域サプライチェーン強靱化事業）**」に採択
  - インドにおける3Dプリント義肢装具の統合サプライチェーン構築事業に取り組む**厚労省「令和4年度医療技術等国際展開推進事業」に採択**  
**インド デリーに進出**
- 2023年 「**新興国DX等新規事業創造推進支援事業費補助金（インド太平洋地域ビジネス共創促進事業費）**」に採択
  - 社会正義・エンパワーメント省障害者支援部門が管轄する世界最大の義足提供組織ALIMCO (Artificial Limbs Manufacturing Corporation of India)と共同で、インド特有の課題や要件を分析



# AIおよび3Dプリンターによる低価格な義足の製造・販売可能性を検証するため、公的資金を活用しつつ、現地病院やNGOと連携することでインドでの認知度の向上に成功している

## Instalimb株式会社成功要因分析





# インドの給与水準でも手に入る低価格な義足の製造により顧客層を拡大したこと、認知度の向上のため現地大手NGO等と連携したこと、公的支援を活用したことが成功要因である

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## Instalimb株式会社成功要因分析

成功要因	② 優良なビジネスモデル構築	⑤ 外部パートナー・ツールの確保	公的支援
背景	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業者の体験をもとに、世界には、義肢装具を購入できない人が約9,000万人も存在し、さらに障害者への社会的支援が不十分な開発途上国では、義足を購入できないことで社会参画が著しく困難であるという深刻な社会課題に着目</li> </ul>		
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>フィリピンのビジネスモデルを横展開しつつ、インド事業を収益化する必要があった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インド現地での認知度を上げ、顧客からの信頼を得る必要があった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内外の投資家からの資金調達に苦戦し、海外展開にあたり、事業の実現可能性を検証する資金が必要であった</li> </ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>義肢装具士AIおよび3Dプリンターで製作することで、従来の1/10の価格および短納期による義足を開発・製造</li> <li>フィリピンでの義足販売モデルを横展開</li> <li>測定から義足製造まで対応するアプリの開発などを行い、B2Bソリューション提供も実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全インド医科大学やNGOのJaipurと連携し義足の無料提供活動を実施し市場を開拓</li> <li>現地メディアへのプレスリリースなどを通じ、マスコミを通じたマーケティングを実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2017年経産省「海外市場調査等事業費補助金」に採択される</li> <li>2022年厚労省「令和4年度医療技術等国際展開推進事業」に採択される</li> <li>2022年経産省「新興国DX等新規事業創造推進支援事業費補助金」に採択される</li> </ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年のインド市場進出以降、順調な販売数の拡大に成功</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地での知名度の高いNGOや、信頼されている医療機関と連携することで、知名度と製品への信頼度が向上し、より多くの顧客へのアプローチが可能になった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>複数の公的機関の補助金を活用し、事業開始にあたる十分な検証を実施したことが、インド市場への進出を後押しした</li> </ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外展開先での知名度・信頼度工場のための有力な現地パートナーを紹介することが望ましい</li> <li>海外展開前の事業の実現可能性の検証を支援する公的機関の補助金をさらに充実させることが望ましい</li> </ul>		

**インド：A'ALDA Pte. Ltd.**

# 動物病院事業とそのDX化、ペットホテルなどのヘルスケア・ライフスタイル事業を日本・インド・タイで展開しており、インドには3つのペットクリニックを運営している

## AALDA Pte. Ltd.概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	奥田昌道
創業地	シンガポール
創業年	2019年
資本金	N/A
従業員数	20名（内訳不明）
セクター	ペット医療
ラウンド	- ※調達実績なし
資金調達額	5,631百万円（53百万SGD）

### 事業概要

- ペットと共に幸せに暮らせる社会をビジョンに、動物病院事業とそのDX化、ペットホテルなどのヘルスケア・ライフスタイル事業を日本・インド・タイで展開
- インドでは獣医師一人あたりのペット頭数が4,222頭であり、今後の増加も見込まれること、ペットを専門とする獣医師の育成体制が整備されていないことから、深刻な獣医師不足という社会課題に着目
- インド初となる外資系動物病院・DCC Animal Hospitalを開院し、カルテのデジタル化などのDXにも取り組む



グルガオンに所在する動物病院

### 資金調達の状況

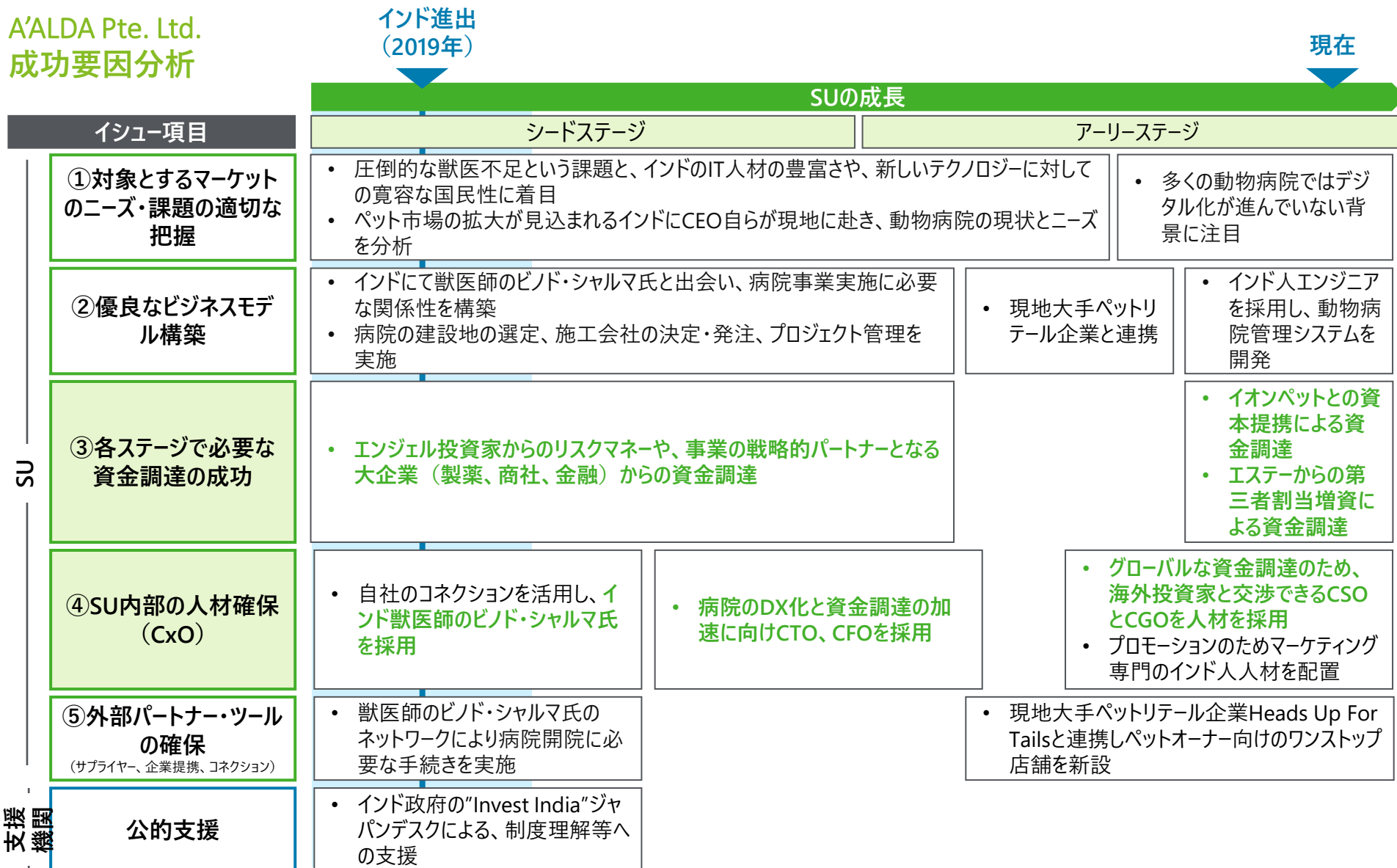
- 創業期 シード資金調達 海外進出資金  
エンジェル投資家および戦略的パートナーとなる製薬会社、商社、金融機関等
- 2023年 イオンペットとの資本提携  
イスターからの第三者割当増資

### 海外展開の状況

- 2019年 インドに現地法人を設立
- 2020年 ニューデリー市内に小規模病院（獣医師1人、看護師1人、受付1人）を開院
- 2021年 外資系初、日系初となる動物病院、DCC（Dogs Cats & Companions） Animal Hospitalを開院
  - 大型かつ最先端のDX化を進めるブランドモデルクリニックとして設立
- 2022年 DCC Animal Hospital & PetcareをUday Parkにオープン
- 2023年 インド最大手のペトリテールブランドHeads Up For Tailsとの共同店舗（クリニック）を開店
  - ペット用品の販売からペットケアに至るまで、ペットオーナー向けの高品質なワンストップサービスを展開

# VCではなく大手企業等の事業の戦略パートナーからの資金調達に取り組むことによる継続的な資金調達と、事業の拡大に重要なSU内部人材の確保に成功している

## A'ALDA Pte. Ltd. 成功要因分析



# シード期から事業パートナーとなる大手企業からの投資獲得に取り組んできたこと、事業の拡大に必要な現地キーパーソンやCxOを採用してきたことが成功要因である

成功要因：

①

②

③

④

⑤

公的支援

## AALDA Pte. Ltd.成功要因分析

<p>成功要因</p>	<p><b>③各ステージに必要な資金調達の成功</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>シード期から事業パートナーとなる大手企業からの投資獲得に取り組み、継続的な資金調達と戦略的パートナーシップの締結に成功</li> </ul>	<p><b>④SU内部の人材確保</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>インドへの事業展開にあたるキーパーソンを獲得の後、事業の拡大とともにデジタル技術の導入や海外からの資金調達のためのCxOを獲得した</li> </ul>
<p>背景</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インドでは酪農が盛んであり、大学教育も畜産業への従事を想定したカリキュラムとなっているため、約90%の獣医師が畜産動物に従事している</li> <li>インドでは中間層の拡大とともにペット所有率も急速に拡大しているが、家庭のペットを診察する獣医師が圧倒的に不足していた</li> </ul>	
<p>課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>設立後すぐインド市場への展開を目指したため、海外展開資金を早急に獲得する必要があった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業の持続的な成長のため、創業チームだけではカバーできない専門性を有した人材を獲得する必要があった</li> </ul>
<p>取組内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シード期には、事業実績がない中でインド進出のための資金を得るため、エンジェル投資家からのリスクマネーや、事業の戦略的パートナーとなる大企業（製薬、商社、金融）からの資金調達に取り組んだ</li> <li>アーリー期には大企業との間で事業の戦略的パートナーシップを結ぶとともに、大型の投資獲得に取り組んだ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業期に自社のコネクションを活用し、インド獣医師のビノド・シャルマ氏を採用しインド市場進出の足掛かりを獲得する</li> <li>レイトシード期には、病院のDX化と資金調達の加速に向けCTO、CFOを採用する</li> <li>アーリー期にはグローバルな資金調達実施のため、海外投資家と交渉できるCSOとCGOを人材を採用</li> </ul>
<p>成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>VC等の投資家ではなく、エンジェル投資家や事業パートナーとなる大手企業からのリスクマネー獲得を目指したため、事業実績がない中でも資金調達に成功した</li> <li>事業拡大に資する戦略的パートナー企業・投資の獲得に成功した</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インド現地で信頼を得る獣医師の有するネットワークにより、2019年のインド進出の翌年にクリニックを開業することに成功</li> <li>CxOの活躍により2023年には3つ目となるクリニックを開業するなど事業の加速化に成功</li> </ul>
<p>望ましい公的支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シード期から海外展開を狙うSUにとっては、必ずしもVCなどの投資家ではなく、事業の戦略的パートナーとなり得る大企業からの投資が迅速かつ資金調達に有効である可能性があるため、大企業とシード期のSUとの関係構築の機会を提供するのが望ましい</li> </ul>	

# インド：AWL株式会社



# 店舗運営の効率化・売上アップのためAIスマートカメラの開発・販売を行っており、優秀なエンジニアをグローバルに採用することで、研究開発体制の加速化に取り組んでいる

## AWL株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	北出 宗治
創業地	日本
創業年	2016年
資本金	10,000万円（連結）
従業員数	85名（内訳不明）
セクター	AI
ラウンド	シリーズC
資金調達額	40億円

### 事業概要

- 北大発のSUで、小売店の防犯カメラ映像のクラウドでの一元管理や、デジタルサインへのAIカメラ等、店舗運営の効率化・売上アップのためAIスマートカメラの開発・販売を実施
- 2018年よりグローバル採用を開始、2019年にベトナム ハノイに研究開発のための子会社を設立。2022年にインドにIITの卒業生をターゲットに海外子会社のR&D・システム開発拠点を設置
- 日本国内での低価格で実用的なAIソリューションの開発・販売を進めつつ、インド市場開拓も検討



衛星データ画像

### 資金調達の状況

- 2020年 シリーズA資金 8.1億円

株式会社アスカネット、株式会社共同通信デジタル、株式会社サイバーエージェント、凸版印刷株式会社、みずほキャピタル株式会社、三菱UFJキャピタル株式会社、個人投資家

- 2021年 シリーズB資金 20億円

楽天キャピタル（リード投資家）、i-Lab4号投資事業有限責任組合、サツドラホールディングス株式会社、中国電力株式会社

- 2022年 シリーズC資金

東北大学ベンチャーパートナーズ（株）

### 海外展開の状況

- 2020年 インド工科大学（IIT）ボンベイ校を訪問

コンピュータービジョン分野を牽引するIIT-BのBiplab Banerjee 准教授をAWL社の技術顧問に招聘

Centre of Studies in Resources Engineering(CSRE)  
Centre for Machine Intelligence and Data Science  
(C-MInDS) との共同研究を開始

JETROの「アジアDX等新規事業創造推進支援事業費補助金（日印経済産業協力事業）」に採択

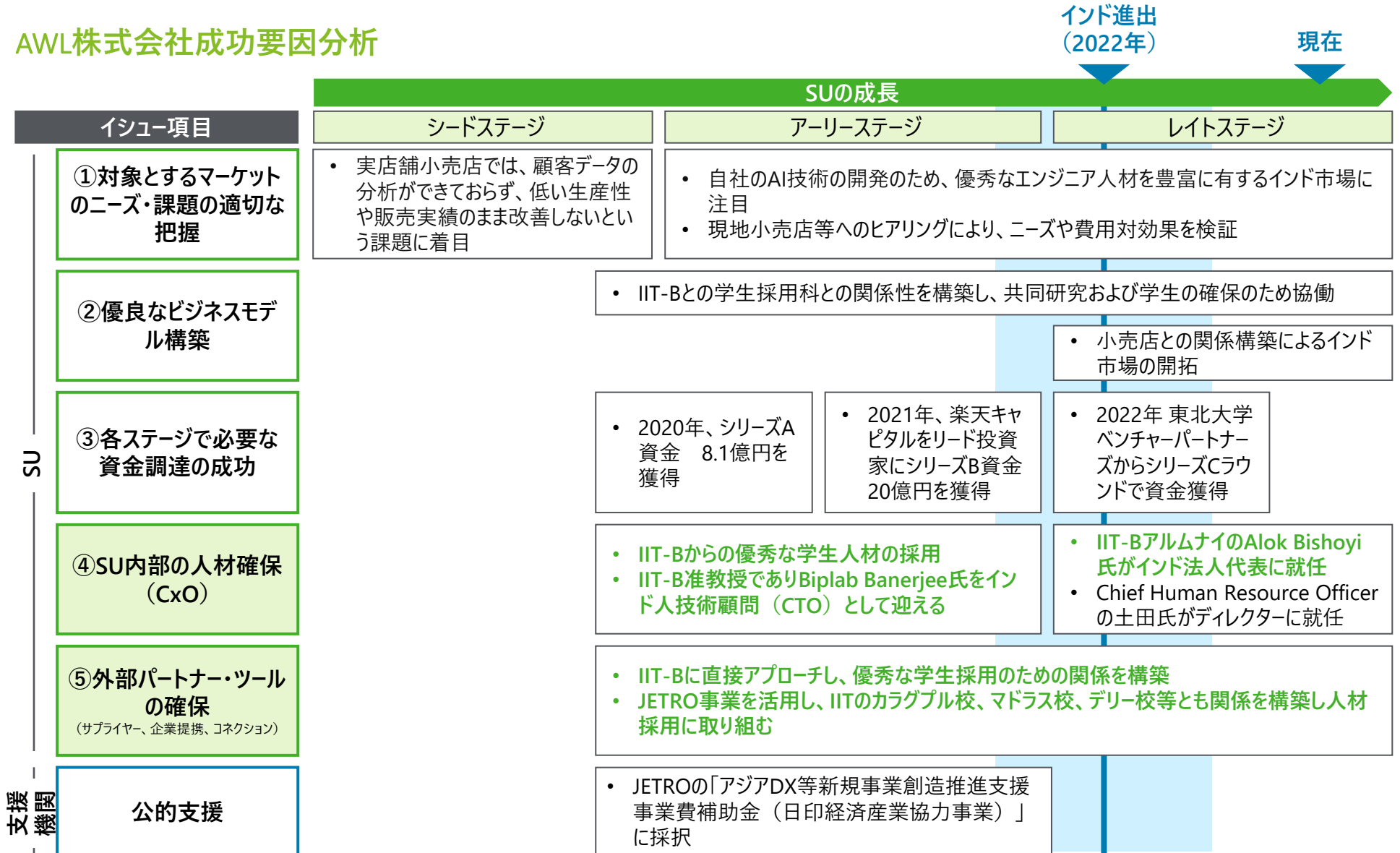
- 2022年 インド現地法人（ベンガルール）を設立

IITB Research Park Foundationと相互協力協定を締結

- NASSCOM (National Association of Software and Services Companies)が運営するインキュベーション施設内、Center of Excellence IoT & AIに拠点を置く

# IITと戦略的な人材確保のためのパートナーシップを結び、現地代表や日本の基幹人材にIIT-Bアルムナイを採用することで、研究開発を支える優秀な人材の確保に成功している

## AWL株式会社成功要因分析





# 内部人材にIITアルムナイを採用しインドに開発拠点を設立し優秀なIT系学生を獲得していること、IIT各校と関係構築し、ハイレベルな人材プールを獲得していることが成功要因である

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## AWL株式会社成功要因分析

成功要因	④SU内部の人材確保	⑤外部パートナー・ツールの確保
背景	<ul style="list-style-type: none"> <li>2018年よりグローバル採用をスタートし、2018年にベトナムに子会社を設立</li> <li>世界規模で拡大するエッジAIソリューション市場への製品投入の加速のため、優秀なエンジニア人材を豊富に有するインド市場に注目</li> </ul>	
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>優秀なエンジニアの確保と開発拠点の設立による技術開発スピードの加速が必要だった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インド人エンジニア人材獲得のための現地大学等との関係構築が必要であった</li> </ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>2018年よりグローバル採用を開始し、インド人学生を中心とした人材の獲得に取り組む</li> <li>IIT-Bの学生の採用活動をする中で、IIT-B教授であるBiplab Banerjee氏をインド人CTOとして迎え、学生の注目と信頼を集めた</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2020年にIIT-Bを直接訪問のうえ関係構築に取り組み、IIT-Bとの良好な関係性を維持するため、コロナ禍においても2週間1回の密な定例会議を実施</li> <li>JETRO「アジアDX等新規事業創造推進支援事業費補助金（日印経済産業協力事業）」を活用し、IITのカラグルプル校、マドラス校、デリー校等とも関係を構築し人材採用に取り組む</li> </ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>2018年のグローバル採用開始時より複数名のインド人エンジニア人材の獲得に成功</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022年に、R&amp;D拠点としてインド現地法人を設立</li> </ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外でのR&amp;D拠点開発のために現地での人材獲得が重要であり、日本のSUは優秀な人材プールを獲得できるよう、現地大学と日本のSUとの関係構築の機会を提供することが望ましい</li> </ul>	

# インド：Rapyuta Robotics株式会社

# AI技術等を活用したクラウドロボティクス・プラットフォームと、それを利用し、人と協働で働くピッキングアシストロボット、自動フォークリフト、自動倉庫の開発により、人手不足に直面する物流業界の課題解決に貢献している

## Rapyuta Robotics株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	モ-ハナラジャー・ガジャン
創業地	日本
創業年	2014年
資本金	N/A
従業員数	170名（連結）
セクター	AI
ラウンド	シリーズC
資金調達額	10,300百万円

### 事業概要

- スイスチューリッヒ工科大学からスピノフしたSU企業。日本に留学経験のあるスリランカ人CEOがCFOと共に、第二の故郷でありロボット需要の高い日本で創業
- AI技術等を活用した次世代クラウドロボティクス・プラットフォームの開発と、それを利用した物流倉庫における物流倉庫における課題を解決するロボティクスソリューションのロボティクスソリューションの開発・導入・運用支援を実施
- 2021年度および2022年度のピッキングアシストロボットの市場調査にて、2年連続トップシェアを獲得。2022年度は、トップシェア67.4%を達成\*。



写真上から自動フォークリフト、左：ピッキングアシストロボット、右：自動倉庫

\*デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「サービスロボットソリューション市場展望 2023年度版」ピッキングアシストロボット市場シェア・推移 <https://mic-r.co.jp/mr/02850/>

### 資金調達の状況

#### • 主な投資家

- ゴールドマン・サックス
- GLP
- SONY
- 安川電機

上記、主な投資家をはじめとして、これまで累計100億円以上を調達

### 海外展開の状況

#### • 2016年 インド支社をベンガルールに設立

- スイス政府のグローバルイノベーションネットワークであるSwissnexの支援により設立
- インドをR&D拠点として位置づけ、優秀なソフトウェアエンジニアの発掘に取り組む

#### • 2023年 米国シカゴに現地法人を設立

- 日本で高い評価を得た技術が米国でも競争力を持つと判断し、米国全土における営業活動やオペレーションを加速

# グローバル市場への展開を目指しシード期からインドに研究開発拠点を設け、さらにインド人エンジニアの採用強化と人材の定着に成功している

## Rapyuta Robotics株式会社成功要因分析

インド進出  
(2016年)

現在

イシュー項目	SUの成長		
	シードステージ	アーリーステージ	レイトステージ
①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>産業におけるロボット活用のハードルの一つである、ロボットの自動化システムを組み上げるためのソフトウェアのシステム化へのコストの高さに着目し、ロボットとソフトウェアが一体となった「マルチロボット制御用プラットフォーム」の開発・提供による低コスト化のニーズを狙う</li> <li>市場として日本、技術開発拠点としてインドを軸に、市場にニーズをタイムリーに把握し、迅速に自社技術に反映</li> </ul>		
②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>無国籍企業としてグローバル市場への展開を目指す</li> <li>技術開発に向け、若く優秀なエンジニア人材を豊富に有するインドにR&amp;D拠点を設置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>労働力不足に悩む物流業界に着目し、物物流向けのソリューション開発事業を展開</li> <li>日本市場のピッキングアシストロボット市場におけるトップシェアを占有</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>米国市場に参入</li> </ul>
③各ステージに必要な資金調達成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>2015年、シード資金 3.5億円をSBIインベストメント、CYBERDYNE、フジクリエイティブコーポレーション、ブイキューブから獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2016年、シリーズA資金 10億円をSBIインベストメントから獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2018年、シリーズB資金 10.5億円をジャパン・コイソバ、Sony Innovation Fund、JMTCキャピタルから獲得</li> </ul>
④SU内部の人材確保 (CxO)	<ul style="list-style-type: none"> <li>CEOおよびCFOは東京工業大学の留学時代の同期として知り合い、共同創業者となる</li> <li>チューリッヒ工科大学のスピノフメンバーがそのまま従業員として活躍</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インドベンガルール支社を開発拠点に、創業時コアメンバーのインド人を中心にインド拠点独自に採用活動を展開</li> <li>IIT等との共同研究を通じた学生採用活動の注力</li> <li>インド人エンジニアを日本に派遣し、開発技術が実際の顧客の現場でどのように使われるかを視察することで、人材の維持を実現</li> </ul>	
⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>SBIインベストメントの松本氏が社外取締役就任</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業時コアメンバーのインド人のサポートによるインドへのR&amp;D拠点設立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本マイクロソフトと業務提携し、技術開発・海外市場への展開で連携</li> <li>元レッドハット株式会社社長の廣川氏が社外取締役に就任</li> </ul>
⑥公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京都やNEDO等の公的機関の補助金を活用</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>JETROによる現地日系企業との関係構築支援</li> </ul>

# グローバル市場を目指し、インドにR&D拠点を設置しハイレベルなエンジニアにより技術開発力を高めたこと、高い定着率により優秀な人材を確保できていることが成功要因である

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## Rapyuta Robotics株式会社成功要因分析

成功要因	<b>②優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ アーリー期からグローバル市場を目指し、インドにR&amp;D拠点を設置しハイレベルなエンジニアにより技術開発力を高める戦略的ビジネスモデルを構築し、米国市場進出を達成した</li></ul>	<b>④SU内部の人材確保</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ ハイレベルなインド人エンジニアの定着率を高めるため、インド人エンジニアを日本に招き、日本の顧客との対話や実際の現場視察することで、技術開発へのモチベーションを上昇させた</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>・ アーリー期のドローン事業からピボットのうえ、労働力不足に悩む日本の物流業界に着目し、物物流向けのソリューション開発事業を展開</li><li>・ 産業におけるロボット活用のハードルの一つである、ロボットの自動化システムを組み上げるためのソフトウェアのシステム化へのコストの高さに着目し、ロボットとソフトウェアが一体となった「マルチロボット制御用プラットフォーム」の開発・提供による低コスト化のニーズを狙う</li></ul>	
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>・ アーリー期の事業から物流ロボット事業にピボットし、優秀なエンジニアの確保による技術開発スピードの加速が必要だった</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 優秀なエンジニアに長く働いてもらい、継続的な技術開発に取り組む必要があった</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ アーリー期には拠点維持コストがかかるというデメリットを承知の上、技術開発の加速に向け、若く優秀なエンジニア人材を豊富に有するインドにR&amp;D拠点を設置</li><li>・ 労働力不足を課題とする日本市場で販売実績を拡大しつつ、アーリー期からスリランカ人創業日本発の特徴を生かし無国籍企業、グローバル市場への進出を目指す</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ インドベンガルール支社を開発拠点に、創業時コアメンバーのインド人を中心にHRを設置しインド拠点独自に採用活動を展開</li><li>・ 顧客の生の声をエンジニアにも届け、インド人エンジニアを日本に派遣し、開発技術が実際の顧客の現場でどのように使われるかを視察することで、モチベーションの向上と人材の維持に取り組む</li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <b>2021年度および2022年度のピッキングアシストロボットの市場調査にて、2年連続トップシェアを獲得し、2022年度はトップシェア67.4%を達成</b></li><li>・ 2023年米国シカゴに現地法人を設立し米国市場に参入</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 2019年の大きな事業転換以降に採用したインド人エンジニアの勤続率は高い</li><li>・ インドR&amp;D拠点における30名規模の研究開発体制を維持</li></ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・ アーリー期のR&amp;D拠点設置は固定費となりSUの負担となるため、収益化を後押しするための、海外展示会への斡旋とそのためのトレーニング・メンタリングを提供することが望ましい</li></ul>	

# インド：Terra Motors株式会社

# Terra Motors社は、2014年にインドに進出したレイトステージ企業であり、EV三輪電気自動車販売および購入者向けのマイクロファイナンスを展開し、トップシェアを誇る

## Terra Motors株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	徳重徹、上田晃裕
創業地	日本
創業年	2010年
資本金	19億（資本準備金含む）
従業員数	220名（2022/10時点）（日本50名、インド170名）
事業要約	モビリティ
ラウンド	シリーズC
資金調達額	4,000百万円

### 事業概要

- EV先進国であるインドを本拠地とし、E-Mobility事業および金融サービス事業を展開する
- E-Mobility事業として、インドでは電気自動車（3輪車が主流）の販売を行う
- 2021年より金融サービス事業として、3輪自動車の購入のためのマイクロファイナンス事業も展開している
- デリーに事務所を構えつつ、インド国内に250店舗以上の販売代理店を有しており、生産拠点としてコルカタに工場を有する

出所：[INITIAL](#)、同社[ウェブサイト](#)



EV3輪自動車

### 資金調達の状況

- 2011年 シード資金 2億2千万円調達  
みずほキャピタル、元ソニーCEO、Google Japan CEO等
- 2014年 シリーズA資金 1,000万USD調達 **海外進出資金**  
みずほキャピタル、Fenox Venture capital、SMBCベンチャーキャピタル
- 2018年 シリーズB資金 1,000万USD調達  
ちばぎん、みなとキャピタル、山口キャピタル、Fenox Venture capital
- 2023年 シリーズC資金 40億円調達 **日本市場向け**  
大阪ガス株式会社、東京センチュリー株式会社、住友三井オートサービス株式会社、ペガサス・テック・ベンチャーズ

※下線部は重複する投資家

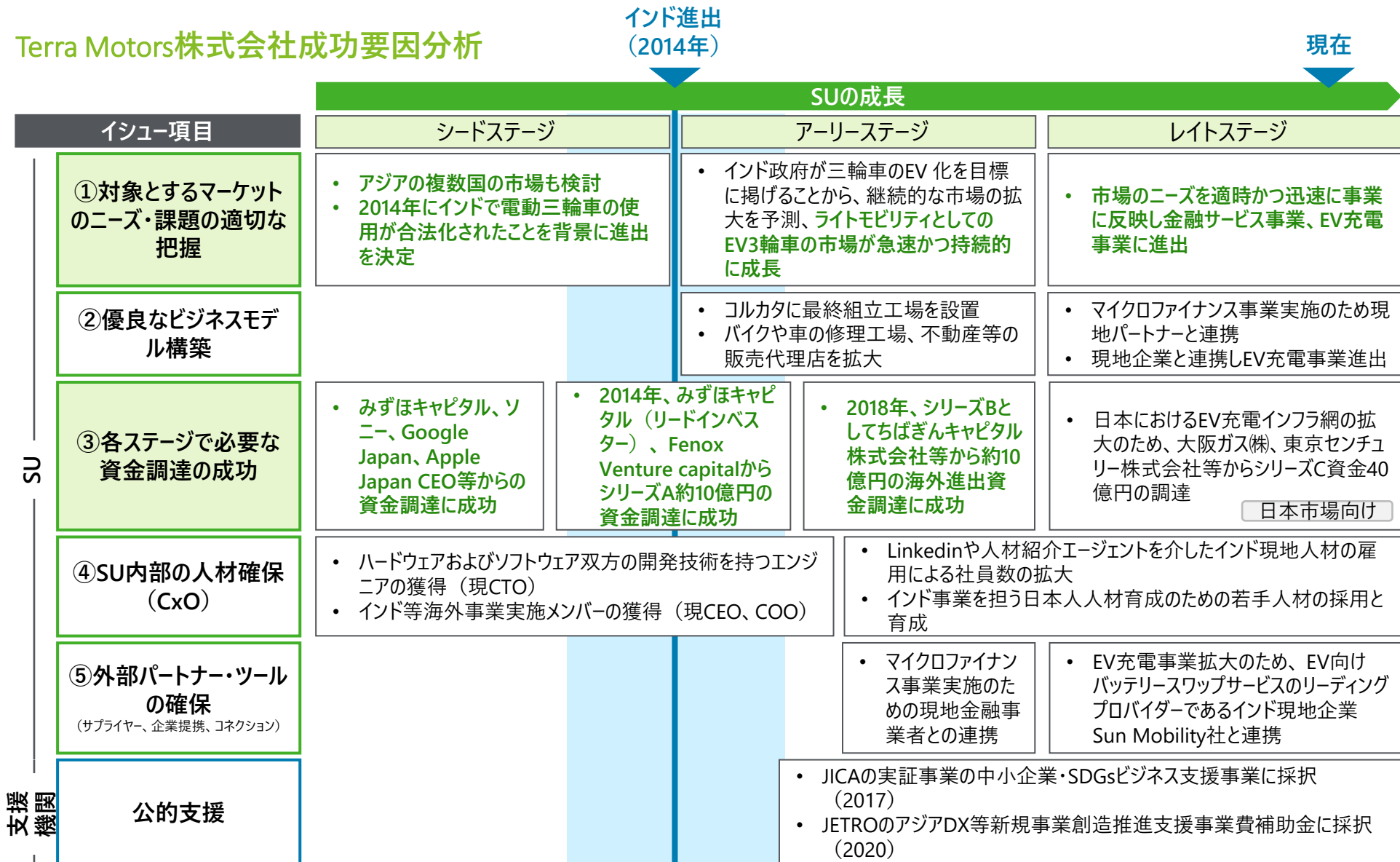
### 海外展開の状況

- 2014年 インド法人設立（コルカタ）
- 2015年 インド市場に本格展開
  - 同時にバングラデシュに参入していたものの、法整備の不確定要素の多さから2019年に撤退、インド集中を決定
- 2019年 EV購入者向けの金融サービス事業を開始
- 2022年 インド現地SUであるSun Mobility社と業務提携し、充電インフラ事業へ進出



# インドにおけるEVの合法化による市場拡大を自社のリソースで的確に予想し市場に進出し、その後も顧客の資金借入ニーズを把握し事業の継続成長および多角化に成功している

## Terra Motors株式会社成功要因分析





# 自社製品に対して市場のニーズを的確にくみ取り、迅速な経営判断によりいち早く市場に参入したこと、事業拡大に必要な投資家と出会い資金を獲得したことが成功要因である

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

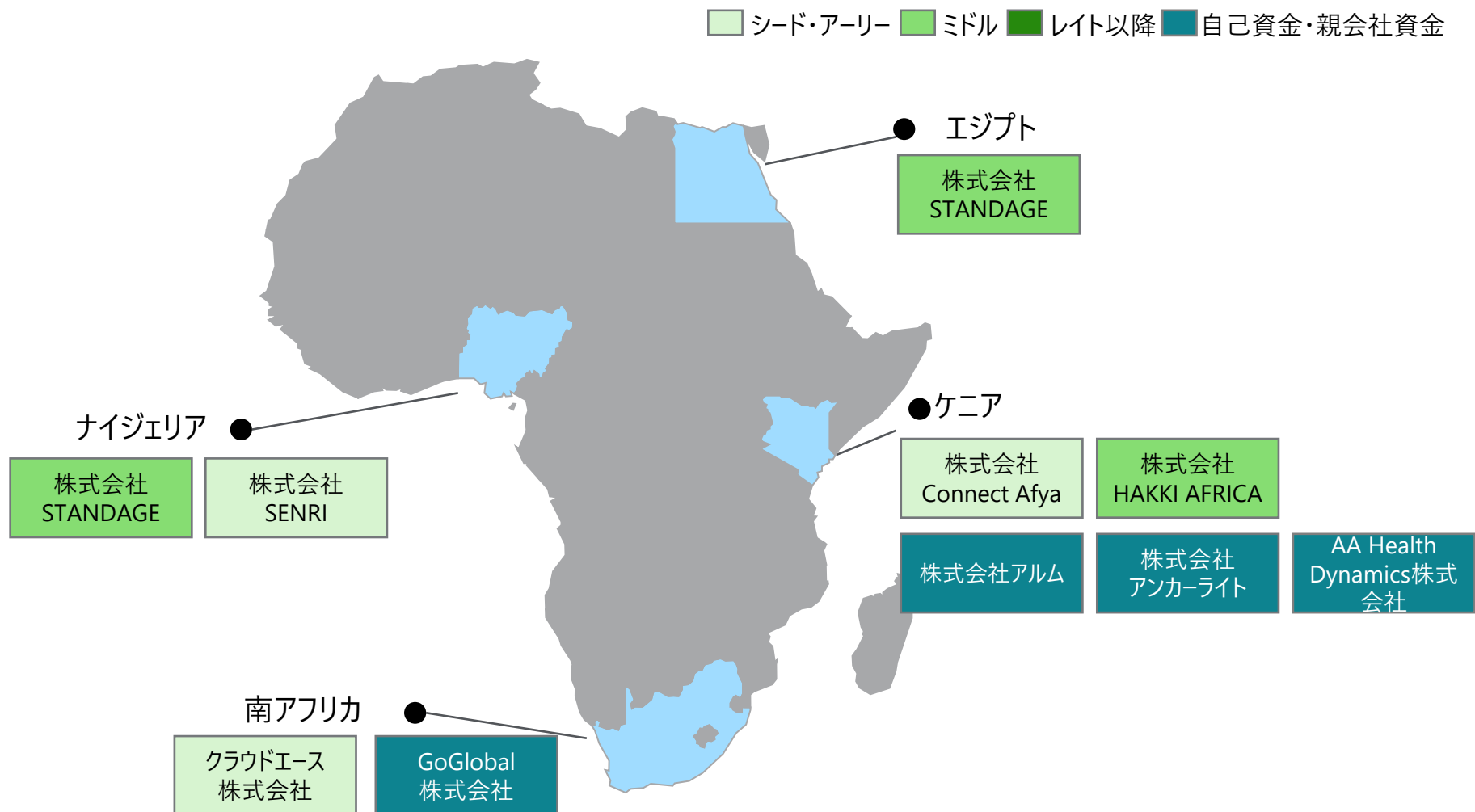
## Terra Motors株式会社成功要因分析

成功要因	<b>①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握</b> <ul style="list-style-type: none"><li>ターゲット市場における自社製品・サービスに対する市場のニーズと課題を現地に赴き確認しつつ、不確実性を機会と捉え迅速な経営判断によりいち早く市場に参入した</li></ul>	<b>③各ステージに必要な資金調達の成功</b> <ul style="list-style-type: none"><li>日本国内での事業実績を確立し、自社の力でエンジェル投資家を開拓しつつ、その後のリード投資家に出会うことで、インド市場への進出前後に必要な資金を獲得した</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>同社は、EV2輪自動車事業を日本国内で立ち上げつつ、創業当初からバイクが主要交通手段であるアジア市場をターゲットにしていた</li><li>2014年にEV三輪車の使用が合法化、2015年にEV購入者に対する補助金給付などEV生産早期普及策（FAME）を導入</li></ul>	
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>新興国市場進出においてはデスクトップで得られる情報が少なく、現地へ赴いたうえでマーケットのニーズ調査を行う必要があった</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>海外での事業実績がない段階では、投資家や公的機関からの大口の資金獲得が難しく、早期に事業展開をする必要があった</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>ベトナム、フィリピン、バングラデシュ等アジア各国のマーケットニーズを調査しつつ、<b>2014年にインドで電動三輪車の使用が合法化されたことを背景にインドへの進出を決定した</b></li><li>マーケットニーズ調査を自社自身で行い、CEOがインド現地を訪問のうえ、<b>インドにおけるEV市場は未開拓であり成功する確度が高い状況ではない中、インド市場への進出という迅速な経営判断を行った</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>SUがアジアでの事業展開をするには、アジアでよく知られているソニーなどの大企業社長の信用を得ていることが重要であると考え、創業期からエンジェル投資家との関係構築を進めた</li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>2014年のEV三輪車合法化と同年に、市場進出のためインド法人を設立することができた</li><li><b>年間1万台以上のEV三輪車を継続的に売り上げ、インドEV業界でのトップシェアの獲得に成功した</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>創業期にシリーズA資金調達のリード投資家に出会い、インド進出を含め、その後のSUの成長段階に必要な資金調達に成功した</b></li></ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>海外での事業実績がない段階（SUの創業～シード初期）において、進出検討地におけるマーケット調査や実証事業を実施するための資金提供など、企業のスピード感に合った支援スキームが必要</li></ul>	

## 2-3. アフリカ

# アフリカ

## 成功事例の紹介（進出先および日系SU名）



# アフリカでは、SUにおいて中心的な人材にアフリカ経験が長く、公的支援を活用しつつビジネスモデルを構築していていることが多い

## SU成功事例から得られた主要インサイト

凡例： スタートアップ名

イシュー項目	得られたインサイト
①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>経営判断ができる人材</u>による現地マーケットの把握が重要</li></ul> <div style="text-align: right;"><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">株式会社SENRI</span></div>
②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>現地で経営判断を適宜行い、より収益性のあるビジネスモデル</u>へのアップデートが有効</li></ul> <div style="display: flex; justify-content: space-around; text-align: center;"><div><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">株式会社SENRI</span></div><div><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">株式会社HAKKI AFRICA</span></div><div><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">株式会社アンカーライト</span></div><div><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">株式会社Connect Afya</span></div><div><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">AA Health Dynamics株式会社</span></div><div><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">株式会社アルム</span></div><div><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">クラウドエース株式会社</span></div><div><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">GoGlobal株式会社</span></div></div>
③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>目的を共にする投資家からの出資・伴走支援、シナジーのある事業会社からの出資</u>が有効</li></ul> <div style="text-align: right;"><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">株式会社STANDAGE</span> <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">株式会社HAKKI AFRICA</span> <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">株式会社アンカーライト</span></div>
④SU内部の人材確保 (CxO)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>現地の知見・ネットワークのあるマネジメント人材の獲得</u>が重要</li></ul>
⑤外部パートナー・ツールの確保	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <u>既存の製品/サプライチェーンを持つ日本企業との協業・提携</u>が有効</li></ul> <div style="display: flex; justify-content: space-around; text-align: center;"><div><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">株式会社STANDAGE</span></div><div><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">AA Health Dynamics株式会社</span></div><div><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">株式会社アルム</span></div><div><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">GoGlobal株式会社</span></div></div>
民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 進出リスク・事業コストが高いと考えられている国・地域は、<u>複数の海外展開補助事業</u>を活用した<u>進出検討の基礎調査・実証事業</u>が有効</li></ul> <div style="text-align: right;"><span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">株式会社STANDAGE</span> <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">AA Health Dynamics株式会社</span> <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">株式会社アルム</span></div>

# ナイジェリア、エジプト：株式会社STANDAGE

# ブロックチェーン技術を使った総合貿易決済プラットフォームにより、送金や貿易実務の障壁低減し、ナイジェリア、エジプト、ケニア、南ア等アフリカ諸国との貿易業務を提供している

## 株式会社STANDAGE概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	足立彰紀
創業地	東京都
創業年	2017年
資本金	305百万円
従業員数	50名（日本30名、海外20名）
セクター	情報通信
ラウンド	シリーズA+
資金調達額	650百万円

### 事業概要

- 「商品」と「代金」の同時交換を可能にする、ブロックチェーンを活用した新貿易決済システムの開発を行う。主要な市場を新興国と定め、アフリカ4か国に拠点を設置し、対アフリカ貿易事業を展開
- 販路開拓や受発注、国際物流といった貿易全体のDXを実現するシステムの開発・提供を行いながら、日本の新規貿易プレイヤーを増やすため、中小企業の輸出支援にも取り組んでいる
- 2023年8月には、エアトリの投資事業からの資金提供を受け、資本業務提携を締結した。今後は、中小企業向けに貿易に関する包括的なパッケージサービス「デジトラッド」の販路開拓力を強化していく方針

### 資金調達の状況

- 2020年：物流を手掛ける山九およびケッブルアフリカベンチャーズと合計で69百万円の資本提携
- 2020年：経産省「技術協力活用型・新興国市場開拓事業費補助金」に採択
- 2021年：JICA「途上国ニーズと民間技術マッチングに係る情報収集・確認調査」に採択（ナイジェリア）
- 2022年：約150百万円を東京海上日動・NTTデータ等から資金調達
- 2022年：JETRO補助事業「中堅・中小企業輸出ビジネスモデル調査・実証事業費補助金」に採択（ナイジェリア、エジプト、ケニア、南アフリカ）
- 2023年：エアトリと資本提携（エアトリCVC、シリーズA+）
- 2023年：経産省「令和4年度補正現地社会課題対応型FS補助金」の委嘱先として選定（西アフリカ）

### 海外展開の状況

- 2017年：ナイジェリア人のデイブ・ガブリエル氏が現地ディレクターとなり、ナイジェリア現地事務所設立
- 2021年：南アフリカ、ケニア現地事務所設立
- 2022年：エジプト現地事務所設立

# 2017年のナイジェリア進出後、物流を手掛ける山九との資本提携を行い、その後も事業会社との資本調達や提携を行うことで事業の拡大につなげている

## 株式会社STANDAGE 成功要因分析

		ナイジェリア進出 (2019年)	エジプト進出 (2020年)	現在
		SUの成長		
イシュー項目		シードステージ		アーリーステージ
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>代表取締役足立氏の商社での貿易業務経験から、貿易事務の非効率性に着目</li> <li>日本企業の進出が進んでいないことから、進出先としてアフリカを選択</li> <li>2019年からは現地に頻度高く出張し、現地マーケットの把握に努めた</li> </ul>		
	②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル貿易総合サービスPF「デジトラッド」を通じた貿易業務の効率化としつつ、特に現地通貨からドル現金に換金するのは困難という点に対して、貿易取引決済に目的を絞ってライセンスを取得</li> <li>大手商社では対応しにくい小規模少額の貿易や、国内買取対応も可能にした</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>タイやベトナムなど東南アジアへの進出を見込む</li> </ul>
	③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンジェル投資家、ケップルアフリカベンチャーズ、事業会社からエンジェル投資を獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>山九およびケップルアフリカベンチャーズとの資本提携を実施 (2020)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスシナジーを想定した東京海上日動・NTTデータ等から約1.5億円の資金調達 (2022)、エアトリと資本提携 (エアトリCVC、シリーズA+) (2023.8)</li> </ul>
	④SU内部の人材確保 (CxO)	<ul style="list-style-type: none"> <li>CEO足立氏、COO大森氏</li> <li>現地の人材の確保 (ナイジェリアの主要人材ガブリエル氏と日本でのイベントで会う。ケニア、エジプト、南アフリカに拠点を持っており、現地スタッフを採用)</li> <li>人材獲得の課題は、エジプト・中近東でのビジネス人材を見つけることが難しい点や、中国企業等と条件面での人材獲得競争がある点</li> </ul>		
	⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>SBIアフリカと業務提携し、ナイジェリア向けに中古自動車部品の輸出・販売</li> <li>山九と共同で大手製造業向けに部品調達業務の効率化を実現する新サービス「ロジファイ」を開発</li> <li>ナイジェリアのSU・MVXchange社と配送業務強化のため連携</li> </ul>		
支援 機関	民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>JICA「途上国ニーズと民間技術マッチングに係る情報収集・確認調査」に採択 (ナイジェリア、2021年)</li> <li>経産省第5回「飛びだせJapan！」ルワンダ事業で採択される (2019年)</li> <li>経産省「技術協力活用型・新興国市場開拓事業費補助金」にアフリカ等での事業を対象として採択 (2020年)</li> <li>JETRO補助事業「中堅・中小企業輸出ビジネスモデル調査・実証事業費補助金」に採択 (2022年)</li> <li>経産省「令和4年度補正現地社会課題対応型FS補助金」の委嘱先として、道路の舗装を行う(株)愛亀と協業して採択される (西アフリカ)</li> </ul>		

# 市場調査等の公的支援を複数活用することにより、事業ニーズを把握しつつ、ビジネスシナジーを期待できる日本企業との資本提携を複数行っていることが成功要因である

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## 株式会社STANDAGE成功要因分析

成功要因	③各ステージに必要な資金調達の成功	⑤外部パートナー・ツールの確保	公的支援
背景	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ アフリカでは、他の地域に比較して日本企業の進出が進んでいないために、日本企業による輸出を支援するニーズは高い。他方で、アフリカにおける輸入需要に対し、貿易事務が非効率である</li> <li>・ ナイジェリアでは、特に外貨送金が困難である</li> </ul>		
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業拡大のための資金ニーズに加え、各サービスの提供のためには、技術や人員を持つ企業との連携が必要となっていた</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 海外展開前に、事業の実現可能性を実証する必要があった</li> </ul>	
取組内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ SBIアフリカと業務提携し、ナイジェリア向けに中古自動車部品の輸出・販売を行った</li> <li>・ 山九と資本提携することを通じて中小企業向けにインボイス（送り状）やパッキングリスト（P/L、梱包明細）の作成を支援する「ロジファイ」を開発して、提供するサービスを拡充させた</li> <li>・ 東京海上日動・NTTデータ、エアトリと資本提携を行った</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 複数の事業調査のスキームに採択され、ルワンダ、ナイジェリア、南アフリカ、ケニア、ガーナ等のアフリカの複数の国において調査を実施した</li> </ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ナイジェリアにおいては、大手商社が対応できない小規模少額の貿易支援を実現し、アフリカへの進出を目指すメーカー、小売業、医療機器メーカーなどの企業10～20社が継続利用するに至っている</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各国の事業環境・ニーズをとらえた、サービスを展開するに至った</li> </ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ アフリカでの事業展開にあたっては、調査支援の役割は大きいため、支援を拡充することが考えられる</li> <li>・ 同社のように、日本企業の海外進出や輸出をサポートするサービスを提供する企業への支援を強めることで、他の中小企業の海外展開にも繋げることが期待できる</li> </ul>		

出所：同社へのインタビュー結果を基にDTT作成



# ナイジェリア：株式会社SENRI

# 製造業・卸売業向けの営業・受発注プラットフォームを展開するSENRIは、継続的な資金調達を得ているほか、11か国でサービス提供し、アフリカ・アジアの4か国に拠点を持つ

## 株式会社SENRI概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	永井健太郎
創業地	日本
創業年	2015年*
資本金	N/A
従業員数	50名（8割が海外）
セクター	企業向け営業・受発注管理プラットフォーム
ラウンド	シリーズA
資金調達額	N/A

\*創業時の社名はアフリカインキュベーター、2020年に社名変更

### 事業概要

- アフリカやアジアの製造・卸売業向けに、営業・受発注管理プラットフォーム「SENRI」を展開
- 2020年10月時点で、ケニア・ナイジェリア・ウガンダ・タンザニア・インドネシアの計5か国にて、大手企業を含む累計150社以上が導入しており、月間総取引額は約12億円に到達、月間アクティブユーザー数は対前年比2.7倍ペースで成長

### 資金調達の状況

- 2015年：森永製菓からの資金調達（森永アクセラレータープログラム）
- 2017年：経産省「飛びだせJapan!」、JETRO「日ASEANにおけるアジアDX促進事業」による補助金を獲得
- 2018年：8千万円を調達  
サムライインキュベート、マネックスベンチャーズ、ANRI
- 2019年：総額2億円の資金調達  
SBIインベストメント株式会社

### 海外展開の状況

- 2015年：ウガンダ現地事務所設立
- 2016年：ケニア現地事務所設立
- 2018年：ナイジェリア現地事務所設立
- 2021年：インドネシア現地事務所設立

# 創業者自身による現地での経験を生かして、ウガンダに進出し、その後ケニア、ナイジェリアとアフリカ各地で拠点設立を行い、更にアジアにも進出を進めている

## 株式会社SENRI 成功要因分析

ナイジェリア進出  
(2018年)

現在

イシュー項目	SUの成長	
	シードステージ	アーリーステージ
①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業者永井氏がアフリカでの経験を通じて、小売店の発注方式の課題を把握</li> <li>2015年にウガンダ事務所を設立し、ニーズの把握を深めつつ、より市場の大きいケニア、ナイジェリアに進出</li> </ul>	
②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業・受発注管理プラットフォームを提供し、現地スタッフを通じて顧客のニーズや製品の課題を把握し改良しつつ、使いやすいUIやきめ細かいサポートを提供して差別化を図っている</li> </ul>	
③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>森永製菓からの資金調達（森永アクセラレータープログラム）（2015）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ANRIから資金調達を実施（2017）</li> <li>サムライインキュベーターがリード、マネックスベンチャーズが追加で出資した。8千万円を調達（2018.8）</li> <li>SBIインベストメントより総額2億円を調達（2019.10）</li> </ul>
④SU内部の人材確保（CxO）	<ul style="list-style-type: none"> <li>代表永井氏（JICA勤務経験あり）、CTO杉山氏</li> <li>ナイジェリア拠点の立ち上げには、ナイジェリアで事業を行いたい日本人スタッフの存在が大きかった</li> <li>現地スタッフとしては、調整役として日本人インターンを活用しつつ、現地スタッフの意識を高めるように面談を週に一回行う等の工夫を図っている</li> </ul>	
⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>SAPなどのERP（統合基幹システム）との接続のほか、現地で普及しつつあるケニアのモバイル送金サービス「M-PESA」やチャットアプリの「WhatsApp」、Google各種ツールなどもAPIを連携</li> </ul>	
民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>森永アクセラレータープログラムへの参加（2015）</li> <li>経産省「飛びだせJapan!」、JETRO「日ASEANにおけるアジアDX促進事業」を獲得（2017）</li> </ul>	

SU

支援  
機関

# マーケットのニーズを創業者が主体となって把握し、拠点を設立後は現地スタッフを通じて顧客のニーズを把握しつつ、きめ細かい顧客サポートを提供することで差別化を図っている

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## 株式会社SENRI成功要因分析

成功要因	<b>①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握</b> <ul style="list-style-type: none"><li>創業者がウガンダおよびケニアに常駐することで、現地で見込み顧客に直接アプローチし、マーケットのニーズを把握した</li></ul>	<b>②優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"><li>進出後も、現地スタッフを通じて、顧客のニーズや製品の課題を把握し改良しつつ、使いやすいUIやきめ細かいサポートを提供して差別化を図っている</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>ウガンダ、ケニア、ナイジェリア等では、小売店の発注方式が非効率的</li><li>他方で、小売店は、アプリケーションの導入には関心があるものの、サブスクリプションへの理解も薄く、実際の導入まで進んでいない層があった</li></ul>	
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>ターゲットとする顧客層の特定や、ニーズの把握をする必要があった</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>コスト面では他社製品と大きな差を出すことが難しいため、顧客ニーズに合致した製品とすることで、差別化を図る必要があった</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>創業者がアフリカでの事業のために、現地に常駐し、見込み顧客に直接アプローチし、マーケットのニーズの把握に努めた</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>現地スタッフから、顧客ニーズや製品の課題のフィードバックを受けつつ、日本のエンジニアが改良に取り組んだ</li><li>サブスクリプションサービスとして、トラブル対応等きめ細かいカスタマーサービスを提供することで、顧客のニーズに応えた</li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>進出先において、顧客の8割は地場企業、2割は外国企業を得るに至っており、現地企業のニーズに応えている</li></ul>	
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>マーケットリサーチ後も、現地ニーズに合わせて製品改良を図るなどビジネスモデルの検証・改善のフェーズが必要であるため、このフェーズの支援のための資金提供を行う</li></ul>	

出所：同社へのインタビュー結果を基にDTT作成

# ケニア：株式会社HAKKI AFRICA

# 信用情報を数値化するパスポートを活用したファイナンスサービスを手掛けるHAKKIは、継続的な資金調達を得ながら事業運営を行っている

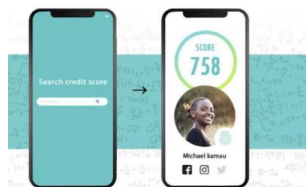
## 株式会社HAKKI AFRICA概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	小林嶺司
創業地	日本
創業年	2019年
資本金	167百万円
従業員数	35名
セクター	自動車ファイナンス
ラウンド	シリーズB
資金調達額	2,186百万円（2023年10月の調達額）

### 事業概要

- 個人の信用を他国で使用可能なパスポートとして可視化する、新興国金融向け信用スコアリングパスポートの開発・貸与とビジネスと、それを活用した四輪自動車のタクシードライバー向け中古車ファイナンスサービス「HAKKI」の提供



出所：同社[ウェブサイト](#)、[プレスリリース](#)

### 資金調達の状況

- ケニアにおける小規模事業者への小口融資の原資として、Samurai Africa Fund 1号投資事業組合、ファルス株式会社、柳澤大輔氏を引受先とする第三者割当増資による資金調達を実施（調達額は非公表）。（2020.4）
- ファルス株式会社を引受先とする、シード段階における第三者割当増資による資金調達を実施。（2020.12）
- 第三者割当増資と融資等を組み合わせて、以下のVC・CVC等を引受先として合計220百万円の資金調達を実施。ITエンジニア人材の確保と、現地での地域展開等の事業拡大フェーズの資金として利用される（2022.3）
  - LaunchPadFund 投資事業有限責任組合
  - 株式会社セゾン・ベンチャーズ
  - MV2号投資事業有限責任組合
  - DEEPCORE TOKYO2号投資事業有限責任組合
  - 株式会社Link-U
  - 株式会社イスピーティー
- SBIホールディングスをリード投資家としてシリーズBの1stクローズにおける1,580百万円の資金調達を実施。その内、10.0億円は商業銀行・ノンバンクからの融資（2023.10）

### 海外展開の状況

- 2020年：ケニア現地事務所設置

# ケニアでの事業化に成功し、本邦の金融機関、vc、民間企業からのシリーズBの資金調達に成功しつつ、他国への展開も検討するなど成長している

## 株式会社HAKKI AFRICA 成功要因分析

ケニア進出  
(2019年)

現在

		SUの成長	
イシュー項目		シードステージ	アーリーステージ
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>ケニアのタクシードライバーによる、車両購入時の借入障壁に課題を発見（銀行ローンへアクセス可能な層は人口の5%程度）</li> </ul>	
	②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>信用スコアリングパスポートを開発し、従来の金融機関よりも迅速な中古車購入のためのBuy Now Pay Laterのマイクロファイナンスを実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中古車へのマイクロファイナンスモデルを商船三井の社内SUであるKiliMOLとの提携で農業機械にも応用</li> </ul>
	③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>サムライ、ファルス、柳澤氏からの資金調達（2020.3）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>セゾンベンチャーズ、マネックスベンチャーズ等からシリーズA2.2億調達（2022.3）</li> <li>複数の海外ローンファンドより合計8.4億円分のDebtを調達（2022）</li> </ul>
	④SU内部の人材確保（CxO）	<ul style="list-style-type: none"> <li>CEO小林氏、COO時田氏</li> <li>IT人材、財務、マーケティング</li> <li>現地の人材が社内で育ち、管理人材となってきた</li> </ul>	
	⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本車のエクスポーターとしてアフリカ地域最大手の株式会社エスピーティーとの事業提携（2021.4）</li> <li>SBIホールディングスとの業務提携（海外バイヤー向け越境ECサイト「SBI Motor Japan」やケニアでの自動車販売拠点を通じて、日本の中古車を海外向けに販売）（2022.1）</li> </ul>	
支援機関	民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>日経新聞・金融庁主催の「FIN/SUMスタートアップコンテスト」で入賞（2021.3）</li> <li>経産省「飛びだせJapan!」に採択（2021）</li> </ul>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>南アフリカ（特にケープタウン）およびタンザニアに進出を計画</li> </ul>	

# 独自のクレジットスコアリングモデルの開発等のFintechと日本からの比較的 low金利の資金調達により、安い金利での個人タクシー運転手向けのローンを実現した

成功要因： ① ② ③ ④ ⑤ 公的支援

## 株式会社HAKKI AFRICA成功要因分析

成功要因	<b>②優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"><li>独自のクレジットスコアリングシステムや自動記帳システムの導入により、コストを抑えたマイクロファイナンスのモデルを構築した</li></ul>	<b>③各ステージに必要な資金調達の成功</b> <ul style="list-style-type: none"><li>ケニアの地場銀行の金利が高いという状況に対して、日本での資金調達を実現することにより、比較的 low金利での提供を実現した</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>ナイロビの市内交通では、バス、自動車、バイク等による移動がメインとなっており、タクシーのニーズが高い</li><li>UberやBolt等が浸透するにつれ、個人タクシードライバーによる車両購入資金の借入のニーズが高まっていた</li><li>ケニアではモバイルマネーが普及しており、Fintechが様々な分野に広がっていく環境にあった</li></ul>	
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>個人タクシー運転手は車の購入のための借入が必要であるものの、銀行ローンへアクセス可能な層は人口の5%程度であり、難しい</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>ケニアの地場銀行による、一般的な貸出金利は高い</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>個人タクシードライバーの実態に合わせた<b>独自のアルゴリズムを用いたクレジットスコアリングシステムを構築し、機械的な与信審査を可能</b>にした</li><li>返済管理にかかるコストを、Safaricom社が提供するモバイルマネーであるM-PesaのAPIを利用した<b>返済の自動記帳システムの開発</b>を行うことで、削減した</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>直近では、SBIホールディングスをリード投資家としてシリーズBの1stクローズにおいて15.8億円の資金調達を実施。その内、10.0億円はメガバンク・北國銀行等の商業銀行やノンバンクからの融資であり、<b>日系SUとしては、初の本邦商業銀行からのアフリカでの貸付を目的とする融資を受けた</b>（2023.10）</li></ul>
成果	ケニアで個人タクシードライバーに対して、 <b>市場最安金利によるBuy now pay later※の融資を行うことが可能になった。</b> ※個人タクシードライバーは、レンタカーの時と同じ金額の返済を行うことで、3年半後に車両を所有できるもの	
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>同社による本邦商業銀行からの調達は、他のSUは実現できていない。このような、日系SUによる本邦VC・銀行などからの資金調達の支援が考えられる</li><li>他方で、円建での資金調達では、為替リスクを抱える。これに対して、現地銀行からの現地通貨での借入の支援のための保証提供などの支援が期待されている</li></ul>	

出所：同社へのインタビュー結果を基にDTT作成



# ケニア：株式会社アンカーライト

# ケニアのギグワーカーに対するサービスを運営するアンカーライトは、日本国内からの出資の他現地からの資金調達を受けながら、事業を展開している

## 株式会社アンカーライト概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	平林 潤一（代表取締役、スカイライト コンサルティング 取締役） 寺久保 拓摩（取締役、アンカバードファンドCEO兼 General Manager） 小川 育男（取締役） 盛田 連司（ケニア法人（Unchorlight Kenya Limited）代表）
創業地	日本
創業年	2021年7月
資本金	500万円（ケニア現地法人は102百万ケニアシリング（資本準備金含む）2022年時点）
従業員数	～10人（ケニア法人現地スタッフ20名）
セクター	バイクファイナンス
ラウンド	シード
資金調達額	N/A（ケニア現地法人は9,000万円）（2022）

### 事業概要

- 2021年9月より、ケニアのデジタルプラットフォームを通じて働くギグワーカーを対象に、二輪バイクのRent to Own型販売事業を行っている
- バイクライダーが、バイク料金を積立て17ヶ月後に所有権を得る(Rent to Own型)二輪販売事業を通じて、ライダーが日々デジタルサービス上でタクシーや物流の仕事をしながらいち収入を得て、当社のサービスに支払いを行うという仕組みを構築

出所：同社[ウェブサイト](#)、ホンダトレーディング[ウェブサイト](#)、Skylight[ウェブサイト](#)、PR times

### 資金調達の状況

- 2021年：スカイライト コンサルティング株式会社 51%、株式会社アンカバードファンド 49%による出資により株式会社アンカーライト創業
- 2021年：スカイライト コンサルティング株式会社 から、ケニア法人に対して約2,000万円出資
- 2022年：ケニア現地法人は、株式会社ホンダトレーディングおよびスカイライトコンサルティング株式会社から9,000 万円の出資を受ける
- 現地金融機関からの融資も検討
- 2024年Q1予定：増資予定

### 海外展開の状況

- 2021年：株式会社アンカーライト創業、ケニアに現地法人を設立

# バイクタクシーのライダーによるバイク購入資金ニーズに対して、ケニアでRent to Own型の融資を実現し、ホンダトレーディングからも出資を受けつつ、エジプトへの展開も検討している

## 株式会社アンカーライト成功要因分析\* ケニア進出 (2021年)

現在

		SUの成長		
イシュー項目		シードステージ	アーリーステージ	
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>バイクタクシーは、ナイロビの主要な交通手段であるが、ライダーは多くが低所得層であるためバイクの購入が難しい</li> <li>COVID-19の影響を受けたバイクでの配車サービスおよびデリバリー需要が増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ウガンダ、タンザニア、エジプトを次の市場として検討（時期未定）</li> </ul>	
	②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>二輪バイクのRent to Own型のバイク販売事業の実証実験を本田技研工業と共同して実施（2021）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>バイク販売1,000台達成(2023.9)</li> <li>支払形態は日払（支払い遅延リスク最小化）とし、ライダーの生活により知るために顧客管理者を設置し、保険・事故対応も行う。</li> </ul>	
	③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>スカイライト コンサルティング株式会社から、ケニア法人から約2,000万円出資を受ける（2021）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社ホンダトレーディングおよびスカイライトコンサルティング株式会社よりシードラウンド9,000万円を調達（2022.9）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ケニア金融機関からの融資も検討中</li> <li>株式発行による資金調達予定（2024年Q1）</li> </ul>
	④SU内部の人材確保 (CxO)	<ul style="list-style-type: none"> <li>CEO 盛田氏（ケニア現地法人代表）は、大手自動車会社およびアフリカメインに投資を行うVCでの勤務経験あり</li> <li>現地スタッフの20名に対する社内教育の充実や社員教育には時間をかけてフィードバックを行うことにより、組織力の強化を図っている。また、日本のレベルのコンプライアンスの遵守意識醸成も図っている</li> </ul>		
	⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>取り扱うバイクの供給に関して、現地のバイク販売代理店であり、日本人が代表を務めるMAXY Limitedとの提携（2022.9）</li> </ul>		
支援機関	民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>N/A</li> </ul>		

\*ケニア現地法人（Unchorlight Kenya Limited）によるケニアでの事業について記載

# ケニアでの事業展開を進める中でビジネスモデルを構築し、日系商社からの出資を受け、更なる事業拡大に向け現地銀行からの借入も検討している

成功要因：

①

②

③

④

⑤

公的支援

## 株式会社アンカーライト成功要因分析

成功要因	<b>②優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"><li>バイクタクシーのライダーによるバイク購入のニーズに対し、実証実験を行い、顧客のニーズに合わせたRent to Own型のバイク販売事業に工夫している</li></ul>	<b>③各ステージに必要な資金調達の成功</b> <ul style="list-style-type: none"><li>ホンダトレーディングからの出資も受けることで、事業面でもシナジー効果が期待されている</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>ナイロビ市内の主要交通手段は、バス、自家用車、タクシー、バイクタクシーになっており、バイクタクシーのニーズが高い</li><li>COVID-19の影響を受けてバイクでの配車サービスおよびデリバリー需要が増加した</li></ul>	
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>バイクタクシーのライダーは多くが低所得層であるため、バイクの購入が難しい</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>海外事業に対して、本邦商業銀行などからの融資を受けることは難しかった</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>デジタルプラットフォームを通じたUber等の配車サービスで働くバイクタクシーのライダーに対してRent to Own型のバイク販売事業の<b>実証実験を本田技研工業と共同して実施</b></li><li><b>実証実験により、ライダーのグループに対して貸付を行うという試行を行い、個人に対する与信のモデルを採用</b></li><li>返済は、日払（支払い遅延リスク最小化）とし、保険・事故対応も支援も行う顧客管理者を設置することで、ライダーの生活を把握しつつ返済能力の悪化を迅速に把握できる態勢にするなどの工夫を図っている</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>日本の<b>自動車グループ大手傘下の商社であるホンダトレーディングからの出資を受けた</b>。これには、協業パートナーとしての役割も期待されている</li><li>また、アセットファイナンスとして、<b>ケニア金融機関からの融資を受けることも検討中である</b></li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>ビジネスモデルを構築し、直近では月間120台の貸出を行う規模に拡大</li></ul>	
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>日本の金融機関から海外で事業を行う日本法人に対して融資を得ることは基本的に厳しいため、公的な支援においてはこのような融資・資金支援があることが望ましい</li></ul>	

出所：同社へのインタビュー結果を基にDTT作成

# ケニア：株式会社Connect Afya

# 臨床検査ラボを運営するConnect Afyaは、複数のVCからの出資を得ながら、ケニア国内で30を超える医療機関・クリニック等に対してサービス提供を行っている

## 株式会社Connect Afya概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	嶋田 庸一
創業地	兵庫県
創業年	2018年
資本金	N/A
従業員数	現地約20名（検査技師、インターン含む）
セクター	ヘルスケア
ラウンド	シード
資金調達額	約8,000万円（直近の調達の情報無）

### 事業概要

- ケニアにおいて、RT-PCR検査等の検査手法を用いた検査施設を運営。自社のクリニックにおいて、検査サービス・コンサルテーションも提供
- 他の病院・クリニックへのサービスとしては、RT-PCR検査等の検査手法を自前で実施することが設備投資の必要性や、ノウハウの面で難しい現地の病院・クリニックから、性感染症・がん検診・健康診断などの疾患領域を対象とした検査を、B2Bで受託している。更に、PCR検査機器・試薬などの卸のライセンスを保有して、検査キットの提供を行っている
- 現在30を超える医療施設にサービスを提供しており、この顧客ネットワークを利用してグローバル企業との間でPoCプロジェクトを進めている

出所：同社[ウェブサイト](#)

### 資金調達の状況

- 下記VCからの出資情報あり。（★はリード投資家）
  - ★Primal Capital (Japan) Pre-seed
  - ★Genesia Ventures (Seed)
  - Samurai Incubate（初期から出資）
  - DOJIN CAPITAL
  - Incubate Fund
  - Kepple Africa Ventures
- 2018年：経産省「第4回飛びだせJapan！」ケニア事業に採択
- 2018年：第5回 40億人のためのビジネスアイデアコンテスト優秀賞獲得
- 2023年：経産省「J-Partnership」に採択される

### 海外展開の状況

- 2018年：株式会社Connect Afya創業、ケニアに現地法人であるCA Medlynks Kenya, Ltd.を設立

# 創業当初からケニアでの事業を目指し、プレシード、シード資金を調達してきており、今後はナイロビの検査施設の拡大、ケニアの地方展開を図るなど着実な事業成長を実現している

## 株式会社Connect Afya 成功要因分析

ケニア進出  
(2018年)

現在

		SUの成長		
イシュー項目		シードステージ		アーリーステージ
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>RT-PCRのような特殊な検査を実施できる検査施設が限定的であり、検査機器・試薬の卸の発達が不十分であり欠品が起こる、という点に課題があると把握。また、ケニアの検査サービスの市場は、500億円の規模と想定</li> </ul>		
	②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社の臨床検査施設を運営し、RT-PCR検査を含む検査サービスをケニア国内で30を超える医療機関・クリニックに提供。また、このネットワークを活用し、検査試薬等の卸も行うハイブリッドのモデルを構築した</li> </ul>	ケニア地方のニーズを踏まえて、キスム郡に自社検査施設を展開	ナイロビの検査施設を移転拡大や、ケニアの地方展開を進める予定
	③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>Primal Capital ほか複数社から第三者割当増資（プレシード）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Genesia Ventures 他複数社から第三者割当増資（シード）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本におけるクラウドファンディングも実施（2020.8）</li> </ul>
	④SU内部の人材確保（CxO）	<ul style="list-style-type: none"> <li>嶋田氏（CEO）（製薬・医療機器メーカー向けのコンサルティング経験と、アフリカインキュベーター（現株式会社SENRI）の創業メンバーとして、ウガンダ・ケニアでの経験を生かす）</li> </ul>		
	⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>アプリを使った訪問医療のサービス企業であるTIBU Healthとの提携により、訪問して検体採取を実施（2020）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エーザイ株式会社からの支援を受けてケニアでのPCR検査体制構築へ（2021.3）</li> </ul>	今後も事業会社との連携を強めていく予定
支援機関	民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>経産省「第4回飛びだせJapan！」ケニア事業採択（2018年）</li> <li>第5回 40億人のためのビジネスアイデアコンテスト優秀賞を獲得（2018）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>浜松市インキュベーションプログラム「Hamamatsu Incubator 2021」のデモデイにて優秀賞を受賞（2022）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経産省によるJ-partnershipに採択される（2023）</li> </ul>



# 創業者によるヘルスケア分野の経験を生かして、事業展開を進める中でマーケットニーズを把握し、それに合わせたサービス提供を行うことで事業拡大につなげている

成功要因：

①

②

③

④

⑤

公的支援

## 株式会社Connect Afya成功要因分析

成功要因	<b>②優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"><li>ケニアにおいて、RT-PCRのような特殊な検査を実施できる検査施設が限定的であり、更に検査機器・試薬の卸の発達が不十分であるために欠品が起こる、という点に課題があると把握。これを踏まえて、<b>臨床検査施設の運営と、その検査サービスの他の病院・クリニックへの提供、またそのネットワークを生かした機器・試薬の卸を行うビジネスモデルの構築を行った</b></li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>RT-PCRのような特殊な検査を実施する検査設備が少ない</li><li>検査機器・試薬の欠品が発生している</li></ul>
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>検査サービスの提供と、検査を自前で行っている病院・クリニックへの検査機器・試薬の安定的な供給が必要であった</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>創業者が、前職でのコンサルティング経験やヘルスケア分野の経験を通じ、マーケットのニーズを把握</li><li>自社の臨床検査施設の運営を通じて、ケニア国内で30を超える医療機関・クリニック・企業等のネットワークを形成することで、拡大を図った</li><li>また、コロナ禍の中では、PCR検査を自宅で受けたいというニーズに応じて、TIBU Healthと提携し、患者を訪問して採取した検体の検査をおこなった</li><li>更に地方のニーズを把握して、事業会社と提携しつつ、地方へ展開を図っている</li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li><b>必要とされるニーズ（検査機器・試薬の安定供給、コロナ禍の中での訪問検査ニーズ、地方のPCR検査ニーズ）に応えることにより、ナイロビにおける検査設備の拡張や地方への展開につなげている</b></li></ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>現在のビジネスモデルに行きつくまでは、現地での事業実施を行いながら一定の年数がかかったことを踏まえると、調査支援のスキームとしては、市場調査からPoCによる実際の顧客との間でビジネスモデルの仮説検証を行うことを複数年度に亘り支援できるようなものがあることが望ましい可能性がある</li><li>日本で事業を行う場合には様々な融資を受けるオプションがあるのに比べ、海外がメイン市場の場合は日本の銀行からは相手にされない場合が多い。創業当初から海外事業を行う企業が融資を受けられるオプションがあることが望ましい可能性がある</li></ul>

出所：同社へのインタビュー結果を基にDTT作成



# ケニア：AA Health Dynamics株式会社

# 日本政府の補助金を獲得し、前身企業の経験を通じて得たネットワークを生かして、医療教育トレーニングの実施等、医療機器メーカーとの協業を進めて事業範囲を拡大している

## AA Health Dynamics株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	原 健太
創業地	日本
創業年	2022年
資本金	N/A
従業員数	5名（日本3名、現地2名）
セクター	ヘルスケア
ラウンド	N/A
資金調達額	N/A

### 事業概要

- 日本の医療機器メーカー・製薬企業等向けには、海外において医療トレーニングを用いた医療マーケティングを展開することで、海外進出の支援を行っている
- また、海外医療関係者・医療機関向けには、医療トレーニングをベースに医療機器マーケティング、医療消費財、そのためのファイナンス、医療クリニックの提供を行っている
- 現地の医療従事者への医療教育トレーニングの実施、日本企業のヘルスケア関係製品のマーケティング等では、のべ10,000人の医師へと医療教育プログラムを提供してきたことで、現地の医療関係者のリアルインサイトという一次情報が集まっている。このインサイトを活かし、アフリカへの進出を検討している日本企業向けのワークショップやウェビナーも開催している
- さらに、医療関係者とのネットワークを生かして、現地に進出したい医療関係企業向けに現地のリアルインサイトを得るためのインタビュープラットフォーム「メディサイト」を運営している

### 資金調達の状況

- 2020年：JICAの普及・実証・ビジネス化事業である「ケニア国周産期分野における現地指導医育成を通じた超音波画像診断装置普及・実証・ビジネス化事業」に、富士フイルム社の現地再委託として参画
- 2023年：経産省令和4年「アフリカ等市場活力取り込み事業実施可能性調査事業；AfDX」に採択（ケニア）。事業名「心臓カテーテル撓骨動脈穿刺トレーニングの提供と医療機器/消費財Eコマースおよびファイナンスサービス」であり、テルモ社と協働
- 2023年：経産省令和5年「J-Partnership製品・サービス開発等支援事業補助金」に採択（ケニア、南アフリカ）。事業名は、「アフリカの医師の技術力向上と医療機器不足の解消に資する、医療教育プラットフォーム MedicScanと連携した技能研修 兼 サブスクリプション型検診センターの構築」で、富士フイルムと協業

### 海外展開の状況

- 2020年：原氏がソーシャルマーケティングを行う「AfricaScan」のゼネラルマネージャーとして、ケニア・東アフリカの医療課題の解決や健康増進に関わる
- 2022年：AfricaScanの事業を活用し拡大させるためにAA Health Dynamics社創業、ケニアで現地法人Africa Asia Health Dynamics Limited社を立ち上げ、事業を展開
- 2023年：経産省からの事業補助金獲得に伴い、南アフリカでの現地法人Health Dynamics SA (Pty)ltdを設立

# 前身の企業による経験やネットワークを生かして、JICA・経産省の補助金を活用して医療機器メーカーと協業しつつ、ケニアから南アフリカへの進出も予定している

AA Health Dynamics株式会社

成功要因分析

進出（2022年）

現在

		SUの成長		
イシュー項目		シードステージ	アーリーステージ	
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>ケニアの妊産婦死亡率は1920年代の日本と同水準（342/10万人）と医療ニーズが高い</li> <li>医師の数が伸びておらず、専門医や専門性の高い病院が少ない</li> </ul>		
	②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療機器メーカーと提携して、ケニア等の医療従事者を対象に100以上のウェビナーを企画・運営、延べ1万人が参加。当セミナーには、周辺国のタンザニア、ウガンダ、ザンビアなどからも参加者があるなどニーズが高いものになった。</li> <li>更に、ネットワークを生かして、インタビューのためのオンラインプラットフォームを設立した</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>今後は救急・産婦人科・がん領域にトレーニングを展開する予定</li> </ul>
	③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>JICA、経産省等の調査支援スキームを獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドファンディングの活用により、ケニアでの超音波診断トレーニング事業のために174万円の調達（2023年）</li> </ul>	
	④SU内部の人材確保（CxO）	<ul style="list-style-type: none"> <li>代表・原氏（青年海外協力隊経験あり）</li> <li>医療人材 アドバイザー・杉下氏</li> <li>現地の医療に長期に渡り関わってきた人材を以前のJICA事業時から継続して確保</li> </ul>		
	⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>2020年の富士フィルム社による調査への参画から始まり、テルモ社とも調査を行う等、日系医療メーカーと協業し、現地進出を促進している</li> </ul>		
民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>JICAの普及・実証・ビジネス化事業「ケニア国 周産期分野における現地指導医育成を通じた超音波画像診断装置普及・実証・ビジネス化事業」</li> <li>経産省令和4年「アフリカ等市場活力取り込み事業実施可能性調査事業；AfDX」に採択（ケニア）</li> <li>経産省令和5年「J-Partnership製品・サービス開発等支援事業補助金」に採択（ケニア、南アフリカ）</li> </ul>			

支援  
機関

# 日本政府の補助金を複数獲得し、現地でのネットワークを拡大して関連サービスを提供し、更に現地に進出したい日系医療機器メーカーとの協業を進めていることが成功要因である

成功要因：

①

②

③

④

⑤

公的支援

## AA Health Dynamics株式会社成功要因分析

成功要因	<b>②優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"><li>代表原氏が前身企業でのネットワークを生かして、ビジネスモデルを構築した</li></ul>	<b>⑤外部パートナー・ツールの確保</b> <ul style="list-style-type: none"><li>アフリカに進出を希望する日系医療機器メーカーと協業を拡大している</li></ul>	<b>公的支援</b> <ul style="list-style-type: none"><li>創業期から複数の補助金を活用し、実証事業に取り組みフィージビリティを確認して、事業拡大につなげた</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>ケニアの妊産婦死亡率は1920年代の日本と同水準（342／10万人）と医療ニーズが高い</li><li>しかし、医師の数が伸びておらず、専門医や専門性の高い病院が少ない</li></ul>		
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>アフリカにおける医療ニーズが高いものの、ビジネス化するための現地ニーズの把握やビジネスモデル構築には情報が不足していた</li><li>日本の医療機器は、価格面では他国のメーカー製品に対して競争力が低く、工夫する必要があった</li></ul>		
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>原氏がケニアにおいて「AfricaScan」の経験やネットワークを生かしてAA Health Dynamics社創業し、医療関係者向けのセミナーなどのトレーニング事業者として成長させた</li><li>更に、医療関係者とのネットワークを生かした、インタビュープラットフォームを立ち上げるなど事業範囲を拡大した</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>医療関係者向けのセミナーを日本企業と提携して提供</li><li>JICAおよび経産省の補助金を獲得し、ケニア、南アフリカにおいて、医療機器メーカーと協業している<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 2020年には、JICAの普及・実証・ビジネス化事業に富士フィルム社の現地再委託として参画</li><li>➤ 2023年には経産省「AfDX」のケニアにおける事業でテルモ社と協働</li><li>➤ 2023年には、経産省の「J-Partnership」調査支援事業をケニア・アフリカを対象として、富士フィルム社と協業を開始</li></ul></li></ul>	
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>トレーニング事業者としても、ケニアの医療認証機関から医師免許更新に必要な<b>Continuing Professional Point (CPDポイント)を提供する組織として認証を受けて、そのポジションを確立している</b></li><li>提供するサービスを拡大させて、インタビュープラットフォーム「メディサイト」には、<b>アドバイザーが3,000名登録するに至っている</b></li><li>ケニアでの事業を行いつつ、南アフリカへの進出を予定している</li></ul>		
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>資金面では、日本の商業銀行からの借入が困難であるので、海外事業に対する融資制度があることが望ましい</li></ul>		

# ケニア：株式会社アルム

# 2014年に医療ICT事業に参入して以降、海外展開を進め、米国、ドイツ、マレーシア、ケニアを含めて9カ国に現地法人を持ち、医療従事者専用のコミュニケーションアプリを提供

## 株式会社アルム概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	坂野 哲平
創業地	日本
創業年	2001年
資本金	1億円
従業員数	～300人
セクター	ヘルスケア
ラウンド	シリーズA
資金調達額	306億8,200万円

### 事業概要

- 2001年の創業時は、動画配信プラットフォーム事業を行っていたが、2014年に医療ICT事業に参入。医療関係者がセキュアな環境でコミュニケーションをとることができるアプリ「Join」の提供を開始した。これは、医療画像をチャットに共有し、リアルタイムに医療関係者間でコミュニケーションをとることができるほか、PACS（医療用画像管理システム）などと連携し、必要な医療情報を共有することで的確な診療を可能とするもの。日本国内約500の病院などの医療施設が採用。グローバルでは32ヶ国の1,150を超える施設が導入している
- 一般ユーザー向けのツールとして、健康や医療記録をデータとして管理し、必要な時に医療機関に情報を提供できる「MySOS」も提供している

出所：同社[ウェブサイト](#)

### 資金調達の状況

- 2008年：サイバーエージェントキャピタル等からの資金調達
- 2018年：シリーズAラウンドとして約16億円の資金調達  
MIXI、Philips等
- 2021年：総額約56億円の資金調達。SOMPOホールディングス株式会社、三井物産株式会社等と資本業務提携
- 2021年：JICA2019年度「普及・実証・ビジネス化事業」に採択され、「急性期疾患の救命率を向上させる遠隔診断医療ネットワークシステムの普及・実証・ビジネス化事業」をルワンダにおいて実施
- 2022年：経産省令和4年度「アフリカ等市場活力取り込み事業実施可能性調査事業:AfDX」に南アフリカ事業採択。内容は、Joinを活用した脳卒中医療連携ネットワーク構築・運用することを目指すもの。
- 2022年：経産省補助事業「第7回 飛びだせJapan!」に採択され「ガーナ共和国におけるモバイル・クラウドを活用した遠隔診断医療ネットワークの構築と有用性検証」を実施
- 2022年：株式会社ディー・エヌ・エーおよび株式会社西武リアルティソリューションズから約247億円の資金調達を実施

### 海外展開の状況

- 2015年：ブラジル、米国、チリ、ドイツに現地法人を設立
- 2018年：UAEに現地法人を設立
- 2020年：ルワンダで実証事業を実施
- 2021年：マレーシアに現地法人を設立
- 2021年：ケニアに現地法人を設立

# 日本等におけるJoin等の提供経験をもとに、2021年にケニアに拠点を設立し、今後の展開を見据えて日本政府のスキームを活用してルワンダ、南ア、ガーナで調査を実施している

## 株式会社アルム成功要因分析 ケニア進出 (2021年)

		SUの成長		現在	
イシュー項目		シードステージ	アーリーステージ		
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>脳卒中医療連携ネットワークを構築・運営することにより、治療までの時間の短縮、医師負担の軽減、脳卒中患者の入院日数の削減、医療費の削減、南アフリカ共和国におけるNCDsによる死亡率・障害の低減を目指している</li> <li>JICAビジネス化実証を通じた現地市場の把握</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>ケニア現地法人を拠点として、アフリカ諸国への展開を予定</li> </ul>	
	②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療従事者間コミュニケーションアプリ「Join」を始めとした医療ICT事業を日本で開始し、累計32カ国へソリューション提供。現地のニーズに応じて、教育の要素が必要な場合は教育のコンポーネントを取り入れる等の工夫を図り、柔軟にソリューションを提供</li> <li>医療機器メーカーや医薬品企業と提携し、遠隔診療と医薬品や医療機器の教育やプロモーションと一体化して、利用する医療機関や自治体側の負担を軽減した</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>ケニアは2025年黒字化を目指している</li> </ul>	
	③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>MIXI、みずほ、等からの資金調達 (2018.10)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SOMPOホールディングス株式会社、三井物産株式会社等から総額約56億円の資金調達を完了 (2021)</li> <li>株式会社ディー・エヌ・エーおよび株式会社西武リアルティソリューションズから247億円の資金調達を実施 (2022)</li> </ul>		
	④SU内部の人材確保 (CxO)	<ul style="list-style-type: none"> <li>各海外拠点のビジネス開発は、各地の現地出身人材が中心となって実施。ケニア代表は、カメルーン出身で医療セクターに経験のあるChristian Beck氏、チリ代表はCTOを務めるルイス・ロヨラ氏が務める等</li> </ul>			
	⑤外部パートナー・ツールの確保 <small>(サブライヤー、企業提携、コネクション)</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>World Stroke Organization等の業界団体により、アルムのソリューションが提唱されており、各国各領域のキーオピニオンリーダーと強い関係性を有している</li> <li>また、製薬企業等との連携のもと事業を推進している</li> </ul>			
支援 機関	民間・公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>JICA「普及・実証・ビジネス化事業」に採択。「急性期疾患の救命率を向上させる遠隔診断医療ネットワークシステムの普及・実証・ビジネス化事業」開始 (ルワンダ、2021年)</li> <li>経産省令和4年度「アフリカ等市場活力取り込み事業実施可能性調査事業；AfDX」に採択される (南アフリカ)</li> <li>経産省補助事業「第7回 飛びだせJapan!」で、「ガーナ共和国におけるモバイル・クラウドを活用した遠隔診断医療ネットワークの構築と有用性検証」が採択される</li> </ul>			



# 日本を始めとした各国で既に稼働しているアプリを、医療機器メーカー等との提携を行いつつ病院負担の少ない形での導入を進め、公的支援を利用して各地展開を検討している

成功要因：

①

②

③

④

⑤

公的支援

## 株式会社アルム成功要因分析

成功要因	<b>②優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"><li>日本や米国で商業化済のアプリ「Join」を、ケニアでのニーズに合わせて展開を進めた</li></ul>	<b>⑤外部パートナー・ツールの確保</b> <ul style="list-style-type: none"><li>医療機器メーカーや製薬企業、専門分野の医療教育機関と提携してサービスを実現した</li></ul>	<b>公的支援</b> <ul style="list-style-type: none"><li>アフリカ各国での実証事業に取り組みフィージビリティを確認して、各地での医療機器プログラムの認証を得て展開を進めている</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>アフリカでは55カ国中33カ国が低所得国であり、専門的な医療サービスを受けることが難しい</li><li>ケニアでは、デジタルヘルスのソリューションの導入が進んでいる</li></ul>		
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>質の高い専門的な医療サービスの提供を実現するために、デジタルソリューションの必要性があった</li><li>各国での認証を得るなどローカライズの必要性があった</li></ul>		
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>医療機器メーカーや医薬品企業と提携し、遠隔診療と医薬品や医療機器の教育やプロモーションを一体化させ、利用する病院・自治体の費用負担の少ないビジネスモデルを展開</li><li>ケニア看護師協会と連携し、「Join」やe-learningを活用した教育事業を展開。また、南アでは、脳卒中のフラッグシップ病院であるSteve Biko Hospitalと連携し、脳卒中医療連携ネットワークの構築・運用事業を展開する等、現地医療関係団体や医療機関と連携を図っている</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>JICA「普及・実証・ビジネス化事業」に採択（ルワンダ、2021年）</li><li>経産省「令和4年度アフリカ等市場活力取り込み事業実施可能性調査事業；AfDX」に採択される（南アフリカ、2022年）</li><li>経産省「第7回 飛びだせJapan!」に採択される（ガーナ、2022年）</li></ul>	
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>JICAの普及・実証・ビジネス化事業の成果をもとに、ケニア現地法人を設立し、2025年の黒字化を予定している。</li><li>また、ケニアを拠点として南アフリカやガーナでの調査を行いつつ、アフリカ各国への展開を目指している。</li><li>Joinは、医療機器プログラムの認証を日本で得てからケニア、ガーナ、アメリカ、欧州と拡大し、2023年には南アで得ることで合計9か国・地域で得ており、各国での導入が進んでいる</li></ul>		
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>実証支援のスキームでは、書類作成などの事務的な負担が大きいため、その低減が望ましい。また、必要資金に対する補助金率が低い場合もあるため、その引き上げが望ましい</li></ul>		



南アフリカ：吉積ホールディングス株式会社、  
クラウドエース株式会社

# クラウドエース株式会社がGoogle Cloud の日本初プレミアパートナーとして、導入・開発・トレーニングなどグループ全体で1,000社以上の顧客にクラウドサービスを提供している

## クラウドエース株式会社概要\*1

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	青木誠（代表取締役社長）、吉積礼敏（取締役会長）、高野遼（取締役CTO）
創業地	日本
創業年	2016年
資本金	100百万円
従業員数	342人
セクター	Sler
ラウンド	シリーズA
資金調達額	500百万円

### 事業概要

- Google Cloud の日本初のプレミアパートナーとして、クラウドの導入設計や生成AI 活用、運用・保守までをワンストップで提供する
- Google Cloud (GCP) は、Google がクラウド上で提供するサービス群の総称であり、Google 社内で使われているものと同じテクノロジーやインフラを使用して、顧客のインフラ環境をクラウド化するもの。基本的な構成要素が初めから各種サービスとして用意されているため、それらを使用してすばやく開発を行うことが可能

\*1：基礎情報は、クラウドエース株式会社（日本法人）について記載。なお、吉積ホールディングスはクラウドエース株式会社の親会社であり、南アフリカ拠点もホールディングスが設立

### 資金調達の状況

- 2017年：TBSイノベーション・パートナーズ、TOKAIコミュニケーションズ、投資ファンドWil、みずほキャピタルから累計500百万円の第三者割当増資による資金調達を実施

### 海外展開の状況

- 2005年：クラウドエースの親会社である吉積情報株式会社 設立
- 2008年：吉積情報株式会社、Google エンタープライズパートナーに認定
- 2014年：日本で初めて Google Cloud リセール事業として「Cloud Ace」サービス提供開始
- 2016年：吉積情報株式会社から分社化し、クラウドエース株式会社設立
- 2017年：国内 1 社目となる Google Cloud プレミアパートナーに認定
- 2018年：ベトナム法人、シンガポール法人を設立
- 2019年：台湾法人、インドネシア法人、タイ法人を設立
- 2020年：中国法人、香港法人を設立
- 2022年：インド（デリー）に法人設立
- 2023年11月現在：ブラジル、米国、インド（ベンガルール、ムンバイ）、フィリピン、南アフリカ法人を設立

# Google Cloud のプレミアパートナーとして、2023年にGoogleの進出に合わせて南アフリカに展開している

## クラウドエース株式会社成功要因分析

南アフリカ進出  
(2023年)

		SUの成長	
イシュー項目		シードステージ	アーリーステージ
SU	①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業当初よりITインフラがクラウド化することを見据え、日本市場に未参入だったGoogle CloudのB2B導入需要の拡大を把握</li> <li>Googleがターゲットとする市場、顧客に対してアプローチ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2018年のベトナムを皮切りに、<b>海外11か国18拠点に進出。Googleの南ア進出に合わせて、パートナーとして進出</b></li> </ul>
	②優良なビジネスモデル構築	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Google Cloud を専門としたシステムインテグレーターとして、クラウドの導入設計から運用・保守までをワンストップでサポート</b></li> <li>Google Cloud のマネージド サービス プロバイダとして、アプリケーション開発や機械学習などのあらゆる分野における技術的サポートと、コンサルティング、システム開発、Google Cloud 認定トレーニングを提供</li> </ul>	
	③各ステージに必要な資金調達の成功	<ul style="list-style-type: none"> <li>TBSイノベーション・パートナーズ、TOKAIコミュニケーションズ、投資ファンドWiL、みずほキャピタルから累計5億円の資金調達を実施 (2017.9)</li> </ul>	
	④SU内部の人材確保 (CxO)	<ul style="list-style-type: none"> <li>青木誠氏 (代表取締役社長)、吉積礼敏氏 (取締役会長、分社化した本体である吉積情報株式会社および現親会社である吉積ホールディングスの創業者) 高野遼氏 (取締役CTO)</li> <li>南ア拠点創設時には、<b>事前の南ア出張を通じて、信頼できる現地人材を確保するに至った</b>。今後の拡大においては、既存メンバーからのリファラルを重視しつつ、人材会社からも紹介を受ける想定</li> </ul>	
	⑤外部パートナー・ツールの確保 (サプライヤー、企業提携、コネクション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>2019年にGoogle Cloudの日本国内 MSP (マネージド サービス プロバイダ) 認定第1号となり、Google Cloud 社との関係を強化</li> <li>TOKAIコミュニケーションズと販売推進に関する戦略的業務提携 (2017)</li> <li>ソフトバンクとGoogle Cloud Platform 販売推進における戦略的業務提携 (2017)</li> <li>吉積HDは丸紅と資本業務提携を実施 (2021)</li> </ul>	
支援機関	公的支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>無し</li> </ul>	

# 日本やアジアにおける実績を生かし、Google Cloudによる南アフリカ展開に合わせて、商社とも資本業務提携を行うことで進出を果たした

成功要因：

①

②

③

④

⑤

公的支援

## クラウドエース株式会社成功要因分析

成功要因	<b>②優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Google Cloud の高い専門性を強みとしたシステムインテグレーターとして、クラウドの導入設計から運用・保守までをワンストップでのサポートを提供しており、南アフリカに進出することで、アフリカ他国への展開検討の足掛かりとしている</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>南アフリカは、経済規模がアフリカ最大であり、かつアフリカの中でクラウドリーダー国である</li><li>2022年に、Google Cloud社が2024年までに南アフリカにクラウド リージョンを建設することと、アフリカ市場のデジタルトランスフォーメーション（DX）促進を目的としたSU支援への10億ドルの投資計画を発表した</li><li>南アフリカではAWSが先行者として市場でのシェアが高く、Google Cloudはクラウド拠点として巻き返しを図っている</li></ul>
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>Google Cloud社の南アフリカへの進出等のクラウドサービスの高まりや、高まるDXへのニーズへの支援の必要性があった</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>日本において、Google Cloud のMSP（マネージド サービス プロバイダ）として行ってきた事業経験や、2018年のベトナムを皮切りに各国への展開を行ってきたことを生かして、南アフリカに進出した</li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>2023年7月に南アフリカに進出したことで、アフリカの他国（ケニア・ナイジェリア等）への展開検討の足掛かりとなっている</li></ul>
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>南アフリカでの規模拡大のための人員追加のための支援等</li></ul>

出所：同社へのインタビュー結果を基にDTT作成

# 南アフリカ：GoGlobal株式会社

# 海外雇用代行サービスを提供するGo Global社は、2018年の設立以降、61カ国で事業を展開する企業に成長し、2023年に南アフリカに拠点を設立した

## GoGlobal株式会社概要

### 基礎情報

項目	詳細
代表者	渡辺さち（代表取締役）、沖室 晃平（代表取締役）、ヘンリー・タン（共同創業者およびパートナー）
創業地	東京都
創業年	2018年
資本金	50百万円
従業員数	2,245名（EOR人員も含む、2023年4月現在） 内 社内人員 約250名 内 日本における人員 約10名
セクター	HR
ラウンド	N/A
資金調達額	N/A

### 事業概要

- 東京で創業し、アジアから米国、欧州各国、アフリカ各国などに急速に展開を進めるEOR※を提供する企業。人材を探すクライアント企業に対して、人事専門家が支援しつつ、最短2週間で人材の雇用を可能とするもの
- 現地での法人設立、マーケティング・事業開発支援を提供することで、クライアントの各国への展開を支援している。

※EOR（Employer of Record）は、海外雇用代行を指す。人材を探す企業は、EOR業者とEORサービス契約をすることで、人材を確保できる。他方、雇用関係は、EOR業者と現地人材の間でのみ発生するもの

出所：同社[ウェブサイト](#)、ヒアリング

### 資金調達の状況

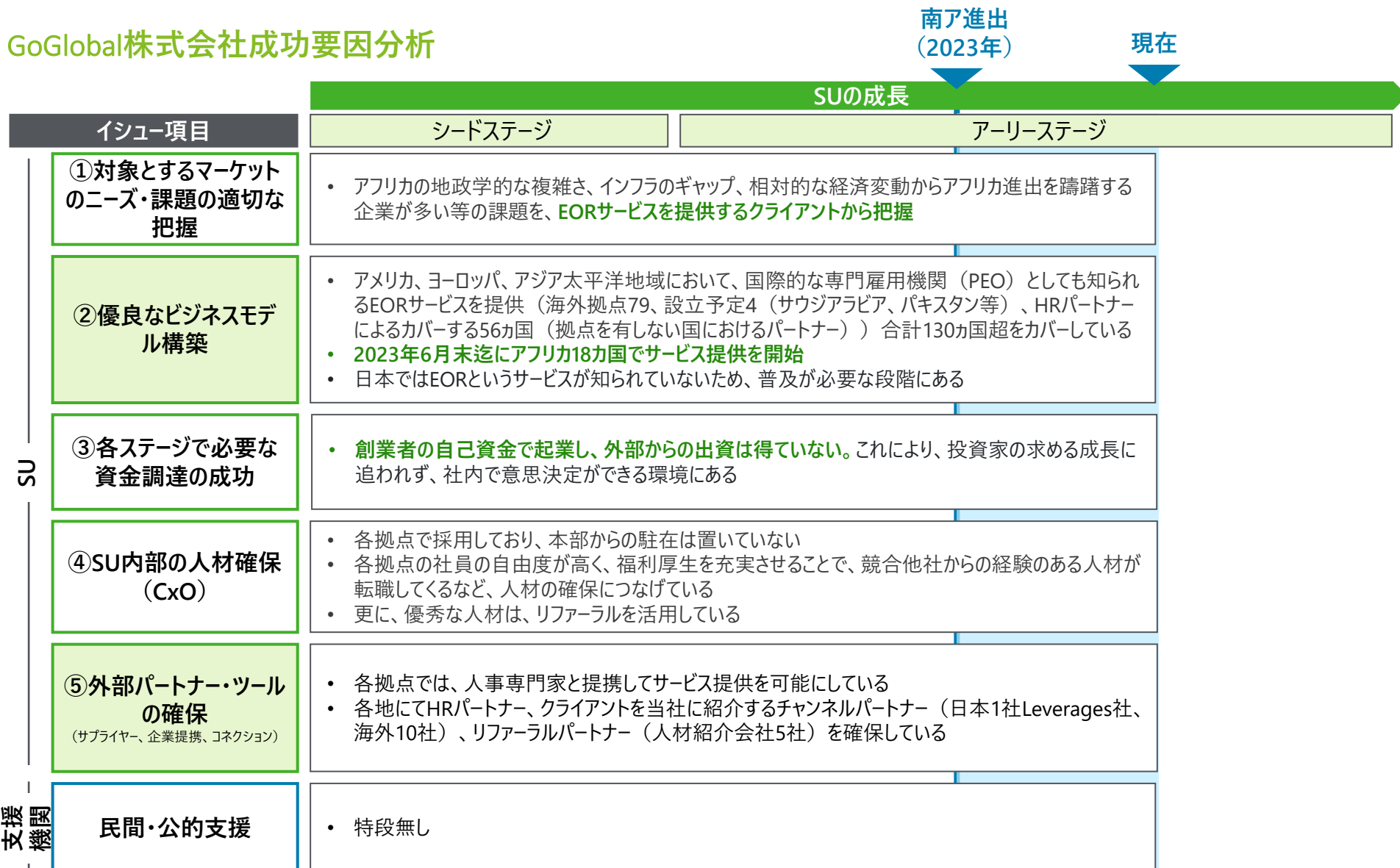
自己資金のみ

### 海外展開の状況

- 2018年：東京に株式会社GoGlobalを設立、インドネシア、ベトナム、タイなど8カ国に法人を設立
- 2019年：アジア（中国、インド）、ポーランドなど6カ国に法人設立
- 2020年：米国、英国など8カ国に法人設立
- 2021年：ドイツ、カナダ、メキシコなど20カ国で法人設立
- 2023年5月：南アフリカにて拠点を設立し、アフリカでは18カ国にスタッフを配置

# 創業者の自己資金で起業し出資を得ていないことにより、社内で意思決定が完結する環境にある。各地でのニーズをクライアントから把握しパートナー企業を確保し拡大してきている

## GoGlobal株式会社成功要因分析



# アフリカへの事業展開にあたってのリスクを理由として、EORへのニーズがあることを把握し、各国の専門家と提携しつつ、南アフリカ、ケニアなどの各国での事業展開につなげている

成功要因：

①

②

③

④

⑤

公的支援

## GoGlobal株式会社成功要因分析

成功要因	<b>②優良なビジネスモデル構築</b> <ul style="list-style-type: none"><li>迅速かつ柔軟な人材確保の手段としてEORを提供しつつ、その他の進出支援も実施</li></ul>	<b>⑤外部パートナー・ツールの確保</b> <ul style="list-style-type: none"><li>現地の人事の専門家と提携し、更にパートナー企業を拡大することで、クライアントと人材を確保してきている</li></ul>
背景	<ul style="list-style-type: none"><li>南アフリカは、人材が豊富であり、進出を検討する多国籍企業が多い</li><li>他方で、アフリカは全体的に地政学的な複雑さや、インフラの未整備、経済的な変動の大きさなどがリスク要因とみなされ、アフリカ進出に対して躊躇する企業が多い</li><li>各国で人事・労務に関する制度が異なるため、制度を把握し、雇用契約を締結し、管理するのが煩雑である</li></ul>	
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>アフリカ各国に進出したい企業は、政情、法制度、インフラの状況、マーケットの状況などを確認しつつ、柔軟かつ迅速に人材を確保して進出し、事業化が困難であれば撤退したいというニーズがあった</li></ul>	
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li><b>現地の人事専門家と提携することにより現地制度に沿ったEORを提供しつつ</b>、法人設立の可否、マーケティング・事業開発支援、コンプライアンスに関する支援に対するニーズに対しても対応している</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>各地にてHRパートナー、クライアントを当社に紹介するチャンネルパートナー（日本1社Leverages社、海外10社）、リファールパートナー（人材紹介会社5社）を確保することで、クライアントと人材を確保</li></ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>2023年5月に南アフリカへの進出に成功し、ケニアなどアフリカ地域マーケットへの足掛かりを確立した</li></ul>	
望ましい公的支援	<ul style="list-style-type: none"><li>日系SUが海外展開するにあたり、本社からの駐在だけでなくEORのような形での柔軟性のある雇用形態が浸透することでオプションが広がる可能性がある</li></ul>	

出所：同社へのインタビュー結果を基にDTT作成

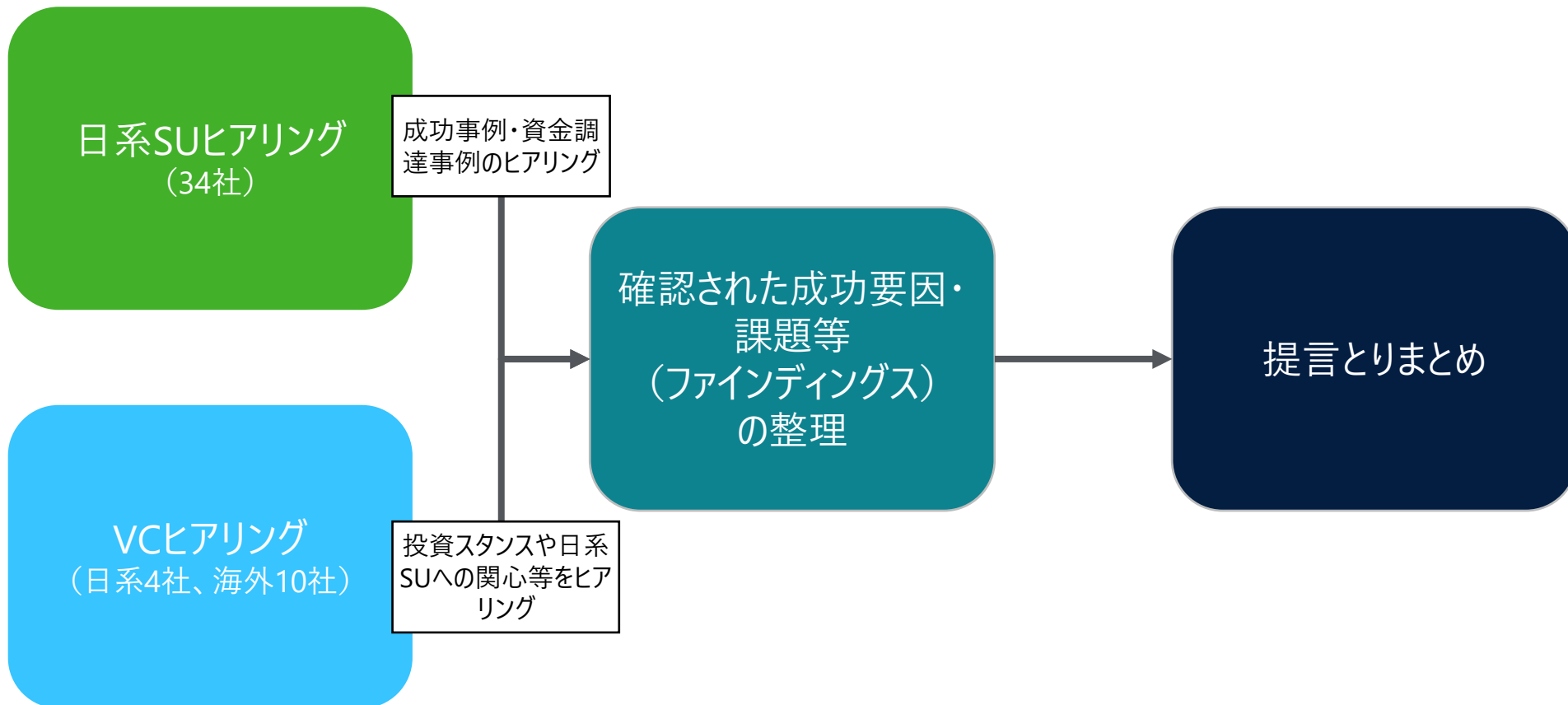


### 3. 資金調達分析

## 3-1. 調査概要

# 日系・海外SUおよび日系・海外VCへのヒアリングを通じて資金調達の成功要因や課題を整理し、その解決の方向性について提言としてとりまとめた

## 資金調達分析（調査プロセス）



# SUの資金調達は、SUのビジネスステージやファンディングラウンド、ビジネス展開する地域によって成功要因が異なることが確認された

## SUにとっての資金調達の成功とは？

### SUの成長

シードステージ

アーリーステージ

グロースステージ

レイトステージ

SUにとっての資金調達の成功とは？

1. 適切なタイミングで
2. 十分な資金を
3. 極力低い資本コストで
4. 適切な株主構成を維持しつつ調達できること

ただし、成長ステージや資金調達ラウンドによって投資家や選択肢が異なる

創業時

シードラウンド

まだ十分な顧客も獲得できておらず、不確実性（リスク）が高い段階

シリーズAラウンド

シリーズBラウンド

本格的な事業成長を目指すラウンド（グロースステージをターゲットとした投資家探しが必要）

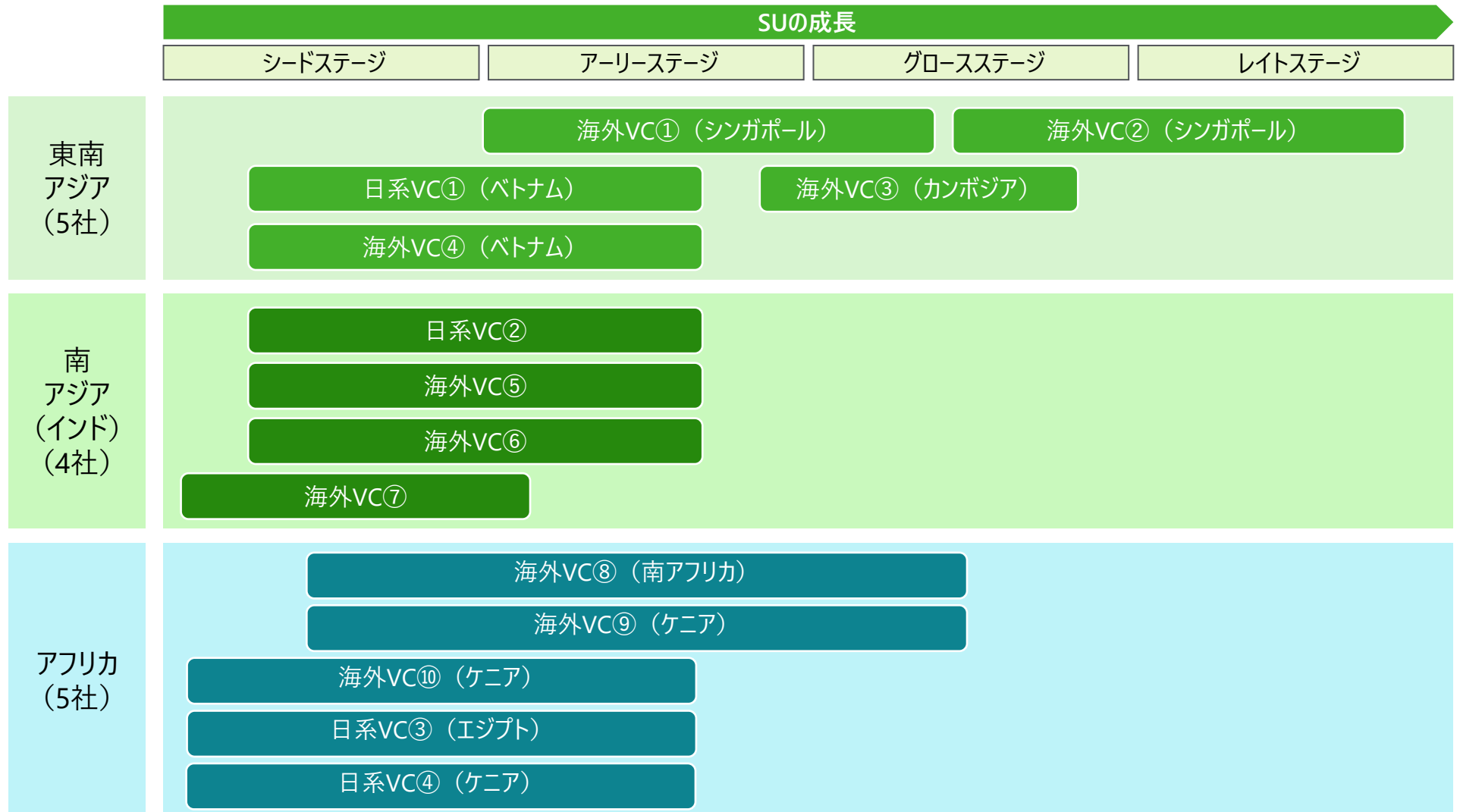
シリーズC以降ラウンド

既に事業基盤が確立されつつあり、EXITも視野に入っている段階

イグジット

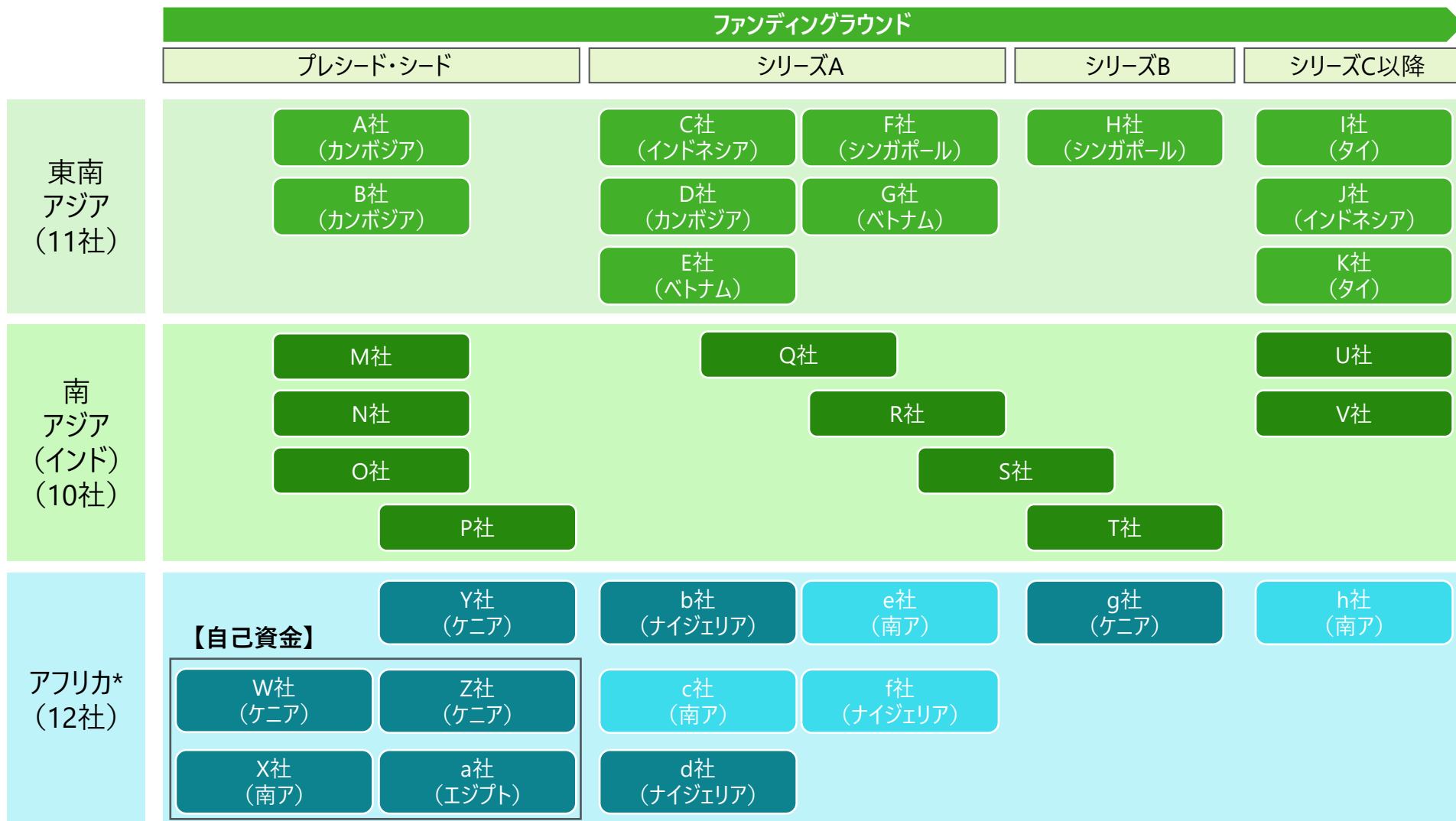
# 東南アジア（特にシンガポール）においてはグロス・レイト投資に参入するVC・PEも増加しており、域内の投資家エコシステムが形成されつつある

## ヒアリングを行ったVCの投資対象ステージ



# 東南アジア・南アジア地域においては資金調達の成功事例が徐々に積み上がっているが、 アフリカ地域においては自己資金で賄うケースも多く、まだ成功事例が少ない

## ヒアリングを行った日系SUのファンディングラウンド



## 3-2. ファインディングス

# 各地域共通の課題やトレンドが確認できたと共に、ファンディングラウンドや進出先地域によって資金調達環境が異なることも確認された

## 日系SU/VCへのインタビュー結果（ファインディング）

### 全地域共通で 確認された事項

1. 著名なリード投資家が資金調達をリードするケースでは、継続的に資金調達がなされていた（早期に経験豊富なリード投資家と出会うことが重要！）

2. シリーズB以降ではベンチャーデットを活用しているSUも確認され、資金調達手段の多様化が進んでいる（シード・アーリーステージでは資金調達手段が限られる）

3. 進出先のローカルVCから資金調達以外にも様々なサポートを受けることにより、現地でのスピーディなビジネス展開が可能となったケースも確認された

4. 日系SUは現地通貨建ての資金調達ニーズがあるが、信用力等の問題から現地金融機関からの資金調達のハードルが高い

### 地域間の差異が 確認された事項

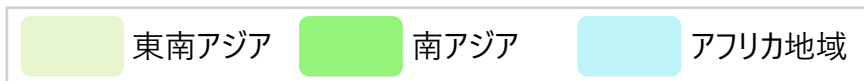
5. 日系SUにとって、対象地域のローカルVCに関する情報収集が難しいため、ローカルVCからの資金調達が進んでいない（インド・アフリカ地域）

6. ASEAN地域およびインドでは日系SUを投資対象とする海外投資家も確認された（アフリカ地域では、現時点で日系VC以外は日系SUへの投資実績なし）



# シード・アーリーステージで著名なリード投資家に出会うことにより、その後のスムーズな資金調達が可能となる

## ファイディング1



### 1. 著名なリード投資家が資金調達をリードするケースでは、スムーズに資金調達がなされていた

事例

J社  
(インドネシア)

C社  
(インドネシア)

H社  
(シンガポール)

g社  
(ケニア)

N社  
(インド)

VCコメント

(シリーズBプレスリリース時のVC担当者コメントより引用) シリーズAで出資させて頂いて以降、ほぼ毎週社長はじめマネジメントチームと時間をともにし、資本政策、事業計画から採用面接まで幅広い役割をVC全体で担い、ミッション実現に向けてコミットし続けました。

課題・提言

シード・アーリーステージにおいて積極的にリード投資家にアプローチすることが重要である (仮に投資を得られなかったとしても、将来的に投資を得るために必要な示唆を得られる)

# グロス・レイトステージでは資金調達手段の多様化が進んでいるが、特にシード・アーリーステージにおける資金調達については信用力を補完するスキームの拡充が必要と思われる

## ファイディング2

2. シリーズB以降ではベンチャーデットや転換社債等を活用しているSUも確認され、資金調達手段の多様化が進んでいる（シード・アーリーステージのSUでも少数ながらベンチャーデット事例あり）

事例	<p>VD シリーズC</p> <p>H社 (シンガポール)</p>	<p>VD シード</p> <p>B社 (カンボジア)</p>
VCコメント	<p>シンガポールVC：SUの資金ニーズに合わせて、エクイティ・デット等最適な組み合わせで資金提供している</p>	
課題・提言	<p>日本でもベンチャーデットを提供する金融機関が徐々に増加しつつあるが、今後さらに普及・浸透するためにはシード・アーリーステージSUの信用力を補完することが不可欠である（金融機関がSUの目利きすることが難しい） →提言1・シード・アーリーステージSUの信用力を補完するスキームを拡充する</p>	

# 途上国においては、ローカルVCから資金調達以外のサポートも得られるケースが確認された

## ファイディング3

### 3. 進出先のローカルVCから資金調達以外にも様々なサポートを受けることにより、現地でのスピーディなビジネス展開が可能となった

事例	J社 (インドネシア)	海外SU某社 (カンボジア)
VCコメント	海外VC (サウジアラビア) : 日系SUのグローバル的な実績、重要な最先端技術の保有、これまでの現地雇用の創出等が高く評価し、投資を決めた	
課題・提言	日系SUが質の高いサービスを提供するローカルVCにアプローチできるよう、現地SUEcosystemとの連携を強化する必要がある →提言2・現地SUEcosystemとのネットワーキングに注力する	

\*日系SUではないが、日系投資家が入っている

# 途上国でビジネス展開を行う場合には、現地通貨建てでの取引となるため 現地通貨調達が必要であるが、信用力の低い日系SUにとっては大きな課題である

## ファイディング4

### 4. 日系SUは現地通貨建ての資金調達ニーズがあるが、信用力等の問題から現地金融機関からの資金調達のハードルが高い

事例	H社 (シンガポール)	g社 (ケニア)
VCコメント	N/A	
課題・提言	日系SUの現地子会社等にとっては、信用力が乏しく、担保差し入れできる資産もないことから、現地金融機関から現地通貨建ての資金調達が困難である (特に現地通貨建て売上や債権の金額が大きくなるような業種 (レンディング等) では、為替リスクが大きいため、リスク軽減策が必要) →提言3・現地通貨建ての資金調達が可能となるスキームを検討する	

# 途上国においてローカルVCに関する情報収集が難しいため、現地SUEコシステムとの連携を促進するべきである

## ファイディング5

### 5. 日系SUにとって、対象地域のローカルVCに関する情報収集が難しいため、ローカルVCからの資金調達が進んでいない（インド・アフリカ地域）

事例	T社 (インド)	c社 (南アフリカ)
VCコメント	海外VC⑨（ケニア）：アフリカ地域の資本市場やVC業界に関して公開情報が限られるため、現地のインナーサークルに参加して非公開情報を得ることが重要である	
課題・提言	SUが個社で情報収集することには限界があるため、現地SUEコシステムと連携して効率的に情報収集・提供を行う必要がある →提言2・現地SUEコシステムとのネットワーキングに注力する	

# ASEAN地域とアフリカ地域ではローカルVCのスタンスが異なるため、各地域の状況に合致したSU支援策を検討すべきである

## ファイディング6

6. ASEAN地域およびインドでは日系SUを投資対象とする海外投資家も確認された（アフリカ地域では、現時点で日系VC以外は日系SUへの投資実績はなし）

事例	海外VC① (シンガポール)	海外VC② (シンガポール)
VCコメント	<ul style="list-style-type: none"><li>海外VC①（シンガポール）：日系SUへの投資を強化するため、東京に専門チームを組成してソーシングを行っている。対象とするセクターはSaaS、ディープテック等である</li><li>海外VC②（南アフリカ）：政府機関がLP投資家として出資しており、ファンドの一定割合を自国SUに投資しなければならないため、そもそも海外SUへの投資には消極的である。</li></ul>	
課題・提言	<ul style="list-style-type: none"><li>日本市場の多くは海外市場と異なり独特で、日系SUのビジネスを理解するのに単独で行う場合は多数のDDが必要で、時間がかかるため、現地VC・アクセラレーターとの連携が必要である</li></ul> →提言2・現地SUEcosystemとのネットワーキングに注力する	

## 3-3. 提言

提言内容につきまして、以下の点をご留意ください。

- 本提言は、実施するための詳細な施策を提示するのではなく、解決への方向性を提示することを目的としております。
- 本調査終了後に具体的施策を実施する場合には、より解像度を上げた調査が必要です。

# 資金調達分析結果を踏まえて3つの支援の方向性を提言する

## 資金調達分析結果からの提言

提言1：シード・アーリーステージに対する信用補完スキームの拡充

日本国内での資金調達

提言2：現地SUエコシステムとのネットワーク強化

海外VCからの資金調達

提言3：現地通貨建て資金調達サポートの拡充

現地通貨建ての資金調達



# SUの資金調達手段多様化を促進するため、SUの信用力を補完できる公的スキームを創設または拡充する

## 提言1：シード・アーリーステージSUの信用補完スキーム拡充

課題：多くの金融機関は、SUとの融資取引実績に限られるため、SUの有するプロダクトやテクノロジーに対する目利き力が乏しい。また、従来は保全面を重視した融資審査を行ってきたため、SUへの無担保融資の経験が蓄積されていない（特にシード・アーリーステージ）

解決の方向性：優れたプロダクトやテクノロジーを有するシード・アーリーステージSUの信用力を補完するスキームの拡充により、SUのベンチャーデットへのアクセスを改善する

①日本政策金融公庫の「資本性ローン」や②中小機構が保証差し入れを行っている「革新的技術研究成果活用事業活動計画」の制度等、公的信用補完スキームの活用

# 海外ビジネス展開に日本政策金融公庫の挑戦支援資本強化特別貸付（資本性ローン）を活用したケースが複数確認されたため、さらに利用を促進すべきである

## ①日本政策金融公庫の挑戦支援資本強化特別貸付（資本性ローン）の利用促進

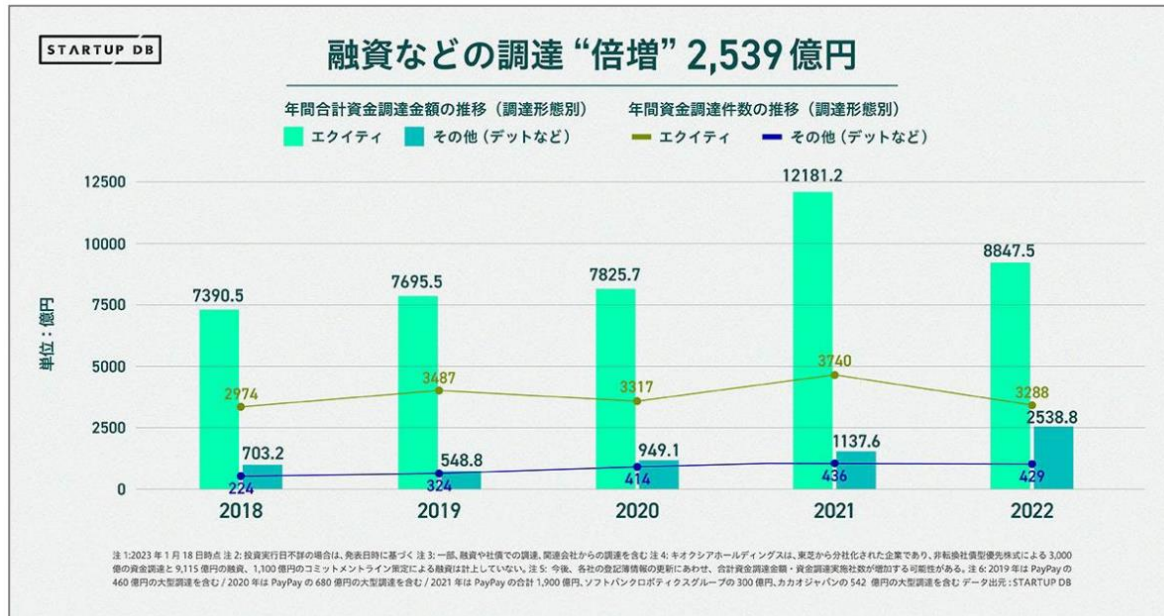
「挑戦支援資本強化特別貸付（資本性ローン）」の資金供給を通じて、SUや新事業展開・海外展開・事業再生等に取り組む方の財務体質強化や、ベンチャーキャピタル・民間金融機関などからの資金調達の円滑化を支援している

資本性ローン（国民生活事業）概要							
対象	次の（1）から（5）までのいずれかの融資制度の対象となる方 （1）新規開業資金 （2）新事業活動促進資金 （3）海外展開・事業再編資金 （4）事業承継・集約・活性化支援資金 （5）企業再建資金						
融資限度額	7,200万円						
返済期間	5年1か月以上20年以内						
融資利率	税引後 当期純利益額	ご返済期間					黒字化前のSUに対して 低金利で融資を行っている
		5年1か月	5年1か月 超 7年以内	7年超 10年以内	10年超 15年以内	15年超 20年以内	
	0円以上	3.60%	3.90%	4.15%	4.40%	4.65%	
	0円未満	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	
担保・保証人	無担保・無保証人						
自己資本として見做すための要件	資本性ローンによる借入金は、金融機関の資産査定上、自己資本とみなすことができ、財務体質を強化することができる。また、資本性資金でありながら、株式ではないため、既存株主の持株比率を低下させない。 借入金ではなく、自己資本としてみなせる額は次のとおり。 ・償還期限まで、5年以上有する債務については、残高の100%をみなし自己資本とする ・残存期間が5年未満となった債務については、1年ごとに20%ずつみなし自己資本の割合が逡減する						

出所：日本政策金融公庫のHPを基にDTT作成

# SUの融資等での調達額は近年急速に増加しており、民間金融機関も積極的に融資を増やしている模様（ただし件数ベースではそれほど増加していない）

## ベンチャーデットの実績



2022年			2023年5月まで		
順位	金融機関・社名	融資件数	順位	金融機関・社名	融資件数
1	日本政策金融公庫	47	1	日本政策金融公庫	33
2	三菱UFJ銀行	25	2	商工組合中央金庫	19
3	みずほ銀行	24	3	みずほ銀行	16
4	商工組合中央金庫	21	4	静岡銀行	8
5	りそな銀行	14	4	三菱UFJ銀行	8
5	三井住友銀行	14	6	あおぞら企業投資	7
7	あおぞら企業投資	7	7	三井住友銀行	6
8	静岡銀行	5	8	りそな銀行	5
9	SDFキャピタル	4	9	山梨中央銀行	4
10	SBI新生銀行	3	9	あおぞら企業投資	4
10	三井住友信託銀行	3	11	SBI新生銀行	3
10	京都銀行	3	11	千葉銀行	3
13	京都中央信用金庫	2	13	Silibo証券	3
13	Fivot	2	14	名古屋銀行	2
13	あおぞら銀行	2	14	きらぼし銀行	2
13	みなと銀行	2	14	SDFキャピタル	2
13	横浜銀行	2	15	金融機関など23組織	1

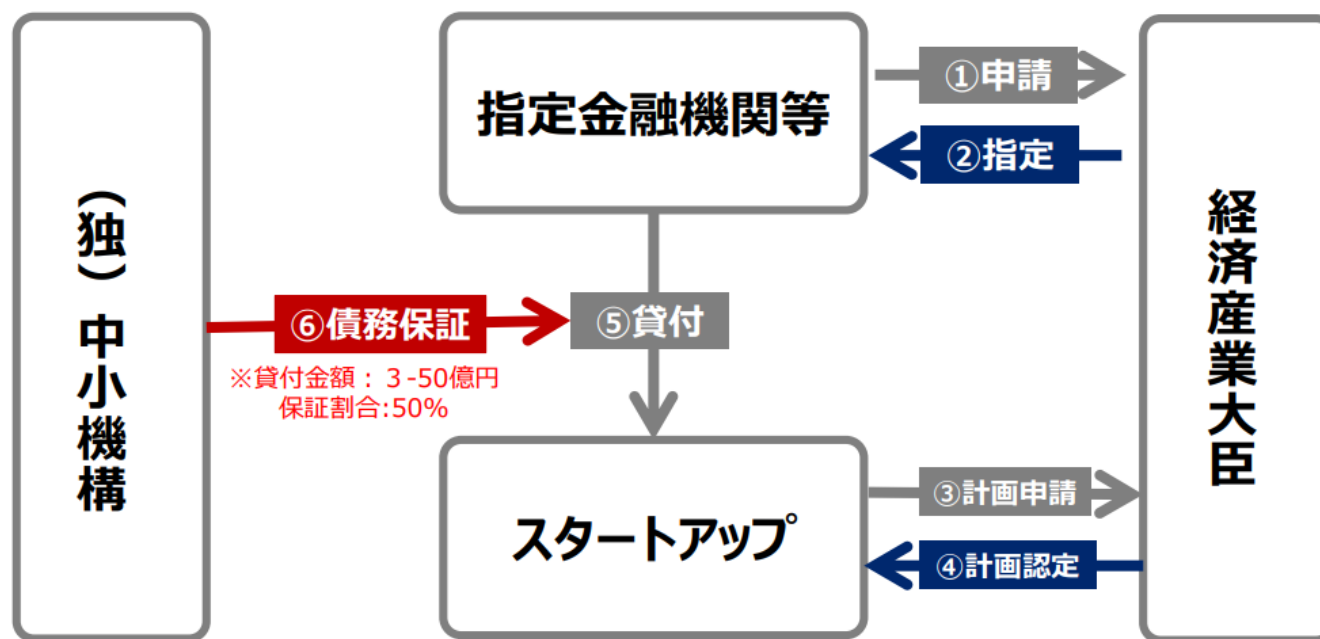
注1: 2023年5月13日時点  
注2: 本表は融資実行日ベースの集計結果。企業、もしくはスタートアップから調達された融資件数  
注3: 融資・社債発行だけでなく、新株予約権譲渡・社債予約権譲渡も含まれる  
データ出典: STARTUP DB

「1回のラウンドの資金調達を全てエクイティでやるというのではなく、事業成長の状況や資金用途に応じて、**エクイティとデットをミックスした最適の調達ポートフォリオを組むのが（持ち株比率の）希薄化防止に効果的、**という発想からベンチャーデットは成り立っている」  
(あおぞら企業投資・CEO久保氏)

# 研究開発型SUの信用力補完を目的とした制度であり、金融機関がシード・アーリーステージの研究開発型SUに対して融資を検討する場合は選択肢となる可能性がある

## ②「革新的技術研究成果活用事業活動計画」の制度概要

□ 指定金融機関等によるスタートアップ企業への貸付に対し債務保証を付与。



事業計画を認定されたベンチャー企業が、経産大臣に指定された民間金融機関から行う一定の借入れについて、(独) 中小企業基盤整備機構が債務を保証する制度

# VC等からの出資を受けていること、資金使途が設備導入や開発資金に限定される等の制限があることに留意が必要である

## 革新的技術研究成果活用事業活動計画の認定要件

計画認定の要件	スタートアップ企業 (新事業開拓事業者) に関する要件	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 新たな事業の開拓を行う事業者であること</li> <li>② <b>VC等のファンドから出資を受けていること</b></li> <li>③ 大規模法人グループに属さないこと <small>※大規模法人（資本金1億円超等）及び当該大規模法人と特殊の関係（子会社等）にある法人が支配していないこと</small></li> <li>④ 株式会社であること</li> <li>⑤ 非上場・非登録企業であること</li> <li>⑥ 風俗営業を行っていないこと</li> <li>⑦ 暴力団等が支配している会社でないこと <span style="float: right;"><small>※設立年数要件はなし</small></span></li> </ul>
	革新的技術研究成果 との有機的関連要件	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 組織内に研究開発部門及びこれに類する機能を有すること</li> <li>② <b>革新的技術研究成果</b>（他の事業者との共同研究成果、他の事業者から譲り受けた成果を含む。）が、事業活動計画において活用されること</li> </ul>
	資金使途	<p>①～③のいずれかを満たすものであって、新事業開拓事業者の成長発展に資するものであること</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① <b>反復継続的に生産（量産）を行うための設備導入費用</b></li> <li>② <b>事業活動の大規模な拡大を行うのに必要な情報処理技術、情報通信技術その他の情報技術を活用するために必要な開発を行うための費用</b></li> <li>③ <b>その他①、②に類する費用で、新事業開拓事業者の事業活動の大規模な拡大に特に必要な資金であること</b></li> </ul>
	借入先	指定金融機関等からの借入であること
	借入金額	原則3億円以上
債務保証の内容	借入期間	原則3年以上
	保証率	50%
	保証金額	1.5～25億円/件 <small>※中小機構の保証審査による</small>
	保証料	原則0.3%（有担保）、0.4%（無担保） <small>※中小機構の保証審査による</small>
	保証期間	原則設備投資10年、設備投資以外5年 <small>※中小機構の保証審査による</small>

VCが目利きを行っているという建付け

設備導入や開発資金に限定



# 途上国のSUエコシステムとのネットワークを強化し、日系SUが海外投資家から資金調達できる環境整備を進めていく

## 提言2：現地SUエコシステムとのネットワーク強化

特に日本国内よりも途上国に事業基盤を構築しようとする日系SUにとっては、ローカルVCからの資金調達が有効であると考えられる

課題：日系SUにとって、ローカルVCに関する情報が乏しく、またどの様に情報を入手すべきかも分からないため、どのローカルVCから資金調達すべきか判断できない

解決の方向性：ローカルVCから資金調達以外のサポートを得られることによりビジネスをスピーディに拡大できること等、ローカルVCからの資金調達によるメリットが大きいため、質の高いサービスを提供するローカルVCについて情報収集・発信を行う（まずは情報収集が必要）

具体的施策（例）：①アフリカ地域4大エコシステムにおける現地SUエコシステムのキープレイヤーと連携し、セミナー等を通じて定期的な情報提供を行う、また、②現地の信頼できるパートナーとMOUを結び、日系SUと現地VCとのマッチングを支援する

# 海外ビジネス展開を企図する日系VCにとっては、海外VCからの資金調達によって日系VCからの資金調達よりも大きなメリットを享受できる可能性がある

## 【事例】海外VCから資金調達したSU



出所：UMAMI UNITEDホームページ

2023年1月にフードテックベンチャーのUMAMI UNITEDは、プレシードラウンドで50万米ドルを海外VCから調達した。

< 海外VC >

- Big Idea Ventures
- ProVeg International

UMAMI UNITEDは、海外VCからの資金調達のメリットとして、以下の3点を挙げている

1. 想定より高いバリュエーションで出資を受けることができた（特に国内投資家と比べて高いバリュエーションとなった）
2. フードテックベンチャーの成長エコシステムに参加できた（フードテックにおいては、欧米、シンガポールが日本の5年、10年先を行っており、「成長エコシステム」が形成されていたため、優良な投資パートナーや事業パートナーの紹介を受けられた）
3. 円安ドル高効果（円安による好影響）

出所：UMAMI UNITED 代表山崎

[アーリー期のフードテックベンチャーが海外VCから資金調達をした話 | UMAMI UNITED JAPAN株式会社 \(note.com\)](#)

# アフリカ地域の4大SUエコシステムのキープレーヤーと連携して、現地の最近の情報を入手すると共に、日本のSUについて情報提供を行う

## 提言2：①アフリカ地域4大エコシステムにおける現地SUエコシステムのキープレーヤーと連携



国	連携候補	属性
エジプト	<ul style="list-style-type: none"> <li>GrEEK Campus (ただし、直接参入はハードルが高い)</li> </ul>	民間 (SUハブ)
ナイジェリア	<ul style="list-style-type: none"> <li>Endeavor Nigeria</li> </ul>	NPO (SUハブ)
ケニア	<ul style="list-style-type: none"> <li>イノベーション庁 (KeNIA)</li> <li>ASSEK</li> </ul>	政府機関 NPO
南アフリカ	<ul style="list-style-type: none"> <li>UVU Africa (ケープタウン)</li> <li>SAVANT</li> </ul>	NPO アクセラレーター

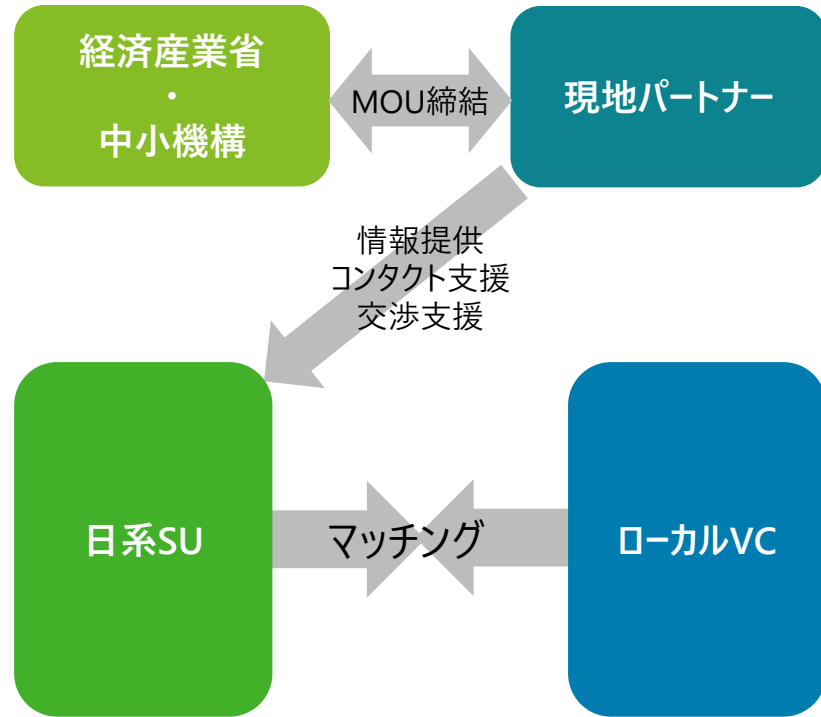
### 連携先の選定基準：

- エコシステム全体（投資家・支援機関等）を取りまとめる立場の機関（政府系・NGO等が望ましい）
- 戦略パートナーとして長期的に安定した関係が構築できる機関
- 日本との連携に積極的な機関が望ましい
- VCに関する初期的な調査を実施できる機関



# アフリカ4大エコシステムの信頼できるパートナーと連携して、日系SUと現地VCのマッチングを支援する

## 提言2：②現地（4大エコシステム）の信頼できるパートナーと連携して日系SUと現地VCとのマッチングを支援



マッチングへの報酬体系・金額について要検討  
 (リテイナー・成功報酬等の組み合わせを想定、日系SUも一部報酬を負担する)

パートナー候補の選定基準	
求められる能力・経験	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地のインベスターエコシステムをよく理解している</li> <li>SUファンディングのディールフローに関する知識・経験がある</li> <li>英語・現地語でのコミュニケーションが可能（日本語ができるとなお望ましい）</li> <li>現地VCに関する情報収集が可能なネットワークを有する（良いVCの目利きができる）</li> </ul>
経歴	<ul style="list-style-type: none"> <li>VC・PE等での勤務経験がある（最低5年以上）</li> <li>特定のVC等との利害関係がない（或いは、利害関係者とのマッチングは行わないことに合意する者）</li> </ul>
形態	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人・個人いずれでも可</li> </ul>
報酬	<ul style="list-style-type: none"> <li>事前作業（調査、セミナー登壇、コンサルテーション等）については工数ベースで支払い（単価は要検討）</li> <li>マッチング・交渉支援については成功報酬を想定（日系SUより）</li> </ul>

# SUへの外貨建て融資や子会社への保証制度創設による現地通貨建て資金調達をサポートする

## 提言3：現地通貨建て資金調達サポート

課題：現地でのビジネス拡大により現地通貨（ソフトカレンシー）建ての保有資産が増加するため、為替リスク軽減策が不可欠であるが、（国内と比較して）現地では信用力が乏しいSUにとって、現地通貨での資金調達が極めて難しい

解決の方向性：本邦の公的金融機関や民間金融機関からの債務保証等による信用補完スキームを拡充する

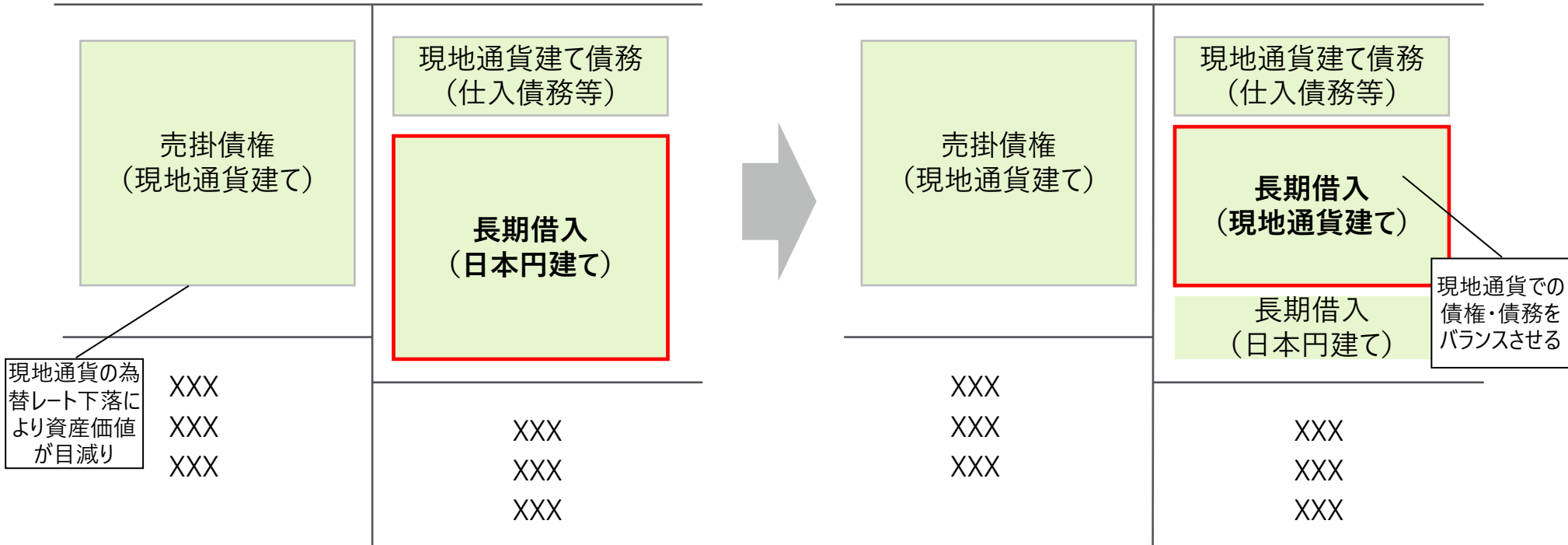
具体的施策（例）：①国際協力銀行（JBIC）の外貨建て融資が利用可能なSUや対象国においてはJBICとの連携を強化する、また、②公的金融機関等からの債務保証により現地金融機関（邦銀を含む）から資金調達可能なスキームを組成する

# 日系SUの現地子会社の信用力が乏しく、現地通貨建てでの資金調達が難しいため、現地通貨の為替変動リスクをヘッジできない

## SU現地子会社のバランスシート

現地で販売・日本円で資金調達した場合

現地で販売・一部現地通貨で資金調達した場合



特に現地通貨建ての売掛債権や貸出債権が多い業種においてニーズが高い  
(例：インフラ等長期間の大型契約を締結するSU、現地でレンディングを行うフィンテック企業等)

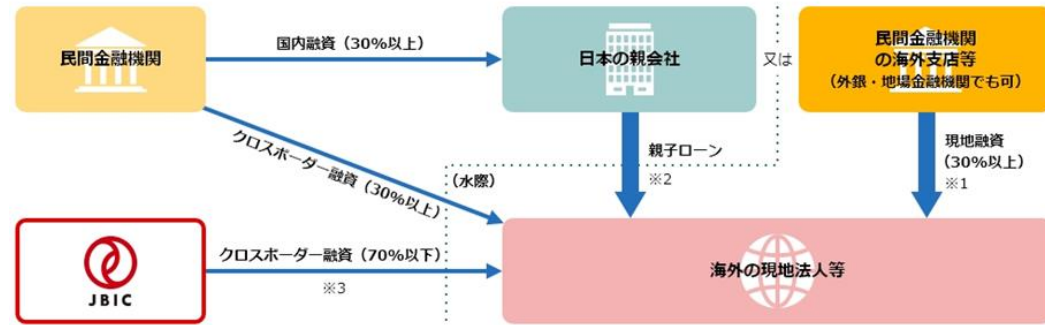
# 国際協力銀行（JBIC）の中堅・中小企業向け融資はSUも対象 （一部業種は対象外）としており、現地通貨での融資が可能である

## ①国際協力銀行（JBIC）との連携を強化する

JBICの中堅・中小企業向け融資	
対象企業	中小企業：原則として資本金3億円以下または常時使用する従業員数が300人以下（製造業の場合）の企業および個人を指す 中堅企業：資本金10億円未満の企業を指す（SUも含まれる）
対象国	<b>開発途上国</b>
対象業種	一部業種（農業、林業、漁業、金融・保険業（保険媒介代理業および保険サービス業除く）、不動産業（住宅および住宅用の土地の賃貸業に限る））は対象外
資金使途	対象国での事業に必要な以下の長期資金 設備投資資金（新規、増設、更新） *現地子会社への出資金等もOK（輸出金融は不可） M&A資金等
融資割合	民業補完の観点から、原則として所要資金の一定割合（7割）を上限として融資対象とし、民間金融機関（地銀／信金／メガバンク等）と協調して融資
融資期間	1年を超え、通常10年程度までの期間を設定
取扱通貨	米ドル、ユーロ、円の他に下記通貨の取扱実績あり <b>タイバツ、インドネシアルピア、人民元、メキシコペソ、インドルピー、南アフリカランド</b>
担保	審査および協調融資銀行と協議 （実質的には国内金融機関からの保証差入れが必要）

融資スキーム（事例1）

民間金融機関よりクロスボーダー融資又は国内融資、JBICよりクロスボーダー融資



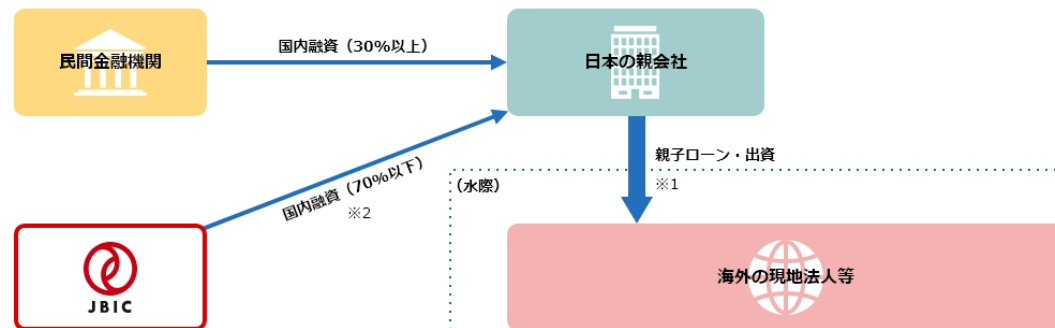
※1 民間金融機関海外支店からの融資や外銀・地場金融機関を通じた融資（民間金融機関からのスタンドバイライン差入）でも対応可能です。

※2 日本の親会社は民間金融機関より調達した資金を親子ローンにより海外の現地法人へ送金します。

※3 一部の民間金融機関を経由したツアー・ステップ・ローン又は一部のリース会社（海外現地法人）を経由した支援も行っております。詳しくは個別にお問い合わせください。

融資スキーム（事例2）

民間金融機関・JBICともに国内融資

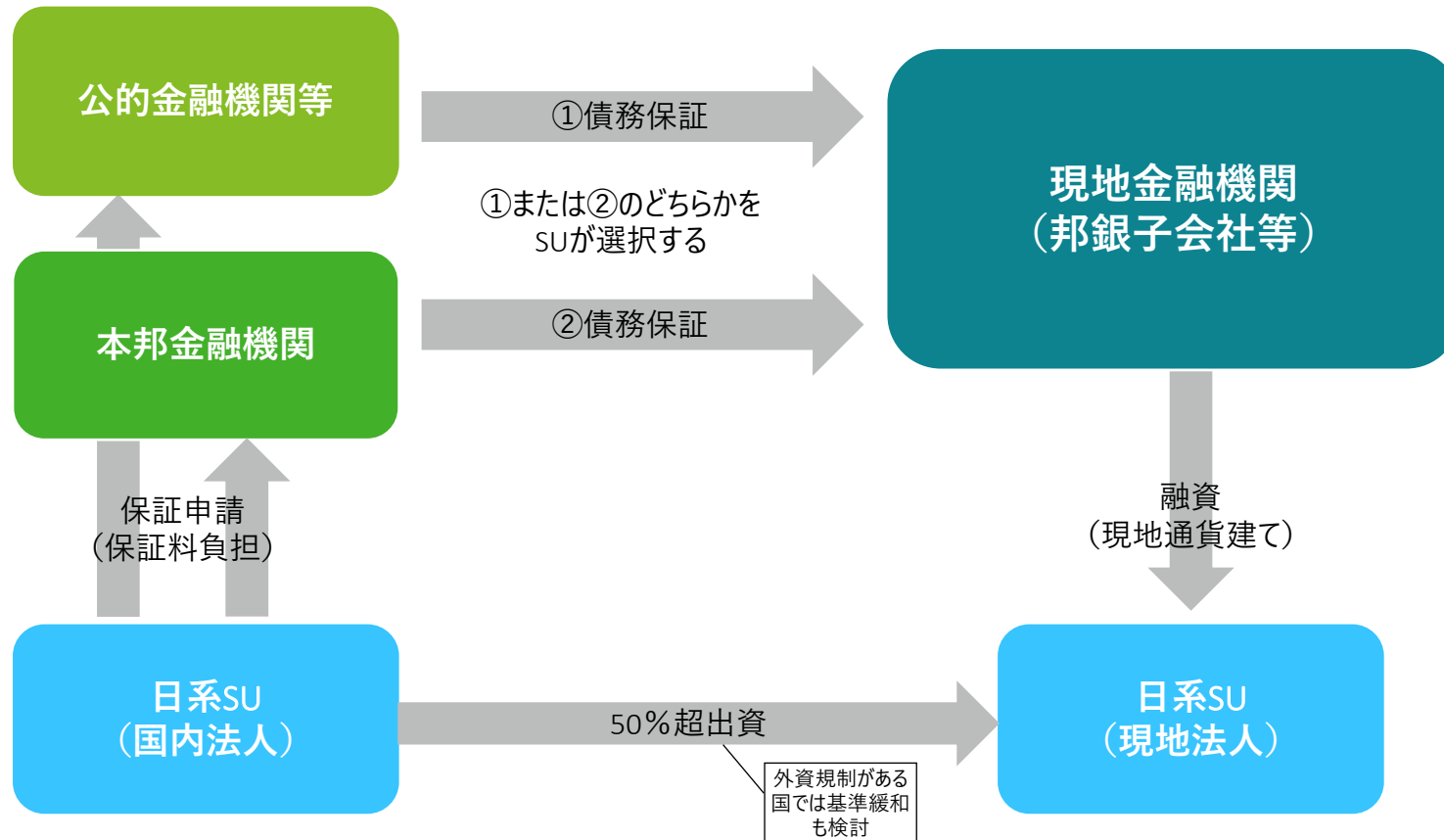


※1 日本の親会社は民間金融機関とJBICより調達した資金を海外の現地法人へ親子ローン・出資により送金します。

※2 一部の民間金融機関を経由したツアー・ステップ・ローン（国内融資）についても取り扱っております。詳しくは個別にお問い合わせください。

# 現地金融機関への保証差入れにより現地法人の信用を補完し、現地通貨建て融資取引が可能となるスキームを組成する

## ②債務保証により現地金融機関（邦銀を含む）からの資金調達スキームを組成する



公的金融機関または本邦金融機関より現地金融機関に対して保証を差し入れることにより、現地にてローカルカレンシーでの銀行借り入れが可能となるスキームを組成する。日系SUは保証料と借入金利を負担する。

## 4. 試行的コンサルテーション

## 目次

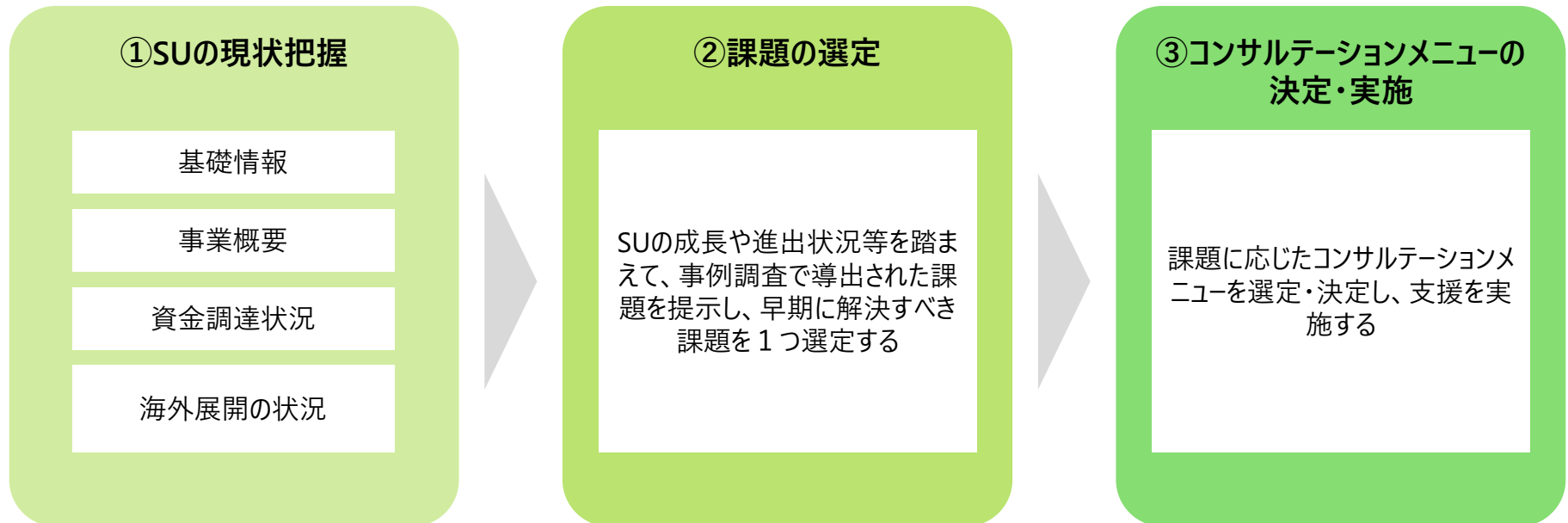
<b>4-1. 試行的コンサルテーション概要</b>	432
試行的コンサルテーションフレームワーク	433
課題の選定	434
コンサルテーションメニューの決定・実施	435
<b>4-2. 試行的コンサルテーション結果</b>	438
試行的コンサルテーション計画	439
試行的コンサルテーション結果	440
中小企業施策への示唆	441

## 4-1. 試行的コンサルテーション概要



試行的コンサルテーションではSUの現状を把握し、事例調査で導出された課題から早期に解決すべき課題を選定し、課題に応じたコンサルティングメニューを決定・実施した

## 試行的コンサルテーションフレームワーク



# 事例調査から導出された課題の中から、海外進出に当たり早期に解決すべき課題を1つ選定した

## 課題の選定

□ 試行的コンサルの範囲

イシュー（支援ニーズ）項目

事例調査で導出された課題のリスト

<b>①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 現地の市場特性（商習慣、消費行動、法規制等）がわからないため、市場特性に係る情報を収集する</li><li>• 初めて海外進出するため、SUの商品・サービスに対する現地の市場ニーズを把握する</li><li>• 詳細な市場調査を実施するために、信頼できる現地調査・コンサル企業リストを獲得する</li></ul>
<b>②優良なビジネスモデル構築</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 現地カウンターパートから同社のサービスを無償で提供されるため、現地に持続的なビジネスモデルを構築する</li><li>• 現地の市場ニーズ・課題に合わせた、ビジネスモデルを構築する</li><li>• 新しい技術・ビジネスであるため、顧客ターゲットが商品を利用するように適切なマーケティング方法を実施する</li></ul>
<b>③各ステージに必要な資金調達の成功</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 創業期における資金調達を確保する</li><li>• 国内外の投資家から海外進出のための資金調達を確保する</li><li>• 特定分野に注力している海外VC等の投資家とリレーションを構築する</li></ul>
<b>④SU内部の人材確保（CxO）</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 現地の給与水準が高い中、トップレベル（CxO）の人材を確保する</li><li>• 現地IT人材を確保する</li><li>• 海外進出・法人設立のための現地人材及び日本人材を確保する</li></ul>
<b>⑤外部パートナー・ツールの確保</b> <small>（サプライヤー、企業提携、コネクション）</small>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 現地パートナーに関する情報を収集する</li><li>• 現地パートナー及びステークホルダーとのコネクションを構築する</li><li>• 現地の政府機関とのコネクションを構築する</li></ul>

# 課題に合ったコンサルテーションメニューを選定し、そのメニューに沿ってStep2までの支援を実施した

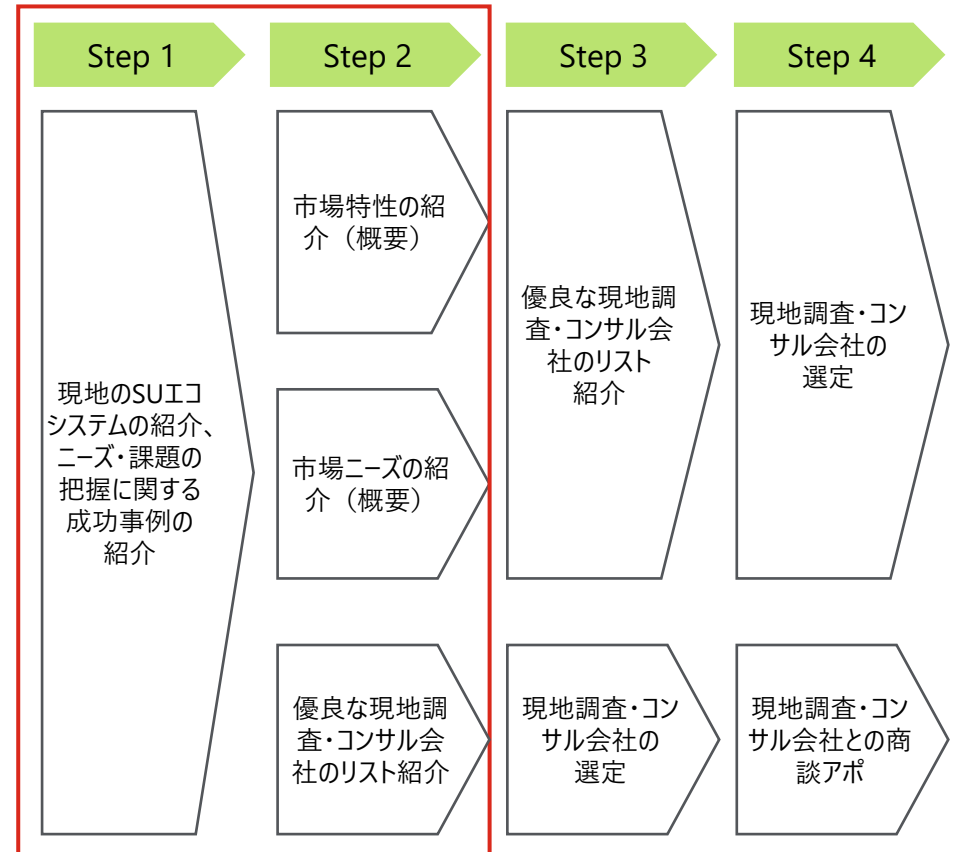
## コンサルテーションメニューの決定・実施 (1/3)

□ 試行的コンサルの範囲

### 支援ニーズ・課題 (例)

市場ニーズ	課題
1 ①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握	現地の市場特性（商習慣、消費行動、法規制等）がわからないため、市場特性に係る情報を収集する
	SUの商品・サービスに対する現地の市場ニーズを把握する
	詳細な市場調査を実施するために、信頼できる現地調査・コンサル企業のリストを獲得する

### コンサルテーションメニュー



# 課題に合ったコンサルテーションメニューを選定し、そのメニューに沿ってStep2までの支援を実施した

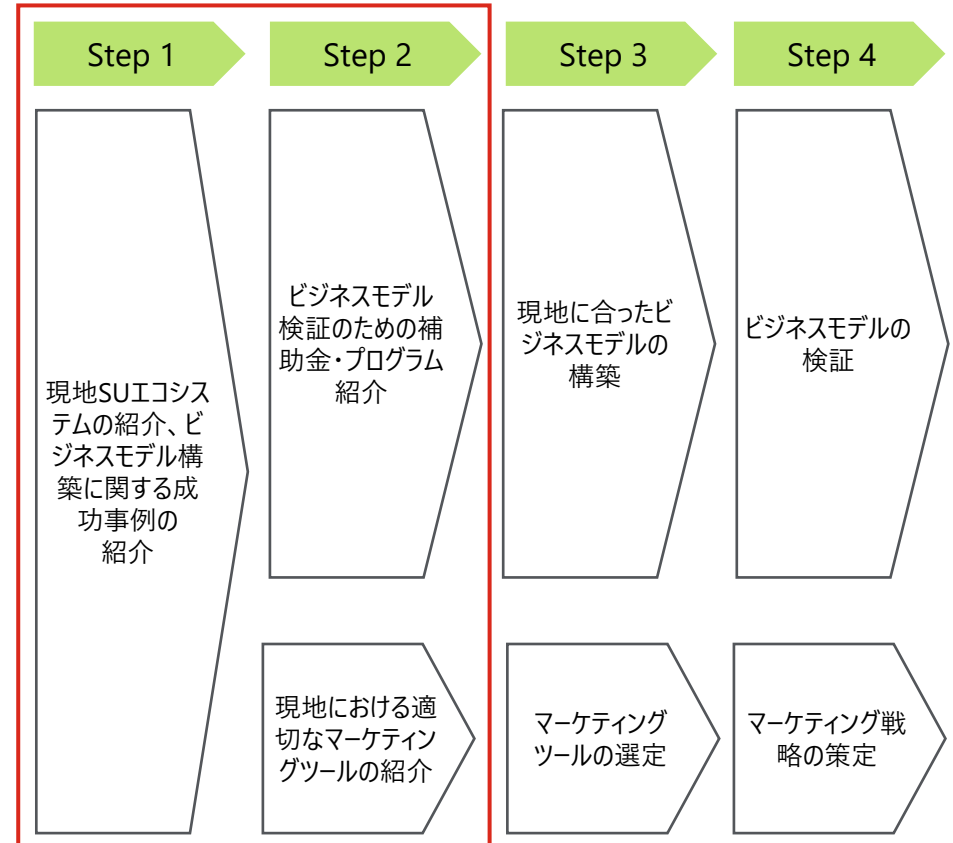
## コンサルテーションメニューの決定・実施 (2/3)

□ 試行的コンサルの範囲

### 支援ニーズ・課題 (例)

市場ニーズ	課題
2 ② 優良なビジネスモデル構築	現地カウンターパートから同社のサービスを無償で提供されるため、現地に持続的なビジネスモデルを構築する
	現地の市場ニーズ・課題に合わせたビジネスモデルを構築する
	新しい技術・ビジネスであるため、顧客ターゲットが商品を利用するように適切なマーケティング方法を実施する

### コンサルテーションメニュー



# 課題に合ったコンサルテーションメニューを選定し、そのメニューに沿ってStep2までの支援を実施した

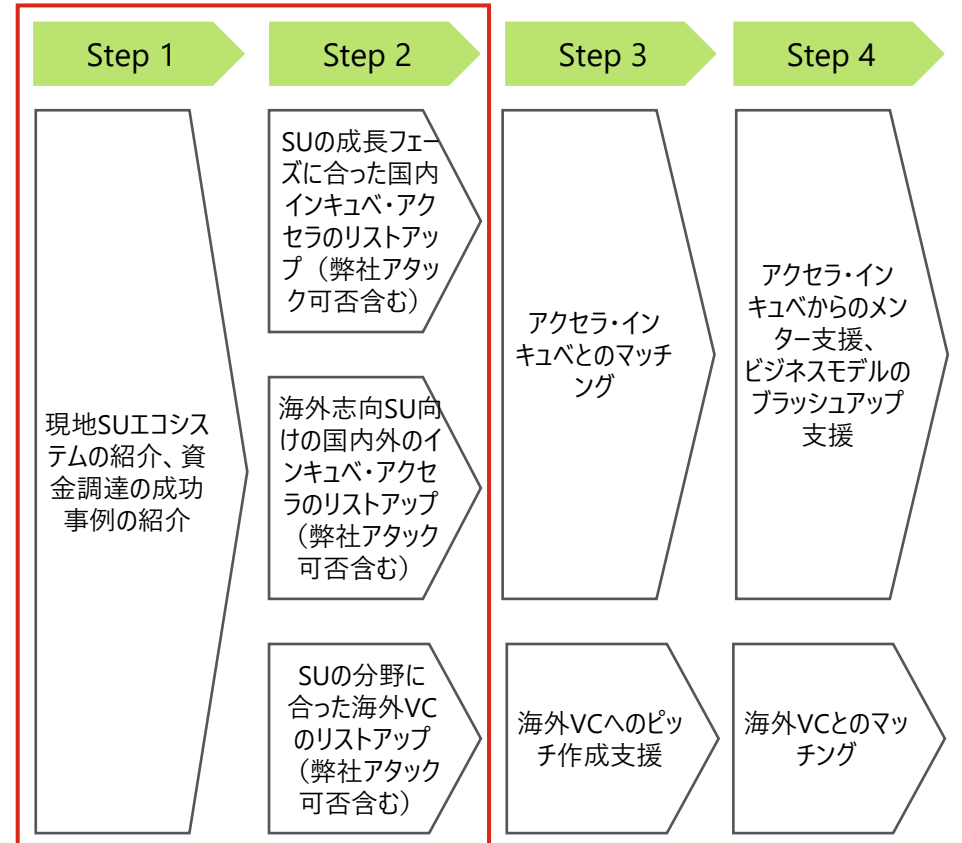
## コンサルテーションメニューの決定・実施 (3/3)

□ 試行的コンサルの範囲

### 支援ニーズ・課題 (例)

市場ニーズ	課題
<div style="border: 2px solid green; padding: 5px; display: inline-block;">                     ③各ステージで必要な資金調達の成功                 </div>	創業期における資金調達を確保する
	国内外の投資家から海外進出のための資金調達を確保する
	特定分野に注力している海外VC等の投資家とリレーションを構築する (現地ですでに売り上げを立てているSUのみ対象)

### コンサルテーションメニュー



## 4-2. 試行的コンサルテーション結果

# 本事業前段で実施した現地の基礎情報、SUエコシステム状況、成功事例の提供を中心に コンサルテーションを行うことを計画した

## 試行的コンサルテーション計画

\*1【凡例】

- ①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握
- ②優良なビジネスモデル構築

### 計画

- 東南アジア2社・インド1社・アフリカ1社の計4社について、3回の面談を実施した
- 事前ヒアリングの結果、「①対象とするマーケットのニーズ・課題の適切な把握」をイシュー項目として挙げた企業が多く、**本事業前段で実施した現地の基礎情報、SUエコシステム状況、成功事例の提供を中心に**行うことを計画した

No.	企業名	希望進出先	イシュー項目*1	希望支援内容	想定支援メニュー
1	A社	東南アジア (インドネシア)	①	現地の市場特性の調査	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 現地のSUエコシステムの紹介</li> <li>• ニーズ・課題の把握に関する成功事例の紹介</li> </ul>
2	B社	東南アジア (ベトナム、タイ)	①	自社事業に関する、現地での展開可能性についての調査	同上
3	C社	インド	①	自社事業に関する現地市場ニーズの調査	同上
4	D社	アフリカ (ケニア)	②	自社事業に関する現地市場、ビジネスモデル、販路開拓戦略に関するメンタリング機会の提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 現地SUエコシステムの紹介、ビジネスモデル構築に関する成功事例の紹介</li> <li>• 資金調達の成功事例の紹介</li> </ul>

# どの企業も現地進出のため①現地の市場特性やニーズ等の具体的な情報収集②現地パートナーの確保に重きを置いており、公的機関には上記2点を中心に支援を希望している

## 試行的コンサルテーション結果

### 結果

- 当初は、海外展開を検討段階のSUに対し、本事業前段で実施した現地の基礎情報等を中心に提供することを計画していたが、本コンサルテーションに関心を示したSUは海外展開への具体的なビジョンを有しており、自社事業の現地での展開可能性等、詳細な現地の情報を求める傾向にあった
- 現地の正確な情報や、信頼できる専門家等のビジネスパートナーに辿り着くことが、海外展開成功における重要な要素である一方、SUが独自で信頼できる支援機関にアプローチすることは難しい。そのため公的機関としては、信頼できる現地の専門家等ビジネスパートナーの紹介や、メンタリング機会の提供が有用である

No.	企業名	実施した支援	SUからのフィードバック	中小企業施策への示唆
1	A社	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 現地SUIシステム情報・成功事例提供</li> <li>• 自社事業に関するインドネシアでの市場規模、現地動向等、コンサルタントおよびアクセラレーターの紹介</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 現地の文化、現地の消費行動等、現地に行かないと感覚が掴めない情報などはデスクトップリサーチをするにも限界があったが、時間を節約でき役に立った</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 既存の成功企業や専門家が伴走支援を行う補助事業の紹介</li> <li>• セミナー等の開催によるナレッジ共有</li> </ul>
2	B社	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 現地のSUIシステム・成功事例提供</li> <li>• 自社事業に関する現地ニーズ調査結果提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 当初の目的である現地の市場特性を把握することができ、今後現地進出を見据えて深掘調査するためのガイドラインを得ることができ、海外展開へのショートカット、リソース負担減に非常に役立った</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 公的機関を通じての、信頼できるビジネスパートナーの紹介</li> <li>• 専門家が伴走支援を行う補助事業の紹介</li> </ul>
3	C社	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 自社事業に関する現地の法規制情報の提供</li> <li>• インドのSUIシステム・成功事例提供</li> <li>• インド進出におけるアプローチ方法</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• アプローチすべき、行政機関や、プレイヤー、都市が明確となった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 公的機関を通じての、信頼できるビジネスパートナーにアプローチできるようなマッチングの場の提供</li> </ul>
4	D社	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ビジネスモデルやプライシングに関する助言</li> <li>• 自社事業に関する現地の情報提供、現地のVCとの面談を通じた、ビジネスモデルや販路に関するメンタリング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ディストリビューターの選定に難航しており本コンサルテーションを受けた。弊社側の知識と見解が間違っていないことを確認できた</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ビジネスモデルの構築に向けたメンタリング機会の提供</li> <li>• 公的機関を通じての、信頼できるビジネスパートナーの紹介</li> </ul>



# 現地の正確な情報、有力な資金調達先やメンターといったビジネスパートナーはSUが独力で得難いものであり、公的機関には当該分野への支援が求められる

## 中小企業施策への示唆

A社	<ul style="list-style-type: none"><li>• 現地進出において、既に進出に成功している企業からメンタリングの機会を受けることは成功における重要な要素であるが、SUが自力でそういった企業とのリレーションを構築することは難しい。そのため<u>当該企業や専門家が伴走支援を行う補助事業の紹介や、セミナー等の開催によるナレッジ共有等のサポート</u>が有用である</li><li>• SUは人的リソースおよび資金が不足する傾向にあり、現地のニーズを自社で確認するには、<u>補助金等による金銭的なサポート</u>が有用である</li></ul>
B社	<ul style="list-style-type: none"><li>• 現地進出において、当該地域の正確な基礎情報を把握することは成功における重要な要素であり、現地の情報に精通した専門家やコンサル企業の紹介ニーズは高い。一方、進出前のSUが信頼のおける支援機関にアプローチできる機会は少ない。そのため、<u>公的機関を通じての、信頼できるビジネスパートナーの紹介や、専門家が伴走支援を行う補助事業の紹介</u>といった、リレーション構築に係るサポートが有用である</li></ul>
C社	<ul style="list-style-type: none"><li>• 現地進出において、当該地域の文化、経済、社会的背景等に深い知識を持つ専門家やコンサル企業の紹介ニーズは高い一方、信頼のおける専門家や企業等のパートナーを見つけることはSUにとって難しい。そのため、<u>公的機関を通じての、信頼できるビジネスパートナーにアプローチできるようなマッチングの場の提供</u>といった、リレーション構築に係るサポートが有用である</li></ul>
D社	<ul style="list-style-type: none"><li>• 現地進出において、ビジネスのローカリゼーションは成功における重要な要素であり、日本やアジアでのビジネスモデルをアフリカ向けに再構築することは非常に重要である。その際、<u>ビジネスモデルの構築に向けたメンタリング機会の提供</u>が望ましい</li><li>• <u>公的機関を通じての、信頼できるビジネスパートナーの紹介</u>といった、リレーション構築に係るサポートが有用である</li></ul>

### 必要な施策

1. 情報や資金の獲得を支援する補助事業の設計
2. 公的機関を介した信頼できるビジネスパートナーの紹介
3. ビジネスモデル構築に向けたメンタリング機会の提供

## 5. 成果報告会

## 5-1. セミナーの目的

# SU企業の海外進出促進を目的として、本成果報告会（以降、セミナー）を実施した

## セミナーの目的

ビジネスチャンスの最前線である東南アジア・インド・アフリカ地域の10か国を対象に、海外市場に進出しているSUの成功要因を調査・分析する『インド太平洋地域における社会課題解決型スタートアップ企業等の海外展開調査事業』を実施している。

本事業では、社会課題解決に資するSUの海外進出支援のため、東南アジア・インド・アフリカ地域に対し、すでに進出しているSUの成功要因の調査・分析を実施したところである。

今回、本事業の成果報告として海外展開を目指すSU向けのセミナーを開催し、成功事例とそのポイント、地域ごとのエコシステムの特徴や、潮流について解説を行うものである

## 5-2. セミナー詳細

# セミナーはオンラインとオフラインのハイブリッド形式で開催し、成功要因や共通課題等、海外展開への意欲を掻き立てられるようなプログラムを構成した

## セミナーの日時およびプログラム

### ■ 日時：

2024年1月19日（金） 13:30～16:30（受付開始13:00）

### ■ 場所：

東京商工会議所 5 F Hall&Conference Room「渋谷ホール」

（東京都千代田区丸の内3-2-2 丸の内二重橋ビル）

およびオンライン配信

### ■ プログラム：

13:30-13:35	開会挨拶
13:35-13:45	インド太平洋地域のスタートアップトレンド
13:45-14:05	事例に学ぶ、スタートアップの海外展開成功の秘訣～東南アジア～
14:05-14:25	事例に学ぶ、スタートアップの海外展開成功の秘訣～インド～
14:25-14:45	事例に学ぶ、スタートアップの海外展開成功の秘訣～アフリカ～
14:45-14:55	Q&A
14:55-15:05	休憩
15:05-15:45	パネルディスカッション『現地人材、どう集める？最初のハードルの超え方』 （パネリスト：freecracy国本和基様、GoGlobal沖室晃平様、STANDAGE大森健太様）
15:45-15:55	中小機構の中小企業・スタートアップ企業向け支援制度について
15:55-16:00	閉会挨拶
16:00-16:30	名刺交換会（会場にお越しの方のみ）

## 5-3. 実施実績

## 5-3-1. 参加者について

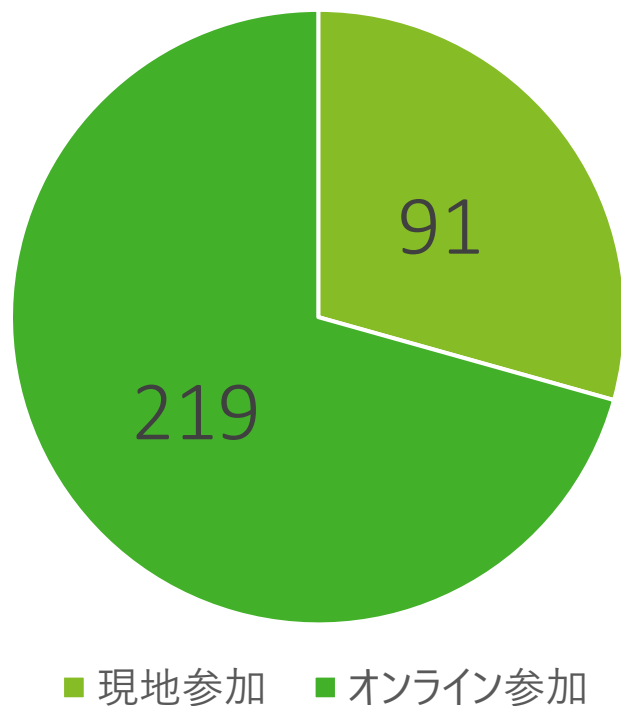


# セミナー開催当日時点で310名の参加申込があり、 参加申込者の属性はターゲットとしていたSU企業が最も多かった

## 参加申込結果

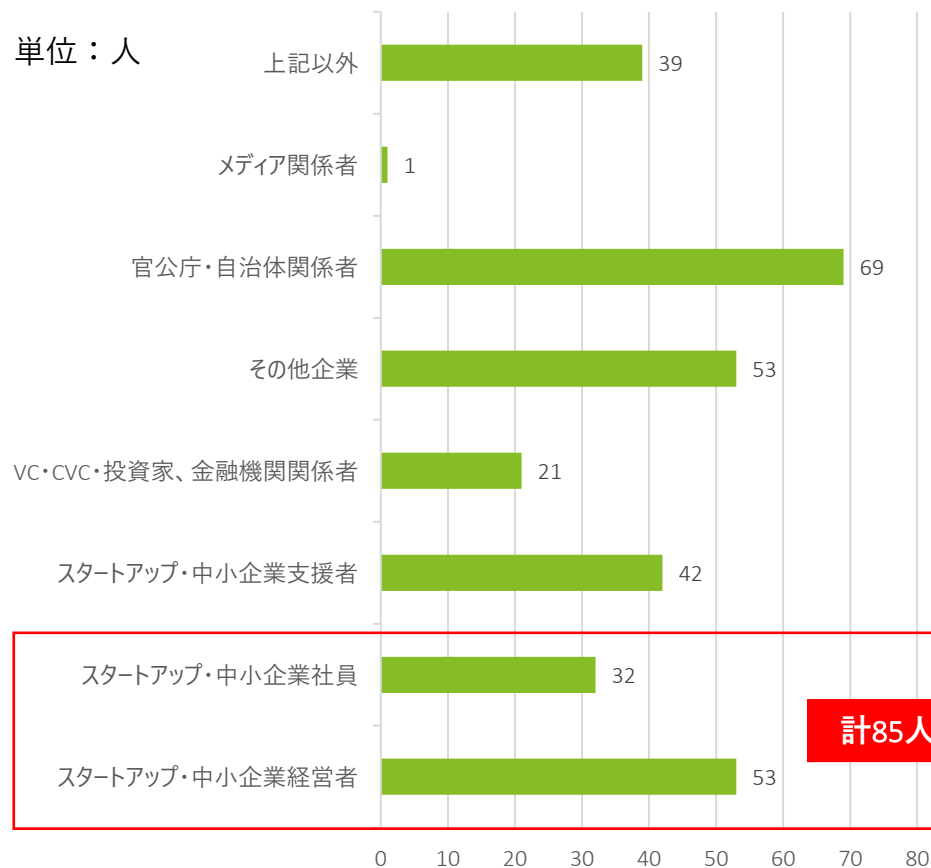
参加形式

単位：人



参加申込者の属性

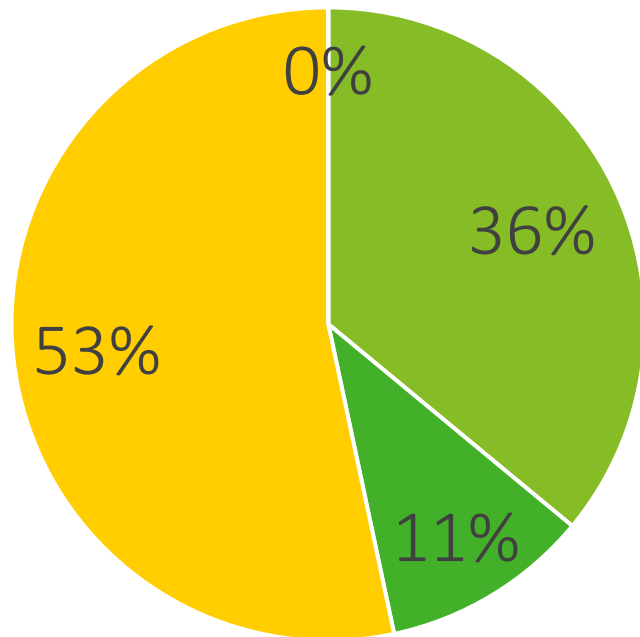
単位：人



# 参加申込者の半分ほどが今回調査した対象地域に関心があり、海外展開は検討段階。 集客については、メールマガジンからの流入が最も多かった

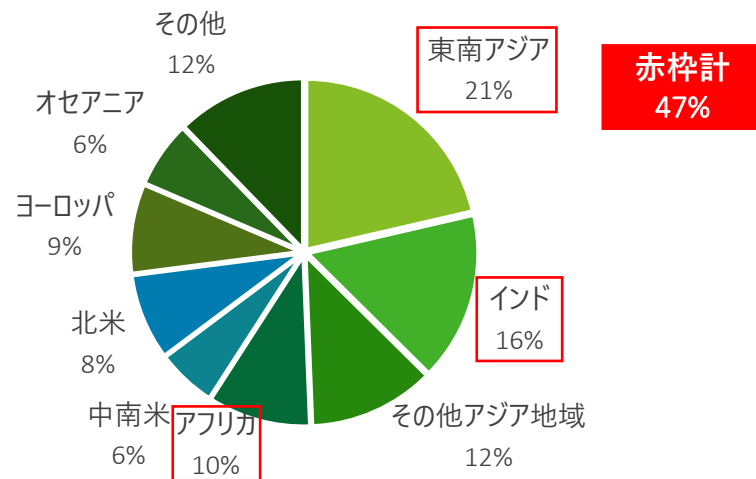
## 任意アンケート結果

参加形式

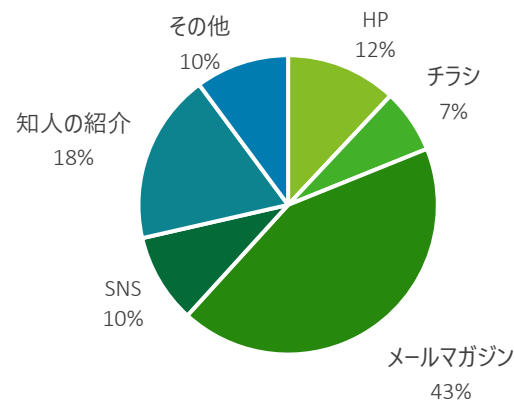


- 新興国での展開に関心があり、既に新興国で事業を実施している
- 新興国での展開に関心はあるが、現在は先進国のみで事業を展開している
- 新興国での展開に関心はあるものの、検討段階である
- 新興国での展開にあまり関心がない

参加申込者の属性



本セミナーを知ったきっかけ



当日は参加申込者の半数以上の方々が参加した

当日参加者

現地参加

46名

(参加申込者数の約51%)

オンライン参加

125名

(参加申込者数の約57%)

計171名

(参加申込者数の約55%)

## 5-3-2. 当日の会場の様子

# 東京商工会議所 渋谷ホールにて開催し、現地会場には46名が参加した

## 当日の会場の様子



▲開会前 会場外 立て看板



▲開会前 会場内



▲開会のご挨拶



▲導入講座



▲東南アジアパート



# 後半に実施した名刺交換会では、多くの参加者がパネリストや登壇者と名刺交換や情報交換を行った

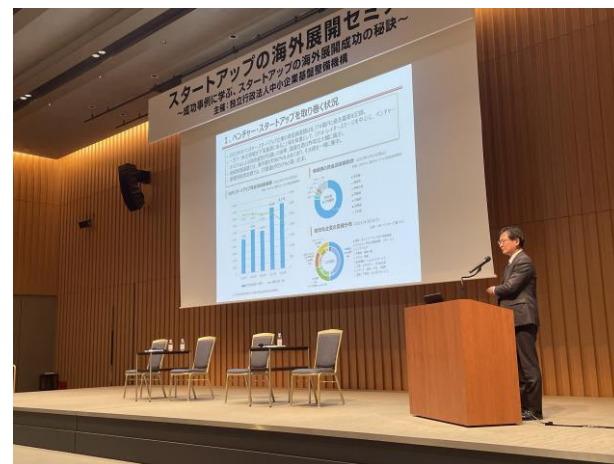
## 当日の会場の様子



▲インドパート



▲アフリカパート



▲支援制度紹介



▲パネルディスカッション



▲パネルディスカッション



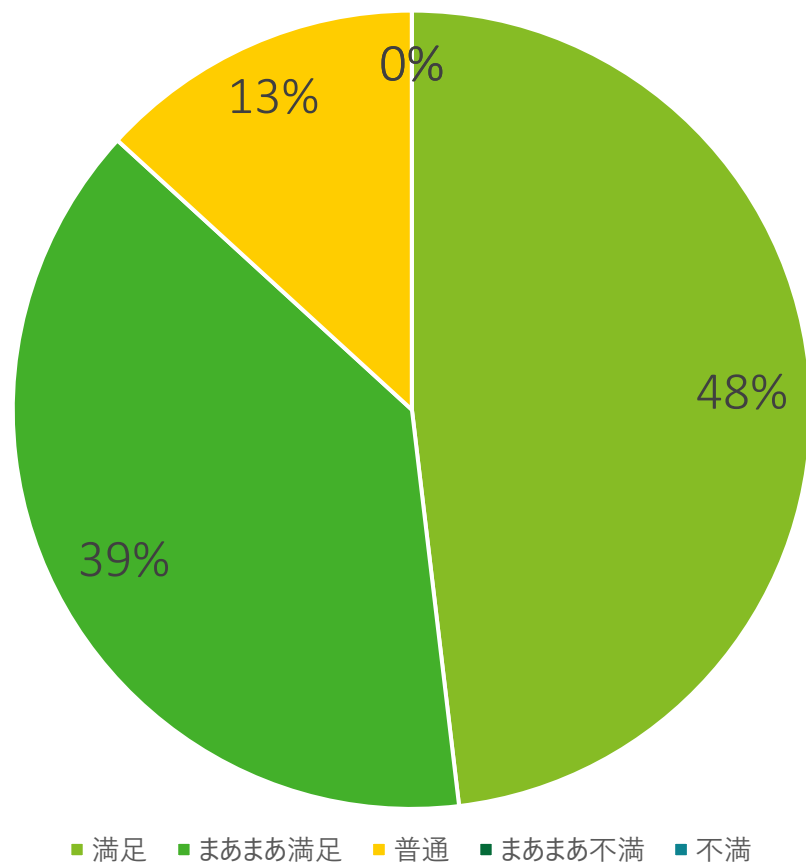
▲閉会后 会場内 名刺交換会

### 5-3-3. アンケート結果・分析

# 全体的に満足度が高く、88%が「満足」「まあまあ満足」と回答しており、オンライン参加者よりも現地参加者の方が「満足」と回答する割合が27%高くなった

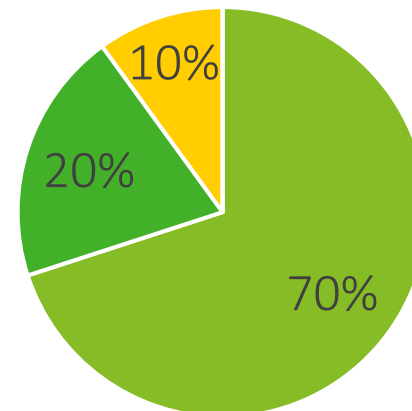
## アンケート結果・分析 - 本セミナーの満足度

参加者全体



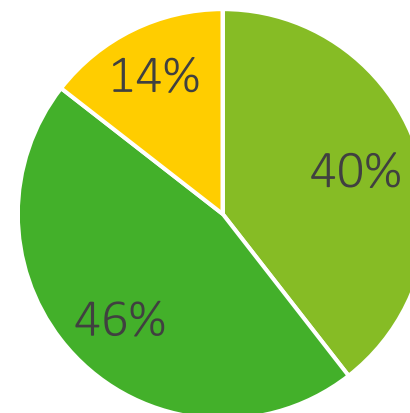
(n=106)

現地参加



(n=30)

オンライン参加

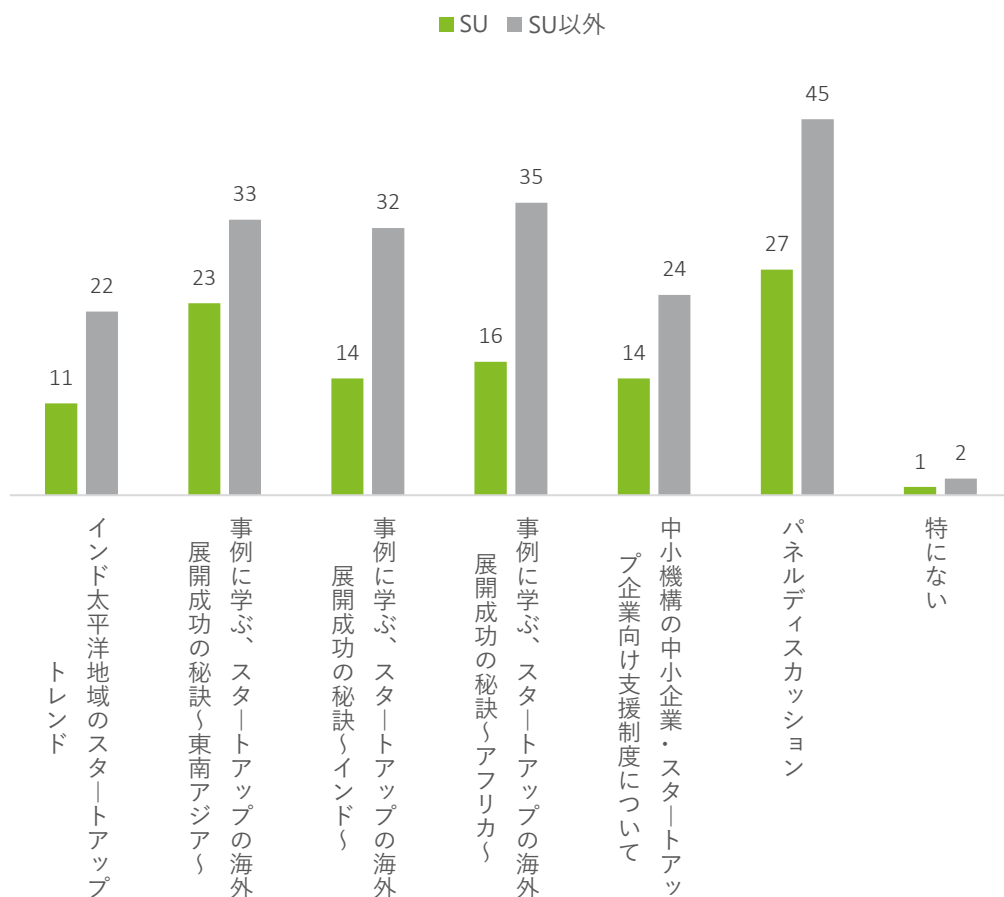


(n=76)



# 参考になった講座として「パネルディスカッション」と回答した件数が最も多かった

## アンケート結果・分析 - 参考になった講座（複数可）



(n=106、うちSUは43)

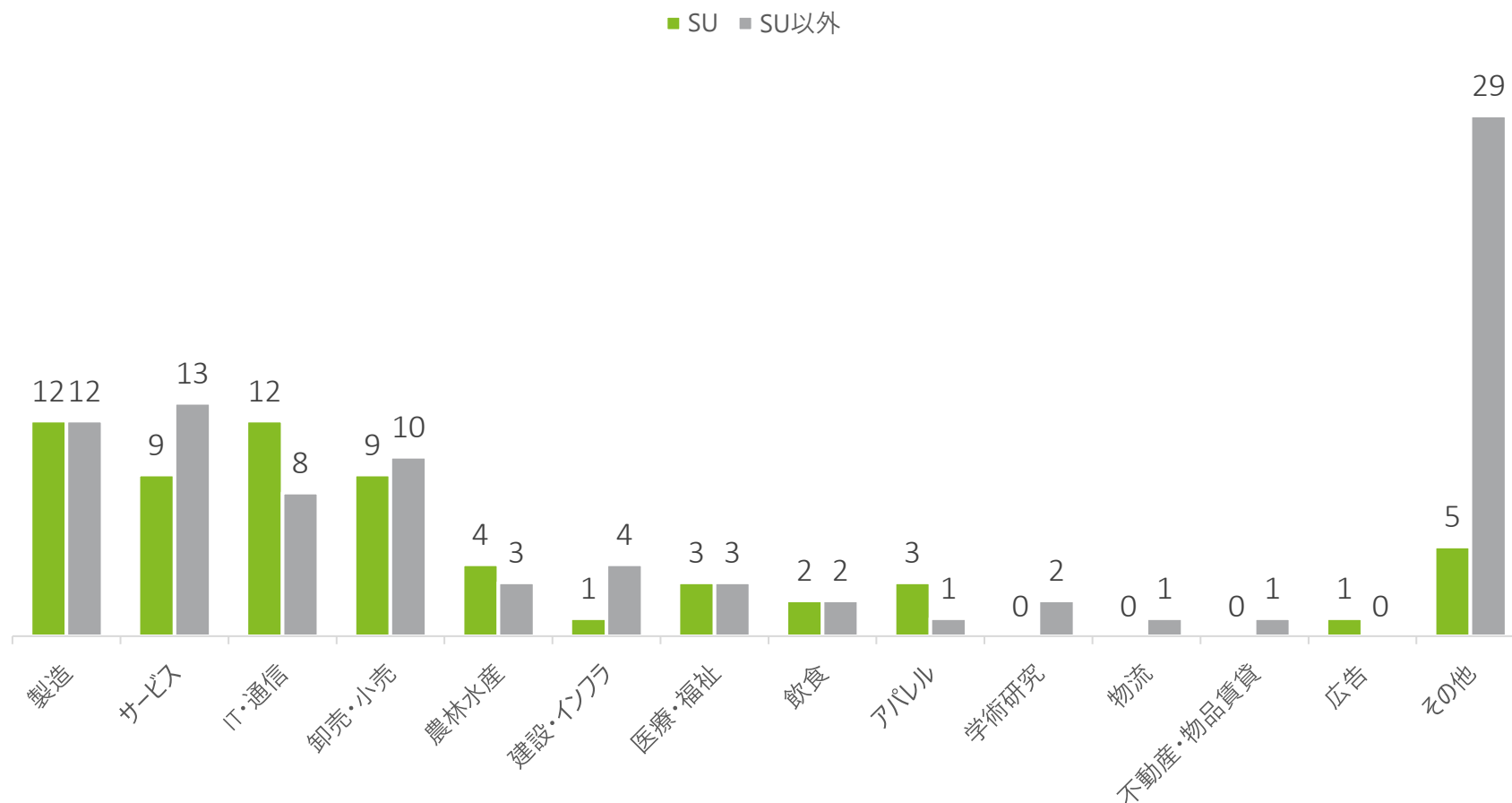
### 「参考になった」と回答した理由（一部抜粋）

- ・ 失敗談も参考になりました。
- ・ 成功されている方からの意見大変参考になりました。
- ・ よくわかったし本気度がわかった。
- ・ 具体的な話が聞けた。
- ・ 各地域の現状や今後の展開等を詳しく知ることができました。
- ・ そもそもこのような情報の仕入れ方や展開開始の仕方が分からなかったので有意義な時間になりました。特にアフリカは未知の世界だったので、新鮮な気持ちで受講させて頂きました。
- ・ すごくわかりやすかったです。イメージがわき、前向きになれました。
- ・ 具体的な企業の分析が、他社、他の地域とも同じ軸で丁寧に分析されており、わかりやすかった。
- ・ アフリカ編は、社会課題解決の視点がはっきりしていた。パネルディスカッションは、失敗やレッスンなど生の声、経験談が聞けてとても貴重、失敗も数々あったと聞き、元気が出た。機構さんの支援制度の事例が参考になった。

等

# 展開を検討している業種は「製造」「サービス」「IT・通信」「卸売・小売」の順に多かった

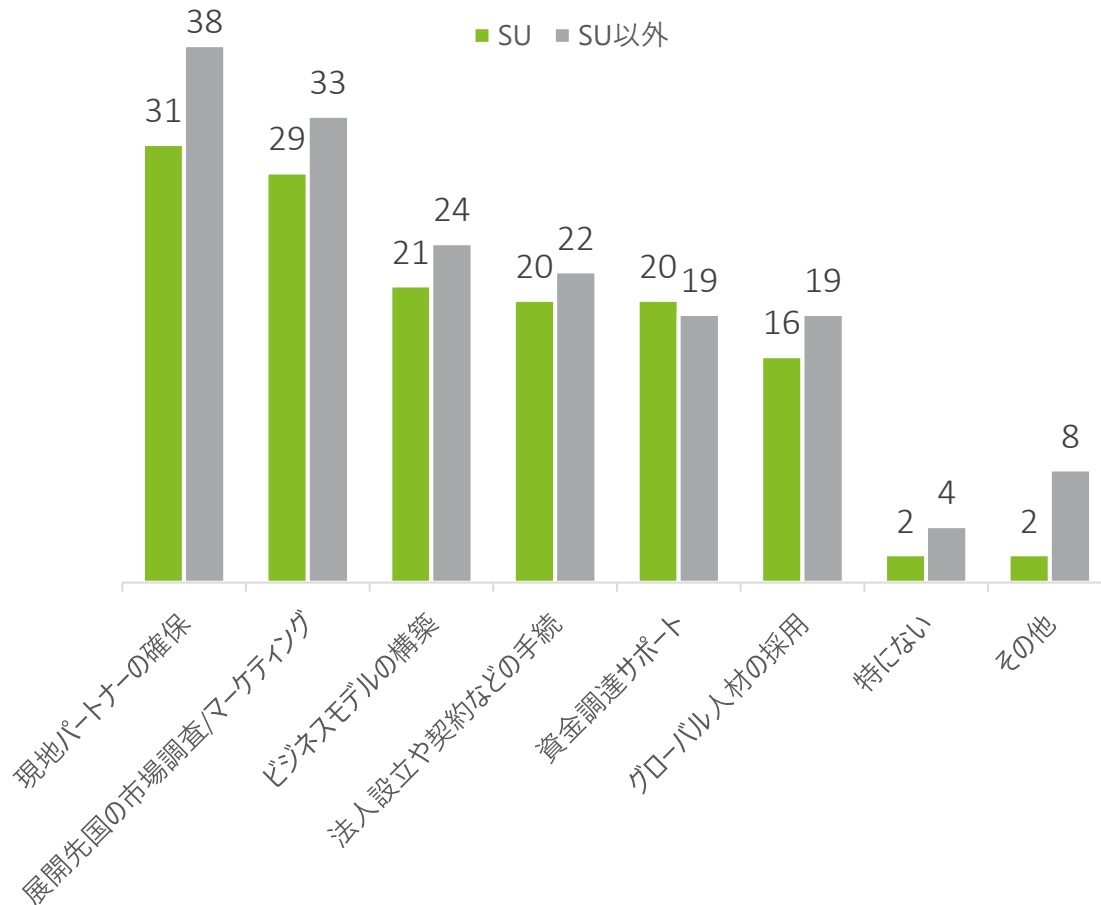
## アンケート結果・分析 - 海外展開を考えている業種（複数可）



(n=106、うちSUは43)

# 必要な支援として「現地パートナーの確保」を選択した方が最も多く、次いで「展開先国の市場調査/マーケティング」が多かった

アンケート結果・分析 - 海外展開にあたって外部からの支援やサポートが必要だと思うもの（複数可）



(n=106、うちSUは43)

## 海外展開に向けて、現在感じている課題や疑問（一部抜粋）

### 【パートナー開拓/人材確保】

- 信頼できるパートナーの開拓
- 現地知見のある人材の獲得（日本人、日本にも縁のある現地人）、また現地パートナーの発掘
- 現地の情報収集、ネットワーク作り

### 【展開先国の市場調査/マーケティング】

- マーケットニーズの把握
- 何から手をつけるか、また何を事前調査すべきか。
- 商慣行のちがひ
- 現地の関連法令法規について、知りたい。
- 現地の商習慣や規制等の対応
- 法律やレギュレーションの違い
- 日本企業が進出先を選ぶ際、横串で比較検討できる海外市場に関する情報が乏しいこと。
- どの国をターゲットにするか。

### 【その他】

- スタートアップなので資金的な問題と人的な余裕がなくスピード感が難しい。
- 国内体制と海外体制のバランス。
- 海外展開が難しいと感じている方へのサポート体制の強化やサービスの周知の強化

等

## 5-4. 総括

# 何かしらのプログラムに対して「参考になった」と回答した方が多かったことから、情報を得たいという参加者の期待に応えることができたと考えられる

## 総括

### ① 事前アンケートを通じて把握した参加申込者の期待と課題感

- 対象国のSUに関する成功企業や支援の最新情報、進出にあたっての調査手法など、これから海外進出を検討するにあたっての詳細な情報が不足しているという課題感があり、これらの情報を得たいという期待感があった

### ② 事後アンケートを通じて把握した参加者の反応や評価

- 総じてポジティブな評価を得ており、何かしらのプログラムが参考になったと回答を得られている  
この理由として、プログラムの中身は勿論の事、全体として各地域の詳細な情報からパネルディスカッションでのSU企業の成功談・失敗談という流れで構成したことによって、参加者が具体的にイメージしやすく集中して参加できる内容だったと考えられる

### ③ 具体的に要望が高く、満足度も高かった内容

- パネルディスカッションについての満足度が高く、各地域ごとの事例説明で得られた知識から、それをどのように自社や自社が支援する企業に活かしていくかというイメージを、各パネラーの体験談と紐づけながら考えられるものだった点が要因と考える

# アンケート結果を踏まえて、海外展開を目指すSUが、進出先の選定や進出の手法など、自社のニーズに合った情報を入手し、検討できる仕組みづくりが重要と史料

## 総括

### ④ ①～③を踏まえての支援の方向性

- 情報へのニーズと、セミナーを通じて提供した内容への反応から、海外展開を目指すSUが、進出先の選定や進出の手法など、自社のニーズに合った情報を入手し、検討できる仕組みづくりが重要と史料
- アンケートを通じて、海外展開のスタートとして情報の入手方法から理解できていない事業者も多くいることがわかった。また、現地の情報が十分でないために、その先の事業展開（市場調査・人材確保など）をイメージできず、具体のアクションに繋がれない事業者も多くいることがわかった
- 更に現状の散らばっている情報では、自社にとってどの地域の市場・手法がマッチしているのか、事業可能性が高いのか等を比較検討することが難しい。よって各企業の事業フェーズや支援ニーズに応じた最新かつリアルな情報が得られる仕組みが、支援として有効ではないかと考える
- また、海外展開への動機づけには、先駆けて経験を積んだ経営者の経験の共有が有効であり、経験者によるメンタリングや海外展開への志を共にする仲間の交流の場の提供も重要と考える

## 6. 提言

# 現地の正確な情報や、信頼できる専門家、投資家、人材等のパートナーに辿り着き、成功事例を参考に具体的なアクションをしていくことが海外展開成功における重要な要素である

## 本事業を踏まえての提言

### 基礎・事例調査

海外展開成功に関する地域共通の鍵は、正確な基礎調査と現地知見のある人材の確保であり、調査に係る資金援助や有力な人材の紹介が望ましい

### 資金調達分析

SUが早期にリード投資家と出会う機会の提供や、現地通貨建ての資金調達を含めた多様な資金調達手段を獲得するための支援が望ましい

### 試行的 コンサルテーション

正確な情報や信頼できる人物にアプローチできることがSUの海外展開成功の鍵であり、公的機関を介したビジネスパートナーの紹介や、メンタリング機会提供等の支援が有用

### 成果報告会

SUが自社のニーズに合った情報を入手して検討できる仕組み作りや、経験者によるメンタリングや、志を共にする仲間との交流機会提供による、海外展開への動機付けが有用



# 海外展開成功に関する地域共通の鍵は、正確な基礎調査と現地知見のある人材の確保であり、調査に係る資金援助や有力な人材の紹介が望ましい

## 基礎・事例調査からの提言

### 1 基礎調査・実証を支援する補助事業の設計

課題	支援策の方向性
SUの海外展開に必要な現地の情報が不足しており、現地で収益性のあるビジネスモデルが構築できない	<ul style="list-style-type: none"><li>海外での事業実績がない段階（SUの創業～シード初期）において、進出検討地におけるマーケット調査や実証事業を実施するための、SUにとって自由度の高い資金援助</li><li>ビジネスモデルの構築には時間がかかるため、市場調査から実顧客との間でビジネスモデルの仮説検証を行うまでの、複数年度に亘った調査支援 ※書類作成等の事務的な負担が少ないものが望ましい</li></ul>

### 2 現地知見のある人材の紹介

課題	支援策の方向性
海外展開にあたり、現地の営業スタイルに合わせたビジネスパートナー探しや、優秀な人材の確保が難しい	<ul style="list-style-type: none"><li>業界や地域の知見を有する現地の専門家、VC等の支援機関、大学や研究機関等を他の公的機関とも連携しながらSUに紹介する</li><li>SUと上記ビジネスパートナーを繋ぐコミュニティを公的機関主導で構築し、紹介ベースで参加を可能にするといった一定の制約の下、自主的に成長する支援機関とのマッチングの場、人材プールを提供する</li></ul>

# SUが早期にリード投資家と出会う機会の提供や、現地通貨建ての資金調達を含めた多様な資金調達手段を獲得するための支援が望ましい

## 資金調達分析からの提言

### 1 シード・アーリーステージSUの信用補完スキーム拡充

#### 課題

多くの金融機関は、SUとの融資取引実績が限られ、SUへの目利き力が乏しい。また、保全面を重視した融資審査を行ってきたため、SUへの無担保融資の経験が蓄積されていない

#### 支援策の方向性

- 日本政策金融公庫の「資本性ローン」の利用促進や、公的信用補完スキームを創設し、優れたプロダクトやテクノロジーを有するシード・アーリーステージSUの信用力を補完するスキームを拡充する

### 2 現地SUEコシステムとのネットワーク強化

#### 課題

SUにとって、ローカルVCに関する情報が乏しく、またどの様に情報を入手すべきかも分からないため、どのローカルVCから資金調達すべきか判断できない

#### 支援策の方向性

- 公的機関が現地の信頼できるパートナーとMOUを結び、SUと現地VCのマッチングを支援する
- 民間やNPO等を含めた現地SUEコシステムのキープレイヤーと連携し、質の高いサービスを提供するローカルVCについて、セミナー等を通じた定期的な情報提供を行い、SUへの露出を高める

### 3 現地通貨建て資金調達サポートの拡充

#### 課題

現地でのビジネス拡大により現地通貨建ての保有資産が増加するため、為替リスク軽減策が不可欠だが、現地では信用力が乏しいSUにとって、現地通貨での資金調達が極めて難しい

#### 支援策の方向性

- 国際協力銀行（JBIC）の外貨建て融資が利用可能なSUや対象国においてはJBICとの連携を強化する、公的金融機関等からの債務保証により現地金融機関（邦銀を含む）から資金調達可能なスキームを組成するといった形で、本邦の公的金融機関や民間金融機関からの債務保証等による信用補完スキームを拡充する

# 正確な情報や信頼できる人物にアプローチできることがSUの海外展開成功の鍵であり、公的機関を介したビジネスパートナーの紹介や、メンタリング機会提供等の支援が有用

## 試行的コンサルテーションからの提言

### 1 情報や資金の獲得を支援する補助事業の設計

#### 課題

SUは人的リソースおよび資金が不足する傾向が強く、現地の正確な情報はデスクトップリサーチでは限界があり、外部コンサルに依頼する資金も不足している

#### 支援策の方向性

- 現地情報収集に長けたコンサル企業や、現地の支援機関、大使館等キープレイヤーが伴走支援を行う補助事業の実施
- SUが現地での情報収集やニーズ調査を実施する際に必要な、現地渡航費や実証資金への柔軟な援助

### 2 公的機関を介した信頼できるビジネスパートナーの紹介

#### 課題

SUにとって、有力なビジネスパートナーに独力でアプローチできる機会は少なく、信頼性を確認する方法も乏しい

#### 支援策の方向性

- 現地のSUEコシステムにおいて重要な役割を担う大手企業、現地で名のある支援機関等、業界において有力な主体を、他の公的機関とも連携しながらSUに紹介する
- SUや支援機関、上記有力な主体が多数参画するコミュニティを公的機関が主導的に作ることで信頼性を担保しつつ、SUがコミュニティ内で自社のニーズに合う人材や顧客等、キーパーソンとなりうる存在と自主的にマッチングできる機会を提供する

### 3 ビジネスモデル構築に向けたメンタリング機会の提供

#### 課題

海外展開前のSUには現地でのビジネス化イメージが乏しく、必要なナレッジを手に入れる機会も少ない

#### 支援策の方向性

- 海外展開検討中のSUに対し、既に成功した起業家や途上国でのビジネスに関する専門家とのメンタリングを行う機会を提供
- 提供した支援（紹介した専門家および担当地域・分野、ナレッジ等）はデータベース化して一元管理し、類似課題を抱えるSUや他の公的機関にも横展開する仕組みを構築することで、単独の機関で対応できない案件を適切に橋渡しする

# SUが自社のニーズに合った情報を入手して検討できる仕組み作りや、経験者によるメンタリングや、志を共にする仲間との交流機会提供による、海外展開への動機付けが有用

## 成果報告会からの提言

### 1 情報発信の仕組み作り

#### 課題

海外展開に向けた情報の入手方法や、展開後のビジョン（市場調査・人材確保など）をイメージできず、具体のアクションに繋がられない

#### 支援策の方向性

- SUや支援機関が多数参画するコミュニティを構築し、さらにオンラインで情報発信・相互に交流できる場を設けることで、SUが自社の事業フェーズや支援ニーズに応じた最新かつリアルな情報を得られる仕組みを作る

### 2 海外展開への動機付け

#### 課題

海外展開に関心はあるがイメージが弱い、または様々な障壁にぶつかる中で挫折してしまう

#### 支援策の方向性

- ピッチイベント、ワークショップ、パネルディスカッション、セミナー等各種イベントを開催し、海外展開経験者による生の声を海外展開検討中のSUに届けることで、イメージを具体化させる
- SUと経験者が交流できるコミュニティ、マッチングの場を構築し、経験者によるSUのメンタリングのほか、海外展開への志を共にするSU同士が交流できる場を提供する
- 特に著しい成長が見込まれるアフリカ地域では、アフリカビジネス協議会（JBCA）を活用する等して、SUが海外展開のイメージを具体化させる場を提供する



Be a Great Small.

# 中、小、機構

制作著作 独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
国際交流センター 国際交流課