

アフリカのDXとスタートアップ

デジタル化の波が押し寄せるアフリカ。デジタル化はどのような領域で進んでいるのか。

アフリカビジネスパートナーズ合同会社
代表パートナー 梅本優香里

創出する DX

日本企業では昨今、事業のDXが大きなトピックスとなっている。アフリカでも行政手続きや、民間における取引のプラットフォームがデジタル化する動きが進んでいる。水や健康といった基礎的ニーズや、企業間取引に必須である物流や決済などの仕組みが欠如、または非常に分散して非効率に存在しているアフリカにおいては、安価でスピーディーに構築できるデジタル技術を用いることで、初めてニーズを充足したりプラットフォーム化したりする、「創出するDX」が多い。具体的にどのような領域でデジタル化が進められているのか、解説したい。

フィンテック

アフリカでは送金や決済をはじめとする金融機能や融資、信販、保険といった金融サービスは十分に普及していない。デジタルを取り入れ、オペレーションコストを下げ、リスクの管理を行うことにより、金融サービスを広く一般化しようとしているのがフィンテックである。



POSマシーンを使ったフィンテックサービス

2007年に始まったケニアのモバイルマネー「エムペサ」は、日本でもよく知られている。モバイルマネーによって携帯での送金や遠隔での決済が可能になり、eコマースや地方でのサービス展開な

どで対面しないでコストを下げ売り上げを回収できるようになった。さらには、その決済履歴を用いた信用スコアリングは、融資や分割払いを可能にした。併せてSIMカードの通信機能を組み合わせることで、位置情報の取得(GPS)や遠隔操作(IoT)までできる。例えば自動車を購入する際、以前なら親戚一同からお金を集めて現金で一括払いをする以外なかったのが、モバイルマネーの決済履歴を用いて信用情報を提供すれば融資が受けられるようになった。融資側は車両にGPSをつけ、返済が滞ったら遠隔でエンジンをストップして車両を回収し再販できる。おかげで、車両融資が一般化した。

モバイルマネーや通信は、ただ送金をするだけでなく、「デジタルインフラ」として今まで障壁があったサービス提供を可能にし、新しい事業をつくり上げる基盤となっている。

モバイルマネーも第二世代となるアプリが登場し、銀行免許を取得したデジタルバンクに発展したり、取引を集約するスーパーアプリになりつつある。ここ数年は携帯や家電などを分割払いできる、BNPL(Buy Now, Pay Later)と呼ばれるサービスがはやりだ。アフリカでもUberやBoltなどの配車アプリや物流アプリが数多く存在するが、それらのドライバーである、いわゆる「ギグワーカー」向けにモバイル車両融資を提供する企業も増えている。

流通・小売のデジタル化

アフリカの流通は、インフォーマルセクターと呼ばれる個人が多く参加しているため、効率