

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of a 3x3 grid of colored squares. The colors are: top row (yellow, orange, maroon), middle row (orange, blue, orange), bottom row (purple, orange, yellow).

J-Partnership

令和 6 年度技術協力活用型・新興国市場開拓事業
(社会課題解決型国際共同開発事業)

公募説明会

本日のAgenda

- 本事業の概要（目的等）
- J-Partnership応募方法について
- 事務局サポートのご紹介
- 過去事例のご紹介
- 質疑応答

本事業の目的

アフリカ諸国をはじめとする新興国・開発途上国の社会課題の解決に繋がる、日本企業によるビジネスプランと補助事業計画を公募。



採択された企業の事業開発にかかる費用に対して補助金を提供する。

本事業の背景：戦略的なODA予算の活用



日本

①成長する途上国市場への進出を目指す
優れた技術・ノウハウを有する企業

企業の途上国市場への
関心が高まる

④海外進出が成功すること
企業が海外で稼ぐ経常黒字が増加。
さらに、高度外国人材の国内登用で、
企業の国際化・競争力強化が進展



開発途上国



②現地ビジネスを展開していく上で、
人材育成、事業環境の設備など
途上国ならではの課題が存在

官民連携により
技術協力の実施

③日本から途上国への技術移転を通じて、
現地の技術レベルの向上、
企業がビジネスしやすい環境、
知日・親日人材ネットワークを創出



企業の海外進出による途上国への
技術移転 Win-Winの好循環

本事業の背景：アフリカ進出が進まない背景

現状

- ・ 10年～20年後を見据えると、ASEANに加えて重要視すべき成長地上はアフリカなどの「新・新興国」であり、その重要性は指摘されて久しい。
- ・ 欧米や中国などの他の主要国企業は進出を進め、現地でのプレゼンスも高めつつあるが、日本企業の進出は進んでいない。
- ・ このままの状態が続くと、10年～20年後には日本企業の進出余地が狭まり、プレゼンスを失ってしまう懸念がある

その要因

現地市場のボラティリティ（変動度合い）の大きさ、経済水準の低さ、ビジネス難易度の高さ等から、事業投資判断が難しいこと

現地情報をとることができず、製品・サービスの現地化が難しいこと

解決すべき課題

難易度が高い市場への参入イメージが湧かず、十分なリソース投入に繋がらないことから、日本企業の進出成功例が少ない
（例：日本企業進出数2位のケニアですら64社、5位のナイジェリアは34社（2019年、アフリカビジネスパートナーズ））

ASEANと異なり、現地に精通したビジネスサポーターが少ないため、ビジネスを現地化していくうえで、頼る知見がない

本事業の背景：今年度事業の特徴

- 新興国市場での日本企業のプレゼンスを大きく向上させうるようなインパクトの大きいビジネスアイデアを募集します。
- 本事業の特徴でもある「現地パートナーとの連携」を促進するため、日本国内の広報に加え、海外向けの情報発信（英語）も進めています。

応募書類について

- (1) ビジネスプランと補助事業計画（A4で10ページ以内。）
 - (2) 資金計画表
※資金計画表について、消費税は10%として作成してください。
 - (3) 会社概要（会社案内などのパンフレット等）
 - (4) 過去3年分の財務諸表（財務諸表を作成していない場合には、税務の申告書で代用可。
3年を経過していない法人については、提出可能な期間の財務諸表）
- （1）ビジネスプランと補助事業計画、及び（2）資金計画表は指定フォーマットをHPよりダウンロードしてご使用ください。
 - お申し込みは、事務局メール宛て（jpartnership@jtb.com）お送りいただくか、「JGrants」からお申込みお願いいたします。
※郵送では受付しておりません。
 - 「JGrants」からの応募は4月25日より受け付けております。

応募方法（jGrants）について

申請の前に・・・jGrantsから申請したことはございますか。

jGrantsから電子申請で応募するには、**G ビズ I D**の取得が必要です。

■ G ビズ I Dとは

法人又は個人事業主の方が各種行政サービスを電子申請頂く際にご利用いただけるログインアカウントです。

■ jGrants利用可能な G ビズ I D の種別

- ・ gBizIDプライム（法人等の代表者アカウント）
- ・ gBizIDメンバー（組織の従業員用アカウントとしてプライムが許可したアカウント）



先に
公募要領
確認しよう！



■ G ビズ I D 未取得の場合・・・

- ①まずはgBizIDプライムを申請してください。
- ②その後、組織の従業員用アカウントとしてgBizIDメンバーを発行する場合は即日発行が可能です。

なお、補助金ごとの必要な準備資料につきましては、補助金によって異なります。ログイン前でも交付要綱や公募要領等から必要な準備資料を確認することが可能ですので、画面上部の「補助金一覧」メニューより該当補助金を押下いただき、ダウンロードしてご参照ください。

応募方法（jGrants）について

G ビズ I D の取得は <https://www.jgrants-portal.go.jp> から

 このサイトは日本政府公式Webサイトです ▼

jGrants 補助金を探す 申請の流れ よくあるご質問 API [ログイン](#)

初めての方へ

jGrants（Jグランツ）について

デジタル庁が運営する補助金の電子申請システムです。24時間365日、手続きができます。キーワードから目的の補助金を探せ、申請後はマイページから交付までの状況がわかります。

[申請の流れはこちら](#)



24時間申請できる



補助金を探しやすい



申請状況がわかる

申請に必要なG ビズ I D

G ビズ I Dは、1つのID・パスワードで様々な行政サービスにログインできるサービスです。

[G ビズ I Dを取得する](#)

※「gBizIDプライム」（法人等の代表者アカウント）、「gBizIDメンバー」（代表者が許可した従業員用アカウント）がご利用いただけます。[詳細はこちら](#)

24時間受け付けてます！

FAQチャット 

応募方法（jGrants）について

J-Partnership補助金を探すには・・・ <https://www.jgrants-portal.go.jp> から

このサイトは日本政府公式Webサイトです ▼

jGrants 補助金を探す 申請の流れ よくあるご質問 API ログイン

**ネットでいつでも！
補助金申請**

応募から、採択後の手続きまで完結。
国や自治体の補助金が、誰でも簡単に申請できます。

補助金を探す



重要なお知らせ

2021年9月1日 補助金に関するご質問は引き続き各補助金のお問い合わせ窓口へお願い致します。なおシステムに関するご質問はよくあるご質問ページ、チャットボット、マニュアル等をご参照いただき、ご不明点ございましたら各補助金のお問い合わせ窓口にご連絡いただきますようお願い致します。

2021年6月14日 補助金の申請締切間際は混雑致します。お早めに余裕をもった申請をお願い致します。

24時間受け付けてます！

FAQチャット



応募方法 (jGrants) について

← → ↺ <https://www.jgrants-portal.go.jp/subsidy/search> 検索 履歴 通知 設定 登録

 このサイトは日本政府公式Webサイトです ▼

jGrants 補助金を探す 申請の流れ よくあるご質問 API ログイン

補助金を探す

検索

キーワードを入れてください

例：持続化、コロナ、販路開拓

条件から探す

業種

従業員数 対象地域

テーマから探す

利用目的

募集中の補助金のみ ☒

検索

140 件中の 1 件目 ~ 20 件目を表示

24時間受け付けてます！
FAQチャット

応募方法（jGrants）について

ログインして申請してみよう！



このサイトは日本政府公式Webサイトです ▼

jGrants 補助金を探す 申請の流れ よくあるご質問 [ログイン](#)

事業終了期限	2021年3月12日 20:00
公募要領	デモ公募要領.pdf
交付要綱	交付要綱.pdf
申請様式	様式1 実施体制図.docx 様式2 技術顧問承諾書.docx

[一覧に戻る](#) [ログインして申請する](#)

jGrants [補助金を探す](#) [申請の流れ](#) [よくあるご質問](#) [FAQチャット](#)

24時間受け付けてます！

応募方法（jGrants）について

このサイトは日本政府公式Webサイトです ▼

jGrants 補助金を探す 申請の流れ よくあるご質問 API

ログイン

ネットでいつでも！ 補助金申請

応募から、採択後の手続きまで完結。
国や自治体の補助金が、誰でも簡単に申請できます。

補助金を探す



重要なお知らせ

2021年9月1日	補助金に関するご質問は引き続き各補助金のお問い合わせ窓口へお願い致します。なおシステムに関するご質問はよくあるご質問ページ、チャットボット、マニュアル等をご参照いただき、ご不明点ございましたら各補助金のお問い合わせ窓口にご連絡いただけますようお願い致します。
2021年6月14日	補助金の申請締切間際は混雑致します。お早めに余裕をもった申請をお願い致します。
2021年5月17日	jGrantsの動作環境は以下のとおりです。下記のブラウザの最新バージョンをご利用ください。

24時間受付付いています！

FAQチャット

ここからでも

応募方法（jGrants）について

ログインされたらここに名前が表示されます

このサイトは日本政府公式Webサイトです ▼

jGrants 補助金を探す 申請の流れ よくあるご質問 マイページ

**ネットでいつでも！
補助金申請**

応募から、採択後の手続きまで完結。
国や自治体の補助金が、誰でも簡単に申請できます。

補助金を探す

初めての方へ
jGrants (Jグランツ) について

24時間受け付けてます！
FAQチャット

応募方法（jGrants）について

このサイトは日本政府公式Webサイトです ▼

jGrants 補助金を探す 申請の流れ よくあるご質問 マイページ

交付要綱	交付要綱.pdf
申請様式	様式1 実施体制図.docx 様式2 技術顧問承諾書.docx

起業創業サポート補助金第1回公募緊急事業分公募申請フォーム

[申請する](#)

[一覧に戻る](#)

jGrants 補助金を探す 申請の流れ よくあるご質問 マイページ

> 利用規約 > プライバシーポリシー > オープンソースライセンス

経済産業省（法人番号 4000012090001）
〒100-8901 東京都千代田区森が関1-3-1 代表電話 03-3501-1511
Copyright Ministry of Economy, Trade and Industry. All Rights Reserved.

24時間受け付けてます！
FAQチャット

ここを押すと申請フォーム
入力画面がでできます

応募方法（jGrants）について

申請フォームに入力していきます

このサイトは日本政府公式Webサイトです ▼

jGrants 補助金を探す 申請の流れ よくあるご質問 マイページ

起業創業サポート補助金第1回公募緊急事業分

事業者基本情報

Gビジネス等の事業者情報がプレ入力されています。空欄があればご入力ください。

事業形態	法人番号／事業登録番号
個人事業主	38170286
法人名／番号	法人名／番号（カナ）
MMM事業所	ウタガワショウテン
全角カタカナで入力	
本社所在地／印鑑登録住所（都道府県）	本社所在地／印鑑登録住所（市区町村）
大分県	佐伯市
本社所在地／印鑑登録住所（番地等）	電話番号
向島	

申請する 一時保存する

24時間受け付けます！
FAQチャット



応募方法（jGrants）について

必須項目全て入力しなくても一時保存できます



このサイトは日本政府公式Webサイトです ▼

jGrants 補助金を探す 申請の流れ よくあるご質問 マイページ

事業基本情報

必須 事業の名称

起業創業サポート補助金の応募のためのドラフト I

必須 事業開始日の決定方法

☐ 交付決定日から開始

☐ 指定日から開始

☐ 事業終了日と同日

事業開始日（公募・交付申請時）

必須 事業終了日（公募・交付申請時）

「指定日から開始」以外を選択した場合、「事業開始日」の値は無効となります。

必須 補助事業に要する経費（合計）

必須 補助金交付申請額（合計）

申請する 一時保存する

24時間受け付けてます！

FAQチャット

応募方法（jGrants）について

一度画面をはずれてから再度編集したい場合・・・

このサイトは日本政府公式Webサイトです ▼

jGrants 補助金を探す 申請の流れ よくあるご質問 マイページ

① マイページを押す

補助金	事業	手続き
起業創業サポート補助金第1回公募緊急事業分	雨水浄水電子管理システム新規構築事業修正	公募申請
起業創業サポート補助金第1回公募緊急事業分	革製家具を中心とした新たなビジネスモデル事業修正	公募申請
起業創業サポート補助金第1回公募緊急事業分	起業創業サポート補助金の応募のためのドラフト	公募申請

3 件中の 1 件目 ~ 3 件目を表示 |< < > >|

jGrants 補助金を探す 申請の流れ よくあるご質問 マイページ

> 利用規約 > プライバシーポリシー > オープンソースライセンス

経済産業省（法人番号 4000012090001）
〒100-8901 東京都千代田区麹町1-3-1 代表電話 03-3501-1511

24時間受け付けてます！
FAQチャット

応募方法（jGrants）について

下書き中となっています。事業名をクリック

このサイトは日本政府公式Webサイトです ▼

jGrants 補助金を探す 申請の流れ よくあるご質問 マイページ

提出可能な申請
提出可能な申請がある場合は、こちらに表示されます。

提出済みの申請

申請	申請ステータス	申請完了日時	通知文書（文面）	通知文書添付ファイル
起業創業サポート補助金第1回公募緊急事業分公募申請フォーム	下書き中			

jGrants 補助金を探す | 申請の流れ | よくあるご質問 | マイページ

> 利用規約 > プライバシーポリシー > オープンソースライセンス

経済産業省（法人番号 4000012090001）
〒100-8901 東京都千代田区麹町1-3-1 代表電話 03-3501-1511
Copyright Ministry of Economy, Trade and Industry. All Rights Reserved.

24時間受け付けてます！
FAQチャット

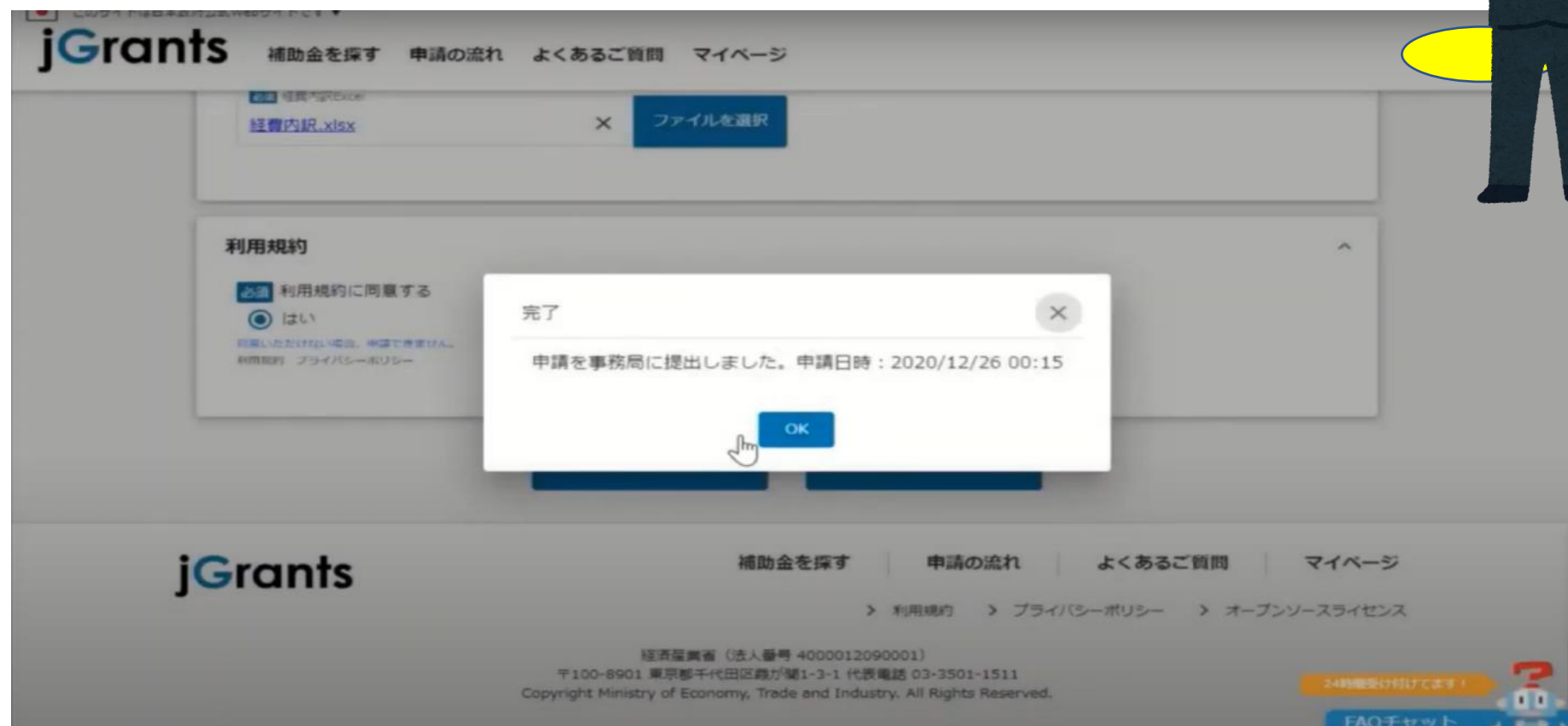
応募方法（jGrants）について

申請フォームに戻るので入力の続きをします。すべて入力したら【申請する】を押します。申請する場合は必須項目をすべて入力しないと申請できません。

The screenshot shows the jGrants application interface. At the top, there is a navigation bar with links: 補助金を探す, 申請の流れ, よくあるご質問, and マイページ. Below this, a file upload section shows a file named 経費内訳.xlsx with a button labeled ファイルを選択. A modal dialog box titled 注意 (Notice) is displayed in the center, containing the text: 「申請する」ボタンを押した後は、申請内容を編集できません。入力内容に誤りが無いことを確認し、申請してください。 (After clicking the 'Apply' button, you cannot edit the application content. Please confirm that there are no errors in the input content and apply.) The dialog has two buttons: 申請する (Apply) and 編集に戻る (Return to Edit). A blue arrow points to the 申請する button. The footer of the page includes the jGrants logo, contact information for the Ministry of Economy, Trade and Industry, and a 24-hour chat service link labeled FAQチャット.

応募方法（jGrants）について

申請が完了しましたらこちらの画面になります。
申請が完了している場合は申請内容の修正や取消はできません。



事務局サポートのご案内

【株式会社JTB 霞が関事業部】

補助対象企業の選定

補助事業の進捗管理（事業内容・会計）

→月次報告をお願いする予定です。

精算作業支援（補助金確定）

→1月末での終了後に確定検査に移り、補助金額の確定→支払とさせていただきます。

補助事業終了後の経過観察

→事業終了後、その後の進捗をお伺いすることがあります。

【アフリカビジネスパートナーズ合同会社】

補助事業支援（現地調査支援・現地ネットワーク確立支援・専門分野支援）

事務局サポートのご案内（アフリカビジネスパートナーズ）

アフリカビジネスパートナーズとは（1/2）

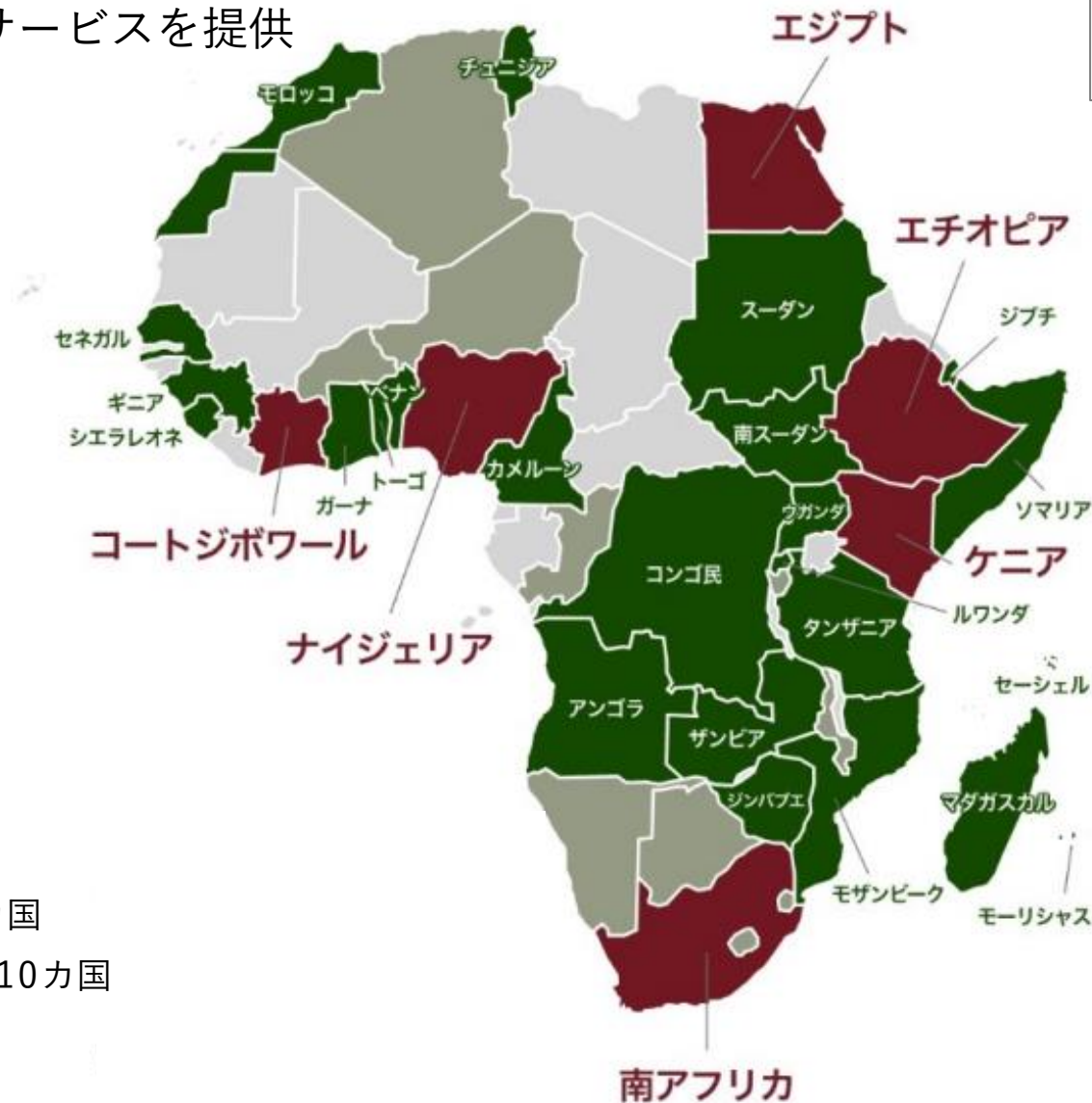
- ・ 6カ国に拠点・40カ国でサービスを提供

弊社ホームページ：

<https://abp.co.jp/>

お問い合わせ先：

contactus@abp.co.jp



● 拠点国: 6カ国

● プロジェクト実績がある国: 24カ国

● その他ネットワークを有する国: 10カ国

事務局サポートのご案内（アフリカビジネスパートナーズ）

アフリカビジネスパートナーズとは（2/2）

- 調査・戦略立案のフェーズから、現地パートナーの探索、アフリカでの事業立ち上げに至るまで、事業開発の各ステップで必要となる支援を現場で提供

調査
・
戦略立案



- 企業・産業調査、市場調査、サプライチェーン 調査、フィージビリティースタディ
- ビジネスモデル策定、パイロット実施

現地パートナー
探索・評価



- 現地政府機関・国際機関・民間企業の紹介
- パートナー候補の評価

オペレーション
構築



- 策定したビジネスモデルの検証
- 業務オペレーション構築支援

事務局サポートのご案内（アフリカビジネスパートナーズ）

本事業におけるアフリカビジネスパートナーズの役割

- 本事業でアフリカビジネスパートナーズは、重点地域であるアフリカでの補助事業に対し、事業開発のステップに応じたサポートを提供

事業開発のステップ	支援の具体例	このような場合にご支援
調査 ・ 戦略立案	- ニーズの把握 - ビジネスモデルの策定支援	- 自社へのニーズが存在するのか確かめたいが、どのような調査をすればよいか知りたい - ひとまずビジネスモデルを策定したが、今回の進出先国で事業を行うのは初めてであるため、現地の情報やアドバイスがほしい
現地パートナー 探索・評価	現地ネットワークの 確立支援	- 自社に合った現地パートナーの見つけ方や、提携までの交渉の進め方が知りたい - パートナー候補を評価し絞り込むにあたって、第三者の意見や知見がほしい
オペレーション 構築	オペレーション構築時に、 知見のアドバイスや関係者の 紹介、実行に伴う アドバイスなどの提供	- 事業がうまく立ち上がるよう、新興国でのオペレーション構築でつまづきやすいポイントを事前に知っておきたい - 事業を開始したが、パートナー企業が思うように動いてくれない。どうしたらいいのか

事務局サポートのご案内（アフリカビジネスパートナーズ）

アフリカビジネス3つのポイント

- ・ アフリカでのビジネスで結果を出すためには、市場を理解すること、経済性にこだわること、自社に合ったパートナーを見つけること、の3つがポイントとなる

市場を理解する

- ・ 顧客を理解する。「どんな人が/何に価値を感じ/どれくらいお金を払ってくれるか」を具体的に特定。ひとくちにアフリカといっても生活水準は様々。また当然ながら、貧しい人ほど価格にはシビア
- ・ 規制環境や競合他社を理解する。アフリカでは、環境問題や自国の産業保護などの観点から、新たな規制が次々と生まれている。またアフリカ主要国や特定の業界では、欧米や中国の企業が既に一定のシェアを確立している

経済性にこだわる

- ・ 顧客から売上を上げ続ける仕組みをつくる。
- ・ 利益を出すためコストをシビアに考える。道路やインターネット環境など、日本とアフリカではビジネスを支える社会インフラの前提が異なるため、想定を間違えると思わぬコストが膨らむことも

自社に合ったパートナーを見つける

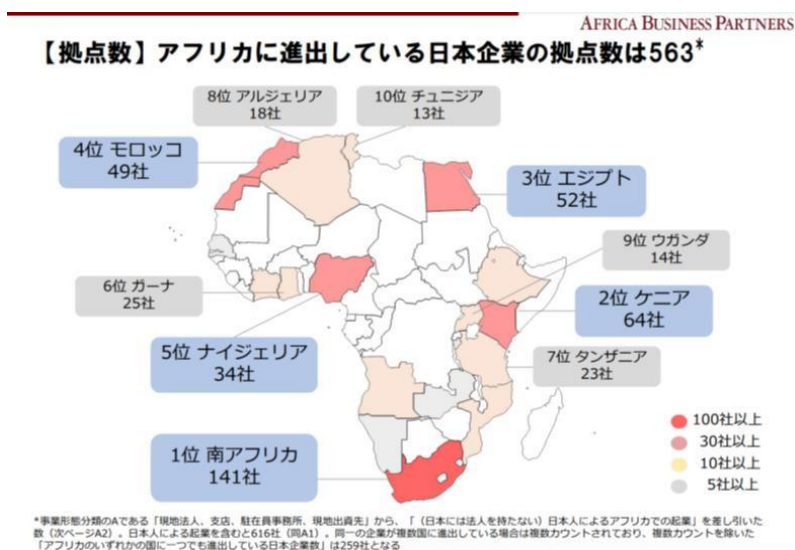
- ・ 聞いたことのある企業だから、たまたま知り合ったから、ではなく、「自社の事業の目的に合った」パートナーを見つけることが、アフリカビジネスの成否を分ける。そのためには、能動的な情報収集が必須

事務局サポートのご案内（アフリカビジネスパートナーズ）

【事例紹介】 アフリカにおける日本企業

- ・ 日本企業は、特に南アフリカ、ケニア、エジプト、モロッコ、ナイジェリアに多く進出している
- ・ 製造業、農業、衛生分野では、たとえば次のような日本企業が事業を行っている

日本企業のアフリカ進出状況



- ・ 各企業の進出先国やアフリカでの事業内容は、弊社作成の「アフリカビジネスに関わる日本企業リスト」に掲載
- ・ 下記から無料でダウンロード可能

<https://abp.co.jp/contents/overview/japanlist/>



具体例

製造

大塚ホールディングス：輸液、治療薬の製造販売、ポカリスエットの販売。エジプトで1977年現地法人設立、2014年現地輸液会社アテコ・ファーマ・エジプト社買収。ナイジェリアで2024年にも機能性飲料の工場を設立する計画

農業

カゴメ：セネガルで加工用トマトを栽培し、1次加工業者に販売。

衛生

LIXIL：アフリカ6カ国で簡易トイレSATOを現地企業に製造委託し販売



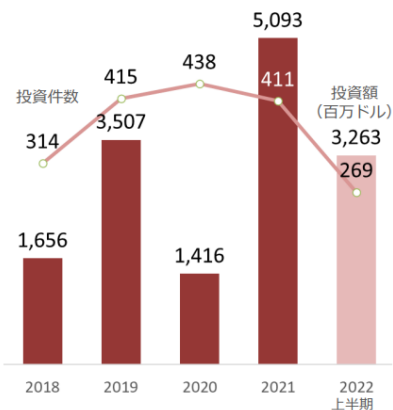
画像出所：LIXIL 企業HP

事務局サポートのご案内（アフリカビジネスパートナーズ）

【事例紹介】アフリカのスタートアップ

- ・ アフリカでは、特にオフグリッドやフィンテック、ヘルスケアのスタートアップが投資を集める
- ・ アフリカ諸国が抱える課題を解決するべく、たとえば次のようなスタートアップが事業を行っている

アフリカスタートアップの調達状況

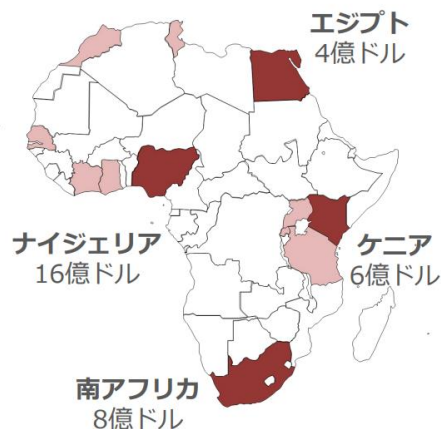


2021年 **50億**ドル

2022年
上半期のみ **33億**ドル

BIG4と呼ばれる 4カ国が牽引

- ・ 第2グループの8カ国が続く



- ・ 投資額上位企業や事業領域などをまとめた「アフリカスタートアップ白書」は下記から無料でダウンロード可能
https://abp.co.jp/contents/dataroom/startup_2022/
- ・ 弊社発行のニュースレター「週刊アフリカビジネス」ではスタートアップのニュースを毎週紹介
<https://abp.co.jp/weeklynews/>

課題

企業名・事業内容

日常生活に必要なユーティリティの欠如

- ・ Bboxx：アフリカ11カ国で家庭用太陽光発電システムの割賦販売

事業に必要な融資の欠如

- ・ Moove：ナイジェリア、南アフリカ、ガーナで配車サービスのドライバー向けに自動車融資を提供

流通・小売の非効率

- ・ Wasoko：ケニア、セネガル、コートジボワールのインフォーマル小売店と卸を繋ぐ商品注文・配送管理プラットフォーム

ヘルスケアサービスへのアクセス欠如

- ・ Vezeeta：エジプトで患者向けの医師検索・予約・オンライン診療システムを提供



令和5年度の事業成果



事業実施内容

タンザニアでは、スモールビジネスオーナーの85%以上が、未だに紙とペンによる帳簿管理をしていることで、経営情報を可視化・蓄積ができず、正確な経営状態が把握できない。そのため、事業拡大に向けた投資が必要な際、金融マーケットにアクセスできず、事業拡大を逃している。また、消費者が商品を購入する際、タンザニアでは分割支払いが一般的であるものの、全額支払が終わらないと商品を受け取ることができない。そのため、スモールビジネスオーナーは消費者のニーズにこたえられず事業拡大機会を逃している。事業拡大できずに小規模事業者であることから、外部環境変化に脆弱で常に倒産のリスクにさらされている。

この課題に対し、当社は、自社アプリを通して蓄積したスモールビジネスの経営情報を用いて、新たな信用スコアリングモデルを構築し、低金利で貸付を行うことで、スモールビジネスオーナーの金融マーケットへのアクセスを向上し、事業拡大を支援する。



事業成果

スコアリングに必要な要件を独自に19項目抽出し、重みづけを行いスコアリングモデルを構築。貸付実証を通して、抽出する要件や重みづけを検証し精度の高いモデルを構築した。特に、属性や年齢、職業、地域等の基礎情報に加え、LINDA PESAアプリを通して取得できる、売上、経費、取り扱い商品、支払履歴、アプリへの入力頻度などユーザーの特性を示す行動等も評価モデルに組み込み、貸付金の回収可能性の高いユーザへの絞り込みを可能とした。

本事業にて21件の貸付を実施し、結果として返済率100%、貸し倒れ件数0件であり、貸付件数21件ほぼすべてで返済遅延なく返済された。これにより、信用スコアリングモデルに伴う選定及び選定プロセス全体が機能していることを確認した。

今後の事業展開

今後、タンザニアにおける当該スコアリングモデルの拡大とアフリカ他国展開を進め、さらなるスモールビジネスオーナーの金融マーケットへのアクセス向上を支援することで、当社のビジョンであるOpportunities for Everyoneを実現していく。



事業実施内容

ニジェールでは、首都でも頻繁な停電と高い電力料金に悩まされ、地方では電力へのアクセス自体が困難という状況にあります。このような中、ソーラーシステムへの需要は高まっていますが、住民が求めるテレビや扇風機などの家電製品が安定的に稼働できる高出力なソーラーシステムは、イニシャルコストが高いだけでなく、バッテリー交換費用が高額になることから、普及の妨げとなっていた。我々は、この課題に対して、バッテリー接続不要な太陽光発電システムを活用し、補助事業期間内に、地域住民に知ってもらうための実証事業を地元で実施しました。さらに、所得の多くない事業者への適合性を高めるために初期費用が安い低電圧仕様の開発を行った。



事業成果

実証事業にて、現地パートナーへの継続的な訓練と実技を実施した。これにより、パートナーは太陽光発電に関する理論的な知識だけでなく、現地で実際に適用するための実践的な技術も身につけることができた。実証事業は、太陽光発電の効果と需要を確認するための重要なステップです。高出力システムを求める事業者への試験導入により、太陽光発電の効果を具体的に示すとともに、その導入に対する事業者からの反応や意見を直接得ることができた。開発では、キオスクなど手頃なシステムを求める事業者をターゲットとした、初期導入費用を抑えつつも効率的な低電圧仕様の太陽光発電システムの量産化に向けた道筋をつけることができた。

今後の事業展開

国連開発計画によると、サブサハラアフリカの人口の約半数以上が、未だ電力にアクセスできておらず、電力インフラが不十分な地域も多く存在してる。これにより、家庭や企業での電力使用が制限され、経済発展を妨げ、生活の質の低下を招くなど大きな影響を及ぼしている。開発製品による事業可能性はニジェールだけでなく、同様の課題をもった国での事業展開が可能と考えています。電力不足が、深刻な課題となっているアフリカ市場にビジネス機会があるという経営判断のもと、アフリカの人や社会と共に成長を目指すことを目的に、アフリカ市場へ事業展開を目指していきます。