

令和4年度成果報告書



J-PARTNERSHIP

-Promoting Social Businesses with JAPAN-

- 01_株式会社Dots for
- 02_株式会社spiker
- 03_株式会社SOIK
- 04_Degas株式会社
- 05_株式会社タベテク
- 06_ストーリーライン株式会社
- 07_MAAHA株式会社（旧：Mpreaso合同会社）
- 08_AZUL Energy株式会社
- 09_SORA Technology株式会社
- 10_アクシオヘリックス株式会社



事業実施内容

同社は2021年12月からベナンで実施している分散型通信システム「d.CONNECT」について、Dots forの「d.CONNECT」を利用した経験があるスマートフォン所有者の48%が実際に課金をしてでも継続利用したいと意思表明をするなどの一定の有効性を得ることができている。

今回の事業においては、ベナンで弊社が解決しようとする課題とその解決方法「d.CONNECT」やビジネスモデルがセネガルでも再現性があることを確認することを目的としている。

具体的には、セネガルの地域15村にd.CONNECTを導入し、セネガル農村マーケットの理解およびd.CONNECTを導入した村々におけるスマートフォン所有者に対してのDots forのサービスd.CONNECTを利用してもらった上での継続利用意思の確認した。



事業成果

ベナンと比較してセネガルの村あたりのスマートフォン所有率は高く、村内の既存通信網への接続状況に関わらず大きく上回っていたが、村の中の所得の違いに寄与していることが分かった。

また、ベナンに比べて支払い意思額が1.4倍ほど高く、その違いは村の中や村周辺での既存通信網に対する接続可否が強く反映されている。

より繋がりがやすい地域では、d.CONNECTの提供価値が相対的に低くなり、それが支払意思額の低さに反映されているといえる一方で、周辺地域も含めてほとんどつながらない地域では1.4倍の価格でも利用したいという声が多かった。

この結果は、今後の経営資源の配分に際して重要な情報となった。

事業の進捗

本事業の結果を元に、セネガル現地法人の設立を行いセネガルでの活動を本格化させた。



ルワンダ



ケニア

事業実施内容

①AIアラートモニターの医学的効果の検証

ルワンダにおいて多施設治験、AIアラートモニターの医学的な効果検証を実施した。

②AIアラートモニターのシステム開発

ルワンダにおける機器の動作試験、安全性試験及び機器の効果を検証する治験を多施設で実施し、現場オペレーションに必要な追加機能開発及び医療機器登録に必要なシステム開発を実施した。

また、本補助事業外にて実費でケニアで産婦人科医会長を含む産婦人科医16名を召集して意見交換会を実施した。多くの医師から反響を得られた。



事業成果

ルワンダにおいて、被験者条件に該当しかつ被験合意した妊婦約240名を対象とした約40日間24時間連続治験を実施。多施設治験では、AIアラート活用により医療介入が適切なタイミングで行われ、AIアラートモニターの医学的な効果が確認された。AI判読に必要なアノテーションシステムと現場の意見を反映した医療介入記録システムの開発等を実施し、医療機器製品登録に向けたシステム開発の50%以上を終了させた。

事業の進捗

本事業で得られたデータを活用して日本でも研究を継続し、2023年9月日本にて医療機器認証を取得。2024年3月ケニアにて医療機器販売登録を終了した。現在、ケニアでAIアラートモニターを販売している。ルワンダにおいては、国立病院3病院での治験実施に関する合意文書を取得。年間分娩数8,000件を超える現場での全国治験実施を計画している（2024年4月時点）。2023年11月開催のAfrican Investment ForumにてJapan Exhibitionに登壇し、周産期医療改善に貢献しようとする各国のイニシアチブに協業を呼びかけた。



（左）ルワンダにてシステム導入時の様子

（右）ケニアで実施した意見交換会の様子



事業実施内容

弊社の母子保健デジタルソリューションSPAQの医療的なインパクト向上、連携するポータブルエコーのコストダウン、個人情報保護への対応の3点に取り組み、製品開発およびコンゴ民主共和国における実証事業を行なった。

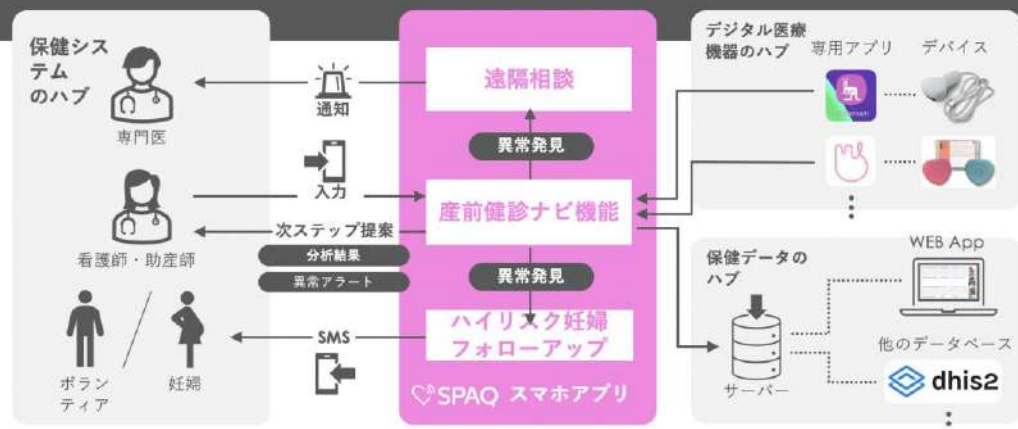
事業成果

妊婦の死亡症例について、過去の実証事業サイトで死亡報告書や患者の産前健診結果を分析して、子癇等の死亡数の多くかつ早期検知できる可能性のある疾患に対する異常特定アルゴリズムを開発し、アプリに実装した。また現地のコミュニティボランティアとの連携についても検討を進め、インターネット接続ができない地域におけるコミュニケーションのため、SNSを軸とした連携機能を実装し、実際に実証事業で有効性を確認した。

事業の進捗

コンゴ民主共和国保健省のほか、JICAや国連UNFPAとの連携案件が実現している。より高いインパクトを創出するソリューションにするため、継続的な開発・実証を行っている。

♡SPAQ は保健システムとデジタルヘルス
におけるハブ機能を果たす。





事業実施内容

ガーナ共和国において、今後成長が期待される農作物の加工・農園事業における、適切な農作業・農業資材の投入とトレーサビリティを高めた独自バリューチェーンの構築により、ソルガムきびの生産性改善及びフードバリューチェーン改善を実現し、小規模農家の所得向上を目指す。

将来的には、ソルガムの付加価値向上に向けた取り組みや信用スコアリングを活用した小規模農家へのファイナンスサービスなどを拡大し、農業市場全体の拡大への貢献を志向している。

ソルガムの小規模農家が抱える課題を解決するため、本事業ではこれまで弊社が実施してきたビジネスモデルをソルガム農家に向けカスタマイズし、ソルガム農家の収穫増加による収入向上と安定した供給量を実現することでガーナにおけるソルガム市場の拡大を図る。



事業成果

1) DFNのソルガム農家への展開においては、種類や育成環境、施肥や栽培方法を調査した。100名の農家での試験導入では天候による課題が発生し、収穫が少なかった際の対策も検討された。この経験を踏まえ、改善案を作成し、組織化と営農支援方法の実施が見込めるようになった。

2) ソルガム農家用のトレーサビリティサービスを開発し、農家や指導員が収穫プロセスを体験することでオペレーション方法を検証した。また、種子や肥料の保管、収穫物の管理、クリーニングやパッキング作業が可能かを確認するために倉庫をレンタルし、一連のプロセスが実行可能かを検証した。

3) 脱穀工程を検証し、脱穀機を用いることで収穫後1ヶ月以内に品質の劣化を防ぐことが可能になった。またソルガムきびの販売先候補との交渉を行った。

事業の進捗

事業期間内に明らかになった課題に対応した内容で再度農家とトライアルを実施している。具体的には肥料パッケージの配布時期の前倒しを含む栽培スケジュールの修正、及び天候を考慮した営農方法支援の改善を行っている。

システムの開発はほぼ完了している為、農家の支援によりフォーカスを当てて実施していく方針である。また主要な販売先の買取要件を把握できているので、実際に販売ができるように交渉を続けていく。これによりトウモロコシ事業に続く、第2の事業の柱を目指して事業を展開していく。

また中長期的には、ソルガムきびの加工方法についても検討し、エネルギーなど新たな形での販路の拡大を目指していく方針である。



事業実施内容

柑橘輸出世界一位を誇るトルコ共和国で、大手青果物輸出企業の加工工場での現地加工工程の調査を行った。

弊社製品「プラズマボックス」を使った、3か月の常温保存試験を実施し、現地企業からの装置の評価を得た。

トルコ柑橘を使った
実証実験の様子



トルコ青果物輸出企業とMOU締結



事業成果

トルコ共和国ハタイ県の大手青果物輸出企業と2022年9月MOUを締結し、現地調査を通じて、現地企業の加工工程の調査を実施した。

事業の進捗

2023年も国の補助事業で継続した、事業を実施し、現地の加工工程をあまり変えなくても、装置導入が可能な「プラズマパレット」の試作機を完成させた。2023年12月には、2回目のMOUを締結して、現地にあった「プラズマパレット」を製作し、トルコに国際特許出願を行った。

2023年1月-4月、2024年1月-4月には2回にわたり、現地柑橘を使った実証実験を実施し、アンカラ大学で柑橘分析を実施し、鮮度保持効果を示すことに成功した。現在は、トルコ→日本間に柑橘を輸送するプロジェクトを進行中。

2023年2月6日現地を震源地とする大地震が発生し、5万人以上の方が亡くなりました。現地企業の5階建て社屋も全壊した。被災した地域ではトルコ全土の7割の柑橘生産を行っており、弊社が継続してトルコで活動する事は、日本の技術で被災地復興に大きく貢献することに繋がるため、現地向けの装置完成に向けて産学連携して全精力を注いでいる。



事業実施内容

ルワンダ産デカフェコーヒー豆の現地加工工場設立・製造を前提とし、実現可能性調査と現地調達原材料による抽出実験を行った。

実施内容

1. ビジネス環境調査

- ルワンダ政府によるコーヒー豆の輸出振興政策
- 製造及び輸出に際する許認可についての調査
- 資材調達先、工場設置環境等の調査
- コーヒー豆の販売先等に関する市場調査

2. パートナー候補企業/政府への技術プレゼンテーション

3. 現地調達の生チェリーを用いたカフェイン抽出実験



事業成果

1. ビジネス環境調査

- 生産者ヒアリングにより、良質かつリーズナブルな原料調達先を確保できた。
- 輸出事業者から販売オプションとしてデカフェコーヒーへの期待は高く、デカフェ加工委託のニーズが大きいことがわかり、政府（NAEB）からもこれに間口を広くして対応してほしいとの要望があった。
- 工場設立～生産開始にあたる、資材調達先やコストが明確になった。
- 日本の現地既存事業者、現地会計士などから事業開始にかかるアドバイスを多数得られた。

2. パートナー候補企業/政府への技術プレゼンテーション

- 日本大使館とJICAの協力により、政府側各省要人とのコンタクトがスムーズにでき、事業に対する理解を深め今後のサポート体制に関して具体的な検討を行った。

3. 現地調達の生チェリーを用いたカフェイン抽出実験

- 現地でなければできない生の果実を用いた実験を行い、良好なデータを得られた。

事業の進捗

本事業で得られた情報は具体的なビジネスモデル、スキームを検討する有効な材料となったため、より現実的で実現性の高い事業計画を作成し、次フェイズに向けて資金調達活動を行なっている。

また、本事業期間後のマーケティング調査においてもNAEBの協力を得ることができ、国際展示会にルワンダ事業者の1社として参加することを許可された。

これによりアメリカポートランド、ギリシャアテネで行われたスペシャルティコーヒーの国際展示会（SCA）のルワンダブースに当社デカフェを出品し、将来の主要な顧客となる欧米のコーヒー事業者に対して直接コンタクトして効果的なヒアリングを行なった。



事業実施内容

この事業は、Mpraeso合同会社が主体となり、ガーナ・エンプレソ地域を中心に、品質の良いカカオの生産をおこない、その利益をコミュニティに還元することを目的としています。

ガーナでは貧困、所得格差拡大、医療問題、教育問題、生産物の品質低下などさまざまな課題があり、また貧困に起因した外国資本への農地売却（金などの資源採掘）が増加し、掘り返され利用できなくなった土地が放棄されるなど、生活基盤が揺るがされています。

そこで、伝統的カカオ栽培を見直し、生産、加工、流通過程を改善することにより、これまでのコミュニティを維持しながら持続的で安定的な経済活動をおこなえるように支援します。また、従来フェアトレード（一次生産者の利益配分を増やす代わりに最終消費者にコスト負担させる）が持続しなかった経験を踏まえ、高品質のカカオ、チョコレートを生産することにより、正当な価格で流通・販売させる新しいモデルを構築します。

そして、すべてのステークホルダーがそれぞれ利益と満足感を得られるような新しいビジネスモデルを構築することを目指し、これを「境界線を溶かすチョコレート」として実践しています。



カカオ豆の品質について協議



完成した新工場での研修

事業成果

ガーナのカカオ省（COCOBOARD）と交渉し、品質の良いカカオを高価格で買い取る仕組みを実験的に認めてもらいました。また、カカオ加工工場を建設し、選別された高品質のカカオの加工について現地従業員候補に研修をおこないました。

日本では、現地の選別されたカカオを使ったクラフト生産の実験をおこない、高品質のテリーヌ、チョコレートの生産に成功しました。また、チョコレート作りのワークショップ等を通じてエシカルな製品の製造とアフリカとの経済交流の重要性を理解してもらう活動をおこないました。

こうした活動によって生み出された利益の一部を、現地の医療（とりわけ安全な水の供給とマラリアのワクチン確保）、教育（奨学金基金の設立）、女性労働環境の改善などに還元する基金設立の準備をおこないました。

事業の進捗

現在、カカオ買取価格の弾力化について、ガーナ大使館等を通じて改善をお願いしていますが、近いうちに法改正案がガーナ国会で審議される予定です。したがって、法改正後、選別されたカカオの加工が現地工場ですぐに開始できるように、態勢を整えているところです。

これにあわせて、日本国内で販売しているテリーヌやチョコレートの更なる品質向上のため、研究をおこなっています。クラフト生産システムを維持しながら、大量生産できる体制を模索しています。

さらに、ガーナの医療、教育、社会環境整備に収益を還元するシステムについて、基金を設立する方法が最善と考え、現在その設立準備を進めています。



事業実施内容

対象国に関しては、事業開始時はセネガル・マダガスカルからスタートしたが、「現地パートナーの有無」および、「空気電池のニーズの大きさ」の理由により、ガーナへ対象国変更を行った。

①現地ニーズ調査

現地パートナーによる初期調査を行い、農村非電化地域の医療施設での電力の安定化に対するニーズの確認を行った。

②サプライチェーン構築

空気電池は消耗品として、アルミ合金またはマグネシウム合金、食塩が必要となるため、現地のアルミ再生事業者や、食塩製造会社と面談を行い、主要消耗品の確保可否の確認と、現地サプライヤー候補との関係構築を行った。

③大型空気電池の開発

これまでは携帯電話の充電用の小型空気電池での実証に留まっていたが、本事業では、医療機器や冷蔵庫等の家電製品も駆動可能な大型空気電池の開発を行った。

④現地での実証

ガーナの農村部の現地ヘルスケアセンターにおいて、血液分析機器用のUPS 駆動時の動作可能時間延長に向けたバックアップ電源としての実証実験を行った。



事業成果

①現地ニーズ調査

現地パートナーによる調査により、農村非電化地域の医療施設での非常用電源のニーズを確認できただけでなく、井戸の汲み上げポンプの自動化や、コールドチェーン構築における冷蔵庫ニーズなど、新たな需要の可能性も明らかになった。

②サプライチェーン構築

ガーナはアルミ関連製品の製造業者・アルミ再生事業者が複数存在し、本事業に関して高い関心を持って頂けることを確認できた。また食塩については、ガーナの沿岸部において塩田を利用した食塩製造が行われており、空気電池の主要消耗品をガーナ国内で確保可能であることが確認された。

③大型空気電池の開発

大型空気電池の開発および現地デモにおいて、運搬やメンテナンスにおける作業性の課題が明らかとなり、電池の構成・システムの改良点を抽出した。運搬の作業性を大幅に改良したキャリー型空気電池も本事業期間で試作し、性能を確認した。

また空気電池の今後の量産化、事業化に向けて、ガーナ現地でも射出成形の業者は存在することから、金型設計を日本で行い、現地で成形品の生産する形を目指せることを確認した。

④現地での実証

約2ヶ月間の実証において、特別な技術や設備を持たない現地ヘルスケアセンターのメンバーでも基本的には安全に作業を行うことができることを確認した。ただし、作業性での課題はいくつか抽出され、今後の課題として次世代空気電池開発にフィードバックを行った。



事業の進捗

現在は、現地デモで抽出された課題の対策として、高出力化とコストダウンのための触媒電極シートの開発および量産化の生産技術開発に取り組み、更に作業性改善に向けて電池の再設計に取り組んでいる。



事業実施内容

事業期間：2022年7月～2023年2月

2023年度からの殺虫剤散布を含むLSM実証を目指した計画を立案することを目的としながら、次の3つの目標を立てた。

目標 1

ドローンデモ飛行に対して、現地政府機関・大学・企業・地域住民から理解を得る。

目標 2

蚊幼虫繁殖リスク分類の機械学習モジュールが、少なくともリスク高/低の二値に精度高く分類可能となる。

目標 3

LSMに必要な人員配置、殺虫剤量、ドローン数等を把握し、収益化方針が明確になる。



固定翼型ドローンの機体について説明



地域住民へのドローン飛行にかかる説明会の様子

事業成果

回転翼型・固定翼型のドローンのp飛行試験を成功させた。さらに、連携パートナーであるンジャラ大学や現地保健衛生省、科学技術イノベーション局、地域住民等が参加するデモ飛行試験も実施し、ドローンや本事業の意義にかかる理解を獲得することができた。現地における水たまりや蚊幼虫の生息データを基とした、蚊幼虫繁殖リスク高/低を分類可能な機械学習モジュールを作成し、現状として80%程の十分実用に足る精度を示した。また、ンジャラ大学と連携して機械学習の精度を高めるデータ収集も継続しており、さらなる精度の向上が期待される。

事業の進捗

ンジャラ大学との連携を深化させ、データ収集に関するMoUを締結した。水たまりデータの収集を同大学の学生が行い、リスク判定の精度向上に寄与している。LSMとは異なるものの、マラリアリスクマップ作成に関する研究実証が現地政府事業として採択をされ、2024年中には取り掛かる見込み。



事業実施内容

①現状・ニーズ調査

スリランカにおいて花卉・葉物がどのように出荷されているか調査。また、ニーズ及び現在の費用等について現地業者にヒアリングを実施。

②鮮度維持装置（Inazumaシステム）によるコンテナ輸送実証

日本から持ち込んだ鮮度維持装置を20ftコンテナに設置し、スリランカから花卉・葉物を輸送。日本に到着後、見た目の変化及び鮮度維持の状態を確認し、鮮度維持ができているものの割合を検証。

③輸送費用削減効果の検証

上記の実証が終了した時点で、費用及び発生したロス进行計算し、航空便を使用した場合比較し実際に削減された金額を算出。

④日本側でのヒアリング調査

仲卸業者に日本に到着後の花卉・葉物の状態を確認して頂き、鮮度保持や品質についてヒアリング。



現地生産者へのプレゼン



鮮度維持装置設置



コンテナ開封時の状態



事業成果

スリランカから出荷後約1ヶ月後に日本に到着。通関手続きで書類の不備があり、到着から写真撮影まで5日経ったため多少乾燥していましたが、鮮度維持システムの技術的効果は認められました。

- ・今回の輸送時にリーファーコンテナ内の換気扇により風があたり上部の箱のものに特に乾燥が見られました。
- ・今回の輸送では通関手続きと乾燥により約10%のロスが見られましたが、今後はIoTを活用した湿度コントロールなどによりロスを1~2%まで下げることができる見込みです。

鮮度維持装置は国内では保管の実績があったことから、すでに鮮度維持の実証はできていましたが、コンテナ海上輸送での実績はありませんでした。また本システムのような鮮度維持技術はスリランカでは知られていないことから、今後の現地におけるシステムの事業展開のためには、顧客に実証を通じて効果を見せる必要がありました。本事業により、海上輸送時のInazumaの鮮度維持効果が確認できたとともに、今後の改善につながる課題が確認できました。

事業の進捗

事業終了後、2023年に再度実証を行いました。SOCコンテナの通関手続きを請け負ってくれる会社が見つからず難航いたしました。スリランカから出荷後、3ヶ月以上経過していたため、花卉・葉物は全て廃棄処分する結果となりました。現在チャイナオーシャンとSOCコンテナの提携について検討中。



J-PARTNERSHIP

-Promoting Social Businesses with JAPAN-

令和5年度成果報告書

- 01_株式会社Connect Afya
- 02_AA Health Dynamics株式会社
- 03_株式会社SPEC
- 04_株式会社日研
- 05_LINDA PESA株式会社
- 06_辻プラスチック株式会社
- 07_オンクルデコリン株式会社
- 08_アイティップス株式会社
- 09_富士フィルム株式会社



事業実施内容

ケニアを初めとするアフリカ諸国は、国内で病理診断を行うことのできる施設の数に極端に少なく、検査を行える病理医の数も非常に少ない。

限られた資源を活用し、デジタル技術を活用した効率的なオペレーションを構築する基盤として、病理医と検査施設を集約し、業務の効率化を行うことのできる体制をケニアにて実現しようとしている。

本事業ではそのためのステップとして

- 1) 検体輸送を含む病理検査のオペレーション調査の課題洗い出し
- 2) 病理検査オペレーションの実証
- 3) 病理医とのネットワーキング・トレーニング実施

といった活動を行った。

トレーニング時の様子



事業成果

病院内検査ラボに出入りする病理医の観点からどのようなオペレーション課題があるのか病理および大学講師にヒアリングを実施し、合わせて彼らとの間でのネットワーキングを行うことに成功した。この中から協力病理医を得ることができた。また、実証実験を通じて、ケニア現地での検体輸送～実際の検査実施に至るまでの課題をより深く理解することができた。

トレーニングに対しては、病理医や病理検査に関心のある医療従事者を集めて実施することができ、さらなるネットワーキングと今回の事業を拡大するにあたってのプールを一定数集めることができた。

今後の事業展開

本格的に事業化・ケニアで展開していくにあたって

- 1) 協力病理医の拡充
- 2) 顧客となる病院施設の拡大
- 3) 検体輸送まで含めたロジスティクス部分のオペレーション整備
- 4) 遠隔病理検査体制の構築

と、いった点に注力していくことを視野に入れている。本事業を通じて基盤となるような病理医とのネットワーキングとオペレーションの基盤を構築することはできた。今後はこれらの拡大とともに、さらなるテクノロジーを活用した事業の進展を目指す。

特に、病理医からは物理的な施設の移動が診断の際の課題となることが挙げられた。移動することなく、細胞の画像撮影を行える体制を整えることで協力病理医が検査施設に直接訪問することなく診断が行えるような体制を構築できないかというものになる。こうした点を念頭に置きつつ、今後の事業拡大を目指していく。



ケニア共和国



南アフリカ共和国

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

事業実施内容

ケニア共和国において、医師の専門スキル不足と医療機器の不足に対処するため、AAHD社は医療従事者向けにPoint of Care Ultrasound (POCUS)を含む救急および産婦人科の技術トレーニングをオンラインとオフラインで提供します。また、サブスクリプション方式の検診センターを設立し、医師が必要に応じて医療機器を利用できるようにします。これにより、医師のスキル向上を図りつつ、患者に不利益を与える医療機器の不足を解消します。また、この事業を南アフリカにも展開し、現地の医療トレーニングの提供と医療クリニックの運営を行い、医療課題の解決を目指す。

一方、AAHD社は、ケニアにおける代理店のセールスプロモーションの課題を把握し、医療機器の価値を現地の医師や意思決定者に効果的に伝えるための改善策を進めています。最終的には、医療教育トレーニングを中心としたサービスの提供と、日系医療機器メーカーや富裕層向けのマーケティングや広告宣伝の機会を提供することで、現地の医療従事者との関係を強化し、収益性の向上を目指します



事業成果

- 1.産婦人科関連の超音波トレーニングとトレーナーの育成：** POCUSのトレーニングを提供していたが、専門性をさらに高めるために産婦人科領域での超音波トレーニングを行い、7名のトレーナーを育成した。これにより、今後現地の医師へのトレーニング提供が可能となる体制を整えた。
- 2.救急領域の超音波トレーニングとトレーナーの育成：** 産婦人科トレーニングと同時に、救急領域のRUSH超音波トレーニングも提供し、トレーナーを育成した。これにより救急領域での超音波トレーニングを提供できる持続可能な体制を構築した。
- 3.ケニア共和国におけるサブスクリプション型クリニックの設置：** 医師がより高度な医療を提供できるようにするためのトレーニングを提供しており、その一環としてサブスクリプション型クリニックの開設準備を行った。これにより通常は超音波診断の機会が少ない医師にも定期的なトレーニングが可能となり、また新たな収益源を創出することができる。
- 4.南アフリカにおける事業展開とCPDポイント認証の取得：** 南アフリカでの医療トレーニング制度を理解し、HCPSAとの協議を進め、南アフリカ法人を設立して医療トレーニングを通じたマーケティングサービス事業の展開を進めている。

今後の事業展開

- 1.MedicScanによる医療トレーニング：** 超音波診断に関する専門的トレーニングを提供し、医師が総合診断、妊産婦診断、救急時診断のスキルを向上させることができますようにします。このトレーニングは医師に最新の医療技術を習得させ、診断能力を高めます。
- 2.AAHD社によるクリニック運営：** トレーニングを受講した医師は、AAHD社が設置するクリニックで実際の患者への診断を行います。AAHD社は施設の運営と患者のアレンジメントを担い、医師が集中して医療サービスを提供できる環境を整えます。
- 3.Medix Financeによる超音波診断機の提供：** トレーニング受講医師に対し、超音波診断機のレンタルや分割払いを通じて、個人クリニックでも超音波診断ができるように支援します。これにより、医師は自クリニックで最新の医療技術を用いた診断を提供できるようになります。

これらのコンポーネントは、医師が医療技術を継続的に向上させる環境を提供し、患者に高品質な医療サービスを提供することを目的としています。また、これらのサービスを通じて利益を最大化し、医師のスキルアップとクリニックのサービス向上を通じて医療業界全体の質を向上させることを目指しています。



事業実施内容

- 1) 日本から輸送したSTEIN元素とケニア国内製造セメントを用いたケニア製STEINの製造
- 2) 3か所のBlack cotton soilを用いた配合率別、養生日別の強度データ取得
- 3) ケニア製STEINを用いたため池、水路、天端の複合サイトを試験施工として実施する
- 4) STEINを用いた道路およびため池およびの施工マニュアルを完成させる（Black cotton soilの扱いの注意を含む）



強度試験



道路施工



完成したため池

事業成果

ケニア製STEINの製造ノウハウおよび性能評価が完了し、今後ケニア国内での施工、周辺東アフリカへの営業を現地製のSTEINで行う
STEINを用いたblack cotton soilの硬化作用のデータ取得、配合率別に適切な使用用途を提案することが可能となる
Black cotton soilを用いた現場施工のノウハウ蓄積、共同研究を行った大学エンジニアと共同で作成したマニュアルを用いて施工指導を通じて現地業者へ技術移転を行っていき
Black cotton soilによる硬化のデモサイトが完成したことにより今後政府関係者、現地施工業者、エンジニア、農業関係者による訪問が容易となった

今後の事業展開

ケニア国内ではBlack cotton soilの圃場における水路および道路整備の整備事業を現地灌漑局と共同して実施予定、Jomo Kenyatta農工大学との共同研究でも大学内サイトを施工し今後現地にてRoad authorityへの営業活動を強化、ケニア国立公園内の管理道路整備事業を提案中であり、現在リースしているSTEIN製造のためのミキサーを今後受注量が拡大するに伴い自社もしくはパートナーの所有として設備を導入することも検討する
ナイジェリア、ガーナなど西アフリカでも受注に向けての活動を行っており、ケニアのように現地製造に向けた原材料や装置調査を実施中である
また無償食糧援助を受けるアフリカの小国へ農村改良パッケージの製品のひとつとしてSTEINを提案しており現在灌漑整備のための案件を組成中



事業実施内容

タンザニアの都市部および周辺村落部に居住する貧困層を主要なターゲットに、当社開発製品「クリンカ 205」を活用した、安全で良質な飲料水を安価に、継続的に供給する製造・販売網を構築する。

製造・販売網の構築においては、第三の都市アルーシャ（Arusha）にて既に協力体制にあるネルソン・マンデラ・アフリカ科学技術大学院大学(NM-AIST)と連携して、「クリンカ 205」の特性(後述)を活かし、当社の利益の確保だけでなく、現地企業有能力開発を視野に入れた技術の移転、雇用の促進を目指すなど、タンザニア現地との win-win で持続可能なビジネスモデルを開発するための、有力な現地のパートナーを候補を探す。



事業成果

- ①ビジネスモデルの明確化
- ②網羅性の高いパートナー候補企業の洗い出し
- ③有力パートナー候補の絞り込み
- ④現地の信頼できる学術機関とのパートナー関係の深化
- ⑤事業展開に向けたネクストステップの明確化

今後の事業展開

～現地の有力なパートナー候補との今後の計画～
タンザニアでクリンカ 205 を製造・販売する現地の有力パートナー 3 社 (Gongali Model, T-webs, Ngurdoto Defluoridation Center と今後協議を重ね、実施に向けたプロセスを開始する。

- ・更なる水質検査
- ・コストの分析(原料・人件費・輸送費・許可証を含む)
- ・容器のデザインについて
- ・現地生産に向けた技術指導

～事業化スケジュール～

- ・有力パートナーと現地生産に向けた協業についての問題点を解決していく
- ・更なる水質検査実施に向けて話し合いを進める
- ・現地生産に向けた具体的な準備を進める



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いる。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。



事業実施内容

日本からルワンダへ抹茶専門チームを2回派遣し、現地パートナーと共に実証実験を実施。特定エリアから複数の小分類品種を選び、茶葉の状態・変化を調べると共に、分析計を使用し茶成分を科学的に調べ、抹茶生産の適性をみた。更に実験条件に改良を加え、その効果を確認した。



事業成果

- ルワンダで栽培されているアッサム種の中から複数品種に抹茶生産への潜在性を確認できた。被覆期間や被覆時の茶葉の状態、被覆方式、有機肥料の有無などにより、茶葉及び加工製品の品質に差異及び優劣が出ることを確認できた。その中で一部の品種からは高品位と評価できるパフォーマンスをフィジカルチェック及び科学的分析の双方からも確認することができた。
- 日本とルワンダでの茶の栽培・管理・摘採についての違いを、日本からの専門家と現地パートナーと共にルワンダの現場・現物に触れながら一つ一つ確認でき、ルワンダに向けた手法を複数試すことができたと共に、今後も試す価値のある多くのアイデアを発見することができた。

今後の事業展開

- 年間を通じた商業生産を目指していくための茶の木の管理や生産サイクルの組み立て及び継続的な品質の向上が求められる。日本とは気候・土壌・茶の木の種類も異なる中で、今回の実験対象期間以外での実験継続と品質の改善・向上が必要。
- ルワンダから日本への抹茶チームの派遣。本場の抹茶生産・加工現場を知ることで、新たな気づきを得ることができ、ルワンダでの生産方法に更に改善を加えることができる。
- 今回の実験結果及び過程を受けて、商業生産時に必要となる加工設備の見直し。ルワンダ産抹茶サンプルを用いてのマーケティング開始。



事業実施内容

当社は、インドの低品質・非効率なインフラ整備及び担い手である若者の高い失業率、そして、日本の社会インフラの維持保全及び担い手の不足という社会課題の解決する為、日印を繋ぐ建設人材還流プラットフォーム「oyakata」の構築を進める。本補助事業では、インドの技能訓練校の教育体制の強化と、規模拡大に向けた基礎調査を実施した。

(具体的な実施内容)

- ①現地指導者育成プログラム構築し、現地にて試験利用及び改良
- ②日本国内で広報活動を行い、日本人指導者の現地派遣体制を強化
- ③リサーチ会社を活用し、インド国内の既存訓練校を調査
- ④インド国内の訓練委託先（パートナー）の調査及び面談



事業成果

- ✓ 現地の特性・ニーズを踏まえた指導者育成カリキュラム初版の完成
- ✓ 現地調査の結果、訓練規模拡大に向けた訓練校の運営パートナー候補を確保
- ✓ 運営する直営訓練校が、インドの人材育成プロジェクト「日本式ものづくり学校（※）」の認定を取得。

※「[日本式ものづくり学校](#)」は、日印両政府と日本企業が連携し、日本式の技能や規律をインドのものづくりの現場に定着させる人材育成プログラム。

今後の事業展開

インドでの訓練プログラムの展開

1年目：現地パートナー選定、初の非直営訓練プログラム開始

現地パートナーの選定、訓練プログラム開始プロセス確認
選定したパートナーと正式な契約を締結/非直営校での訓練プログラム開始準備の本格化

2年目：訓練校の拡大、指導者の追加育成

新規訓練校の開校/継続的な指導者育成プログラムの実施
プログラムのレビューと改善策の実施/追加の訓練校の開校



事業実施内容

近年、ケニアを含む新興国では非感染性疾患（以下NCD）が増加している。NCDの対策としては早期診断・タイムリーな治療および生活習慣の改善が重要であり、それを実現するためには地方部を含む国全体の診断体制の整備が必須である。

しかしながら、既存の生化学検査システムは大型電源や純水装置、高度な取扱い知識を要するため、物的・人的リソースが不足する新興国の地域医療機関においては配備が進んでいない。

そこで、大型電源・水が不要、かつ簡単な操作で検査可能な生化学検査装置（富士ドライケム・以下FDC）をケニアの地域医療機関に導入し、受診者に対し生化学検査を実施しその有用性を実証することで、NCDの早期診断を通じた人々の健康増進に寄与し、また医療費の抑制に繋げ、国の保健財政改善に貢献することを目指す。有用性の実証のために、以下1~4を実施した。

1. FDC×30台をケニアの地域医療機関（30施設）に導入
2. トレーニングを受けた医療従事者が、受診者に対し生化学検査を実施
3. 検査データを収集・分析し、NCDのリスク対象者数・率を把握
4. 分析結果をケニア政府に共有し、NCDに対するFDCの有用性を確認



FDCを活用した検査の様子



卓上サイズで大型電源・水が不要

事業成果

- ・ケニア広域（28カウンティ）の地域医療機関30施設にFDCを導入し、生化学検査の測定環境を整備した。
- ・事業期間中に6,605人の受診者に生化学検査を実施し、検査データを収集することができた。
- ・収集した検査データから検査項目毎にリスク対象者を拾い上げ、地域医療機関における生化学検査が、ケニアの医療課題であるNCDの早期診断・タイムリーな治療および生活習慣の改善に貢献し得ることが検証できた。
- ・本分析結果をケニアの各カウンティの保健政策を取りまとめる Council of Governors（以下COG）に報告し、NCDに対するFDCの有用性について理解を得るとともに、事業終了後のFDCの継続稼働に向けた支援について合意した。

今後の事業展開

- ・本事業でFDCを導入した地域医療機関に対し生化学検査継続のためのフォローを行うとともに、検査試薬調達ルートを確保し、安定的な試薬販売を実現する。
- ・COGと協働し、ケニア保健省に対して本事業の報告を行い、NCDに対するFDCの有用性について合意を得る。その後も保健省と協議を継続し、ケニアにおけるNCD医療課題の解決に向けた「地域医療機関での定期的な生化学検査実施」を国家の保健政策に織り込むことを提案し、ケニア全土の医療機関におけるFDCの導入と生化学検査の実施を目指す。
- ・本事業の成果・課題を念頭に、ケニアの近隣国を含むアフリカ地域に対するFDCの展開可能性について検討し、更なる導入拡大と新興国の医療課題解決に繋げていく。



J-PARTNERSHIP

-Promoting Social Businesses with JAPAN-

令和6年度成果報告書

01_ WASSHA株式会社

02_ オンクルデコリン株式会社

03_ 鉾研工業株式会社

04_ 合同会社こつこつ

株式会社フィッシャーマン・ジャパン・マーケティング

05_ 株式会社SENRI

06_ Vunapay株式会社

07_ 株式会社Aitrax



事業実施内容

対象国の未電化地域では、太陽光パネルと蓄電池を現金一括・割賦販売で購入し、テレビ・ラジオ・扇風機等の電化製品を利用する世帯が存在するが、一括購入の纏まった額の現金を用意できない、又は、割高な割賦販売の月額料金を支払うことのできない低所得者層は、それらの電化製品にアクセスできていなかった。また、スマホ・携帯電話の充電には、電化されている、又は、発電機・太陽光パネルを持つ充電サービスを提供する店舗に、スマホ・携帯電話を数時間預ける必要があり、利便性が非常に悪かった。

これらの課題・ニーズに対して、日次・少額のバッテリーレンタルサービスを展開することで、未電化地域の小規模事業者・低所得者層が小型電化製品を利用したり、簡単にスマホ・携帯電話を充電することが可能となった。



太陽光パネルとバッテリー



村人に新製品を説明する様子

事業成果

1. バッテリーレンタルビジネスを行うためのバッテリー製品及び付属ランプ、それら製品のロック・アンロックの仕組みを開発することができた。
2. 対象国の未電化地域で、モバイルバッテリーの日次レンタルサービスの需要、特にスマートフォン、POS端末の充電需要が大きいことが確認できた。
3. 本サービス展開前は、発電機や電化されている家庭では系統電源の利用が主であったが、発電機はコストが高く、また、系統電源の電力供給が不安定であるため、持ち運び可能なモバイルバッテリーの利便性・価格妥当性が確認できた。

今後の事業展開

未電化地域でのバッテリーレンタル事業の需要が大きいことが確認できたため、①対象国におけるバッテリーの追加需要の検証、②対象国以外での事業展開、③テレビ・ラジオ等のその他の電化製品の需要喚起の方策の検討を行う予定。



事業実施内容

- 生分解性新素材を用いた農業用フィルムを日本からルワンダへ送り、現地パートナーを通じて農業現場で使用することで、フィルムの機能性・耐久性・効果を検証。また現地パートナーの成形メーカーに原料を送り、ルワンダの既存成形機械を用いて、生分解性素材原料の加工できるかを実験。
- 生分解性新素材を開発した国内共同事業パートナーから専門チームを二回ルワンダへ派遣。ルワンダで現地パートナーや関係省庁・関係機関とも意見を交わし商業化へ向けた具体的な道筋を検討。



事業成果

- 事業を通じ、ルワンダ農業セクターでの日本とは異なる環境や条件下でも、日本で開発された生分解性資材の有効性を十分に確認できた。また現地既存設備でもフィルム加工ができることを確認。また資材を使用する現場から多くの情報・有用な要望を得ることができた。
- 環境規制の厳しいルワンダで今後事業を展開していくための手順・必要条件等について各方面から情報を入手。また事業推進にあたってサポートを得るためのネットワーキングも環境省・農業省・投資局・基準局・UNグループ等と構築できた。

今後の事業展開

- 今回の事業期間より長いスパンで資材を使用した場合の機能性・耐久性についての検証が必要。また農業セクターの中でも農産品毎でもニーズが異なるため、商業化する上で各ニーズにどのように応えていくかも検討していく。
- 商業化に向けては、商品に対して国が指定する特定機関の認証を取得し、その上で環境規制局から商業生産への許認可を受ける必要あり、今後も関係省庁・関係機関との連携が重要。
- 具体的な生産・販売方法（工場、設備投資、マーケティング等）及びマーケットインしていくための製造コスト達成に向けた施策を練り、必要に応じ更なる補助金制度の活用も視野に入れながら事業パートナーとの関係を深化させていきたい。



事業実施内容

本事業は公共水栓を通して現地の人々に水を供給するB to Cビジネスである。ウガンダでは水道に接続していない家庭が水を得る手段の1つとして公共水栓がある。地域にある公共水栓にバケツを持参し、管理人にお金を支払うことで水を購入する。しかし、公共水栓の管理人が不在時は買うことができず、毎回現金を準備しなければならなかった。管理人が水の料金を不当に値上げする事例や、売上金を盗難する問題も発生していた。

本事業は日本の交通系ICカードのように、事前にお金をチャージし、タッチするだけで水が買える電子マネー決済システムを公共水栓に搭載することで、現地の様々な課題を解決することを目的としている。



↑ 現地の子供が利用している様子
← 建設した公共水栓
↓ 配布したカード



事業成果

2024年7月、カウンターパートである水環境省とキックオフミーティングを実施。市場を中心にニーズ調査を行い、公共水栓建設候補地を選定。同年11月にと基本合意書(MOU)を締結。商店が並ぶマーケットエリアを中心に給水施設を5基建設し、同年12月に事業を開始した。

事業計画から調査、現地との調整、建設作業、そして事業実施まで6か月という短期間で実現できたのは、カウンターパートが迅速な対応をしてくれたことが大きかった。

事業開始後、既に多くのユーザーが利用している。キャッチフレーズである"Amazzi Ga'bonna"は「Water for all」という意味であり、カウンターパートのメンバー達がアイデアを持ち寄り、複数の候補名の中から投票して決定した。

今後の事業展開

今後は5基の公共水栓のモニタリングおよび得られた利用データから顧客の分析を実施。カウンターパートと定期的なWeb会議による双方のフィードバックを行い、持続可能な給水施設の維持管理を目指す。

カウンターパートが推奨する次の候補地を対象に給水施設を普及させる。将来は近隣国にも展開し、キャッチフレーズ通り全ての人に水が引き渡るサービスへと展開させていく予定。



事業実施内容

2024年7月 第1回タンザニア出張
 2024年9月 第1回ウガンダ出張、第2回タンザニア出張
 2024年12月 第2回ウガンダ出張
 その他、現地駐在員による日常的なフォローにより実施した。

1) 現地パートナー候補の実情調査、協業に向けた協議

いずれの出張でも、現地パートナー（候補）の生産現場を訪問し、実際の生産体制について直接確認したほか、技術協力先とオンラインでつないで設備や加工の実情を確認し、改善を検討・協議した。

2) 現地パートナー企業との協力関係の醸成

ウガンダの現地パートナー2社と複数回の現場での面談、技術協力先を交えたオンラインでの視察を実施し、事業の実現に向けた課題を明らかにした。

3) サンプル輸出、本輸出に向けた体制構築

現地出張やオンラインでの協議を重ね、輸出入の手続きや輸送の関連業者とも輸出に向けた体制を構築した。

事業成果

1) 想定していた候補からの変更を乗り越え、新たにすぐれた現地パートナーとつながることができた

前年の天災被害からの復興状況など、現場で直接目にすることでしかしか実感できない現地パートナー候補の実情を現地出張にて把握した。そのうえでタンザニアの現地パートナー候補との協業を一旦取り止め、ウガンダ国内で再調査したことで、質・量ともにポテンシャルの高い新たな現地パートナーとつながることができた。

2) 現地パートナーと、中長期にわたりさまざまな形式で協業する可能性を議論できる関係が構築された

複数回の現地出張によって現地パートナーと対面での協議を重ねたことで、相互理解と信頼関係が醸成され、短期・中期・長期でそれぞれ取り組むべきことに対する認識を共有することができた。

3) 日本向けの輸出に向けた課題が明らかになり、関係機関と対策を講じることができた

航空便による少量のサンプル輸出が当初想定していた方法では実現できなかったが、2025年2月現在、通関や輸送関連の事業者とも協議を重ね実現に向けて進めている。

今後の事業展開

1) 日本向けの加工原料としての養殖魚フィレの輸出の実現

東アフリカ、ウガンダから日本市場に向けて養殖魚フィレの安定的な輸出を実現する。

2) 現地パートナーとの関係とつながりのある日本企業の技術を活かした協業体制の多角化

現地パートナーとの協業体制を強化するとともに、関心のある日本側の事業者にも呼びかけ、現地市場向けの加工・販売も視野に入れた新たな事業展開を検討する

3) 日本とアフリカの漁業者、水産関係者の協力強化

日本とアフリカの水産関係者がつながり、相互の課題解決に向けて支え合う協力関係を築く。



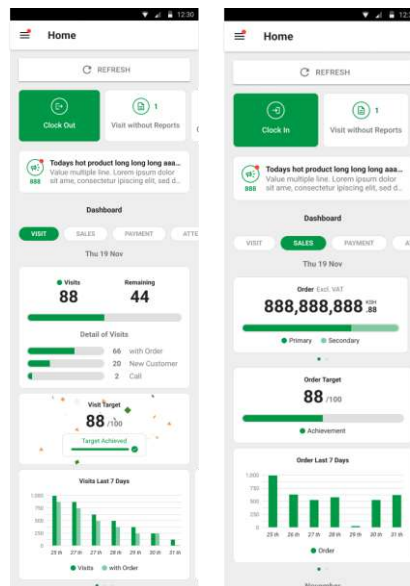


事業実施内容

2024年7月以降、サニタリー製品などの消費財メーカーに対し、訪問・オンライン面談を計100件以上実施し、市場からの需要が高い、①営業目標管理機能と②スケジュール管理機能を強化した。

具体的には、営業スタッフ向けのダッシュボードを改修し、日次・月次の目標設定や顧客グループ別のターゲット設定が可能になったり、地域単位でのスケジュール管理機能が可能となった。これにより、Medheight社（製薬）は顧客カテゴリー別の目標管理を導入、TAH PharmaceuticalやAmel Susan（食品）は訪問数目標のインセンティブ管理の活用が始まった。Ajinomoto社では国内のインフレに対応するため、営業実績を重量ベースで管理するようになった。Erisco Foods社では在庫管理機能を活用し、250名という比較的大規模な営業チームのパフォーマンスをデータに基づき評価できるようになった。

また2024年12月から翌1月にかけて、見込み顧客への訪問を40社以上実施し、中長期的な事業展開の可能性を探った。



事業成果

- ①売上データの蓄積増加：
週あたりの売上データが件数ベースで1.6倍、売上額ベースで2倍に増加。
- ②在庫データの蓄積増加：
週あたりの在庫変動データが1.7倍に増加。
- ③新規ユーザーの増加：
 - 新規導入企業: 13社 / 280ユーザー（調味料大手: 約200ユーザーなど）
 - 既存企業における追加: 16社 / 93ユーザー（2輪バイク・パーツ卸: 約30ユーザーなど）

今後の事業展開

SENRIのさらなる成長に向け、2025年以降は地域展開と機能開発の両面で事業を強化していく。

- ①周辺国への展開
 - ガーナ市場でのプロジェクトを開始予定である。飲料メーカー大手が初期ユーザー数は約200名を見込んでいる。
 - 2025年4月からはマレーシア市場でのトライアルを開始。日系大手企業への導入を目指す。
- ②システム開発の強化
 - 加えて、システム開発の強化を進め、業務フローカバレッジの拡張、営業活動のさらなる自動化、在庫管理機能の強化の3つの領域で機能の最適化を行う。
 - 業務フローカバレッジの拡張：チケット機能で部署内・部署間での業務のやり取りの可視化、等
 - 営業活動のさらなる自動化：プライシング機能の補強（割引の自動計算など）、配送管理機能の自動化、インセンティブ・ゲーミフィケーションの導入
 - 在庫管理機能の修正：在庫承認システムの強化、販促グッズ管理機能の導入など

これらの施策を通じて、SENRIのサービス価値を向上させるとともに、新市場への拡大と既存市場での定着を両立し、持続的な成長を実現していく。



事業実施内容

本事業では小規模農家が農産物を農業協同組合(農協)に納品した際に即座に支払いを受け取ることを可能にすることを目的としています。これにより、農家はより迅速かつ確実に収入を得ることができ、生活水準の向上や経済的安定に貢献します。また、農協や他の農業生産者団体を通じて、農産物と農業資材の管理を一元化することで、生産者と協同組合の双方にとって効率化と透明性の向上を目指しています。

イメージ



事業成果

農協登録と農家の拡大

本事業期間中に新たに2つの農協を登録し、合計 3,366人の農家をシステムに登録することができました。また、総額 887,990ケニアシリングの支払いをデジタル化し、現場での利用実績を確認しました。この成果は、デジタル化の有用性と導入の可能性を示す重要なステップとなりました。

酪農セクターへの展開機会の創出

Meru Central Dairy Unionとのミーティングを通じて、同ユニオン傘下の 130農協のうち70農協に対するデジタル化および支払いの導入を進めたいという合意を得ることができました。この結果、2025年には酪農セクターにさらに注力する方針を定め、Pilotプロジェクトの実施を準備中です。

今後の事業展開

- 酪農協同組合のさらなるオンボーディング 次年度には新たに50の酪農協同組合を対象にサービスを導入し、約50,000人の農家を新たに登録することを目指します。これにより、酪農セクターへのデジタル化を大きく前進させます。
- 支払い以外の付加価値サービスの提供 現在構築中の基盤を活かし、支払いサービスだけでなく、以下の付加価値サービスを展開予定です:
 - 農業用資材のローン提供
 - デバイスファイナンス(農業機器やデジタルデバイスの分割払いサービス)
 - 農業保険の提供 これらのサービスにより、農家の生産性向上とリスク軽減を図ります。
- 新たな地域への拡大 現在サービスを提供しているMeruおよびKiambu以外の郡への展開を進め、ケニア国内でのさらなる事業拡大を図ります。
- プロダクトの改善 サービスの拡大に対応するため、プロダクトのスケールビリティとセキュリティを強化します。これにより、安定したサービス提供と信頼性の向上を実現します。



事業実施内容

西アフリカ市場での事業展開に向けて、廉価と高耐候性を兼ね備えたメッシュWi-Fiプログラム、機器の開発を行い、ベナン共和国で実証実験を行った。また、これらの開発を基にセネガル共和国におけるニーズヒアリング調査を行った。

実証実験では、① 通信品質、性能試験 ② 耐候性試験 ③ 現地スタッフによる設置 ④ 実用化に関するディスカッションを実施。

インターネット接続のために1台のみの衛星通信基地局を親機に接続、以降は複数台の子機で通信リソースを分配することを行い、集落の隅々でのストリーミングコンテンツの閲覧や複数台のIPカメラを集落に設置、映像データをクラウドにアップロード、遠隔地で同映像を閲覧する効果確認、現地電力のソーラーシステムを配慮した低消費電力型の機器開発の効果の確認も行った。



事業成果

現地マーケットに対応する低価格帯かつ高耐候性能、だれでもかんたんに設置可能な電波可視化インジケータ機能を兼ね備えた Wi-Fi アクセスポイントを用いて、機器の設置、ネットワークのインターネット接続等のエンジニア作業を Dots for の現地スタッフと現地集落の人員のみで行い、僅か1時間程度で約 1.8ヘクタールの集落ほぼ全域の通信可能エリア化に成功した。

また、実証データ分析の結果、アクセスポイント間のスピード・各アクセスポイントからのインターネットスピード試験の結果から弊社の理論値モデルと同等の結果が確認された。設置直後・設置から時間経過しても品質劣化は確認されず、良好な結果を得ることができた。

今後の事業展開

ベナン共和国、セネガル共和国を含むCFAフラン経済圏でのビジネス展開を進めるため、Dots for と更なる連携を強化。継続した実証実験の実施や連携先企業の開拓も並行して行う。



J-PARTNERSHIP

-Promoting Social Businesses with JAPAN-

令和7年度成果報告書

- 01_AA Health Dynamics株式会社
- 02_おかもとポンプ株式会社
- 03_カンリウ工業株式会社
- 04_株式会社立花商店
- 05_辻プラスチック株式会社
- 06_テラオライテック株式会社
- 07_株式会社Path Being
- 08_LINDA PESA株式会社
- 09_株式会社Ready to Bloom



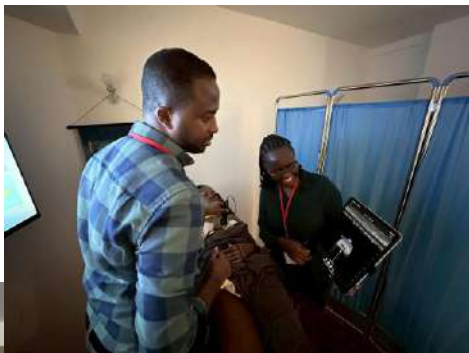
事業実施内容

本事業は、ケニアの医療従事者を対象に、「VR医療教育」と「医療機器ファイナンス」を統合して提供し、医療技術の強化と医療機器へのアクセス向上を目指す取り組みです。

①VRを活用したPoint of Care超音波（POCUS）トレーニングを提供するためのコンテンツ制作と実施体制の強化。臨床に近い仮想環境での反復練習を可能にし、場所や指導者に依存せず、実践的な診断技術の効率的な習得を支援します。

②高額な医療機器の割賦販売（ファイナンス）を行います。トレーニングの受講履歴や決済データを組み合わせた独自スコアリングで与信を行い、中小規模の医療機関でも機器を導入しやすくします。

「技術の習得」と「機器導入の資金障壁」という2つの課題をワンストップで解決し、ケニアの医療水準の向上に貢献します。



事業成果

1. POCUSトレーニングの実施と定量的な研修データの構築 現地の医師、クリニカルオフィサー、および看護師を対象に、POCUS（Point of Care超音波）のハンズオントレーニングを実施しました。日本の専門医（東京科学大学等）を現地に招聘して実践的な技術指導を行ったほか、最終試験として画像読影のスキルチェックなどを実施しました。さらに、単なる研修の提供にとどまらず、受講者の参加情報や評価結果、所見、改善点などの研修データを詳細に整理・分析し、受講者のスキル到達度を定量的に確認できる仕組みを構築できたことが大きな成果です。

2. 実践的なVR医療教育コンテンツの完成 東京科学大学総合診療学研究室や株式会社キシブル等との緊密な連携により、実践的なPOCUS用VR教育コンテンツを完成させました。実際のハンズオントレーニングの現場においてVR用映像の撮影を行い、それを基にイメージポートフォリオのフォローアップ教材としての構成検討や編集作業を進めました。その後、専門家による内容のレビューと修正を重ねることで、現地の教育現場で即座に活用できる高品質なVR学習コンテンツを成果物として整備しました。

3. 医療機器ファイナンス事業の運用基盤確立と初期顧客ニーズの実証 医療機器の割賦販売事業の本格稼働に向け、強固な運用基盤を確立しました。現地の弁護士と連携して必要なライセンスの取得手続きを完了させるとともに、申し込みから審査、契約、回収に至るまでの一連の業務フロー、必要書類、管理台帳などの設計・整備を行いました。また、顧客を受け入れるためのWebサイトや管理用アプリケーションの開発も実施しました。期間内での実際の貸付は出資金調達のタイミングにより見送られましたが、すでに事業紹介を通じて複数の現地医師から実際の購入希望を獲得しており、資金動員後に即座に割賦販売事業を開始できる状態を構築しました。

今後の事業展開

今後の事業展開について、要点を絞ってさらに短く簡潔にまとめました。

1. ケニア国内での商業運転開始（1年目） 本実証事業の基盤を活用し、ケニア国内でVRトレーニング（初期300名対象）と、医療機器の割賦販売（20～50台規模）による商業運転を開始します。

2. アフリカ周辺国への展開とサービス拡充（2～3年目） ウガンダ、南アフリカ、ナイジェリアなどへ展開地域を広げます。また、VRコンテンツの種類を拡充し、医療機器の販売台数を最大500台規模まで拡大します。

3. アフリカ全域での定着とグローバル展開（4～5年目） アフリカ全域でトレーニング受講者1万人以上、機器販売1,000台規模を達成し、持続可能な運営体制を確立します。さらに、南アジアやラテンアメリカなど新たな市場への展開準備を進めます。



事業実施内容

ケニア農村部では、India Mark II に代表される手押しポンプが広く利用されていますが、揚水量に限られ、長時間の水汲み作業が発生しています。また、従来の電動ポンプは停電や故障時に完全停止する課題がありました。

本事業では、既存のIndia Mark II を活用し、手押しポンプとソーラー電動ポンプを併用可能なハイブリッド仕様への改良を実施しました。

主な実施内容は以下のとおりです。

- ・モンバサ郡におけるパイロットプラント候補地の調査・選定
- ・現地パートナー企業（KIBURU Enterprises Ltd.）との協働体制構築
- ・現地調達可能部材の確認および仕様設計
- ・ソーラーパネル・水中ポンプ・架台の設置
- ・ハイブリッドユニットの据付および配管接続
- ・電動および手押し双方での揚水確認
- ・域内に複数箇所ある水タンクへの配水＋配管システムの設置
- ・維持管理体制モデルの検討

晴天時は太陽光発電により揚水を行い、停電や故障時には手押しで給水可能なバックアップ機能を構築しました。



電動での揚水確認



手押しでの揚水確認

事業成果

本補助事業により、以下の成果を達成しました。

- ・Indian Mark II 対応ハイブリッドユニットの設計・実証完了
- ・パイロットプラントの設置および稼働確認
- ・電動停止時でも手押し利用が可能な冗長性の実証
- ・現地施工企業との共同施工体制の確立

これにより、従来の手押しポンプ単体および電動ポンプ単体の課題を補完する、持続可能性の高い給水モデルの実現可能性を確認しました。

また、現地での部材調達や施工体制の検証を通じて、事業化に向けた課題の把握と整理を行うことができました。

今後の事業展開

- ・パイロットプラントの運用データ蓄積
- ・維持管理体制の確立
- ・水行政機関への技術説明・普及活動
- ・年間複数基のハイブリッド化導入推進
- ・他エリアへの展開など



ハイブリッド化後の井戸設備全景（水タンク・ソーラーパネル・配管）



事業実施内容

【背景と目的】ガーナでは、精米品質の不安定性と金融アクセスの制約により農村内で付加価値が循環しにくい構造が続いている。本事業では家庭用電源（単相電源220V）で稼働する小型精米ユニットを導入し、機械導入と信用形成を両輪とする持続可能な事業モデルを検証した

【① 事前準備・制度設計】金融機関との意見交換を行い、精米事業向け金融商品の可能性を検討した。あわせて販売体制の役割を整理し、注文から納品までの基本フローを設計した。さらにPOSアプリを設計・試作し、販売から返済までの取引情報を蓄積して信用情報へ接続する制度設計の方向性を整理した。

【② 第1回派遣（設置・OJT・市場調査）】農村コミュニティに小型精米ユニットを設置し、家庭用電源での安定稼働を確認した。若手起業家に対して機械運転および保守・記録方法のOJTを実施し、基本的な運営体制を構築した。あわせて実測データを取得して歩留まりや品質傾向、部品耐久性を把握し、市場価格調査を通じて収益性分析の基礎情報を取得した。

【③ 第2回派遣（展示会・市場反応確認）】National Farmers' Dayに参加して小型精米ユニットの実演を行い、来場者の反応を確認した。その結果、需要可能性と価格受容性を把握し、具体的な問い合わせを獲得した。さらに金融機関と意見交換を行い、アグリファイナンス連携に向けた初期協議を開始した。



コミュニティの新しい精米所



精米機設置後のOJT



地方の展示会

事業成果

【家庭用電源での安定稼働】農村部に設置した小型精米ユニットが、家庭用電源（単相電源220V）のみで安定稼働することを確認し、分散型精米モデルの成立可能性を示した。

【歩留まり・耐久性データ取得】実測により歩留まりと品質傾向を把握し、部品摩耗や清掃課題を特定した。これにより、耐久性向上と品質安定化に向けた改良方向を整理した。

【現地運営主体の形成】若手起業家へのOJTを実施し、運転および日常管理を担う体制を構築し、継続運営可能な事業基盤へ発展させた。

【信用形成モデルの具体化】精米量と販売記録を取得する枠組みを試行し、業務データを信用情報へ接続する制度設計の方向性を整理した。

【需要可能性・価格受容性の確認】展示会で実演を行い市場反応を確認した。処理能力や価格への大きな否定的評価は見られず、需要可能性を把握した。

【販売・サービス体制の整備】現地パートナーと連携し、本体および部品供給の流れを整備し、設置・修理に対応する技術体制を構築した。

今後の事業展開

【販売・保守体制の確立】販売、部品供給、アフターサービスを一体化した体制を確立し、故障時にも事業が停滞しない仕組みを構築する。現地パートナーとの役割を明確化し、迅速な供給と技術対応を実現する。

【技術改良の継続】耐久性向上と品質安定化に向けた改良を継続し、農村環境下でも安定稼働する仕様へ発展させる。清掃性と保守性を改善し、長期的収益性を高める。

【信用形成の高度化】業務記録の取得を簡素化し、段階的なデジタル化を進める。金融機関が信用判断に活用できるデータを蓄積し、取引履歴を資金調達へ接続する。

【金融モデルの具体化】機械および関連投資を対象とした金融モデルを協議し、返済可能性を踏まえた商品設計を進める。信用力のあるコミュニティから段階的に導入を拡大する。

【段階的市場展開】大規模灌漑に依存しない稲作地域へ展開し、返済可能性と実績を有するコミュニティから着手する。収穫後工程全体と組み合わせて農村内で付加価値が循環する持続可能なモデルへ発展させる。



事業実施内容

未利用バイオマスであるカカオポッド殻を利用したバイオ炭を生産するため、バイオ炭生産サイトを設置した。煙を回収して酢液を回収する機能を持った金属製とレンガ製の炭化装置を開発し、屋根付き作業スペースとバイオマスを乾燥させるスペースを持つ施設となっている。

バイオ炭に機能を付与するために、日本と欧州から副資材とし土壌菌を活性化するバイオスティミュラントを輸入・登録するためのプロセスについても調査を行った。

機能性バイオ炭は、有用土壌菌(菌根菌、トリコデルマなど)を活性化する効果が見込まれており、土壌中の栄養素を活用できるようになる他、ブラックポッドなどの病気の抑制が期待されている。

今回、機能性バイオ炭の効果を検証するために、デモ圃場を設置し、現地のカカオ研究所の土壌研究者・微生物研究者と共にその効果の検証も行なっている。また、そのデモ圃場とバイオ炭生産現場を活用し、カカオ農家にバイオ炭の生産方法や機体効果に関する研修も実施した。



事業成果

本事業により、高品質なバイオ炭と酢液を生産するための設備の開発を行うことが出来た他、バイオ炭の効果を検証するためのデモ圃場を設置することができた。金属製の高装置では、多くのガスや煙は燃焼されてしまうため酢液の収穫量は少ないが、500度以上の高温で短時間で炭化できるため長期的に土壌に残留するバイオ炭を生産できる。レンガ窯では、200~300度と低い温度で長時間かかるが、大小様々なバイオマスを炭化でき、多くの酢液が回収できる。このバイオ炭は中期的には分解されるが、多くの栄養素が残っているため農業利用に利点が多い。この2つの炭化装置を活用することで、バイオ炭と酢液を効率的に生産し、事業性の高い機能性バイオ炭の生産モデルが検討可能となった。

デモ圃場では、カカオ農家に短期・中期で機能性バイオ炭の効果を見てもらう為に、苗木の生産、苗木の定植、成木に対して機能性バイオ炭を施用している。また、現地のカカオ研究所の土壌研究者・微生物研究者と協力することで、実証事業の信頼性も増し、周辺のカカオ農家からのバイオ炭に対する注目も高めることができた。

デモ圃場では周辺のカカオ農家を集めてFarmers Field Dayを開催し、カカオ研究所の研究者からガーナのカカオ栽培の課題と機能性バイオ炭の期待効果について説明がされた。カカオ農家からも積極的な質問があり、カカオ農家が抱える課題や機能性バイオ炭に対する期待を伺う事ができた。また、この機会を活用し、競合品に関する情報収集や許容できる価格水準についても調査する事ができ、機能性バイオ炭のプロモーション機会とすることが出来た。

今後の事業展開

今後も継続的にデモ圃場での機能性バイオ炭の効果を計測していくと共に、2026年中の機能性バイオ炭およびバイオ炭コンポスト(鶏糞)の製品化・登録を目指す。カカオ用途ではカカオ研究所での調査・登録が必要となり時間を要するため、まずは一般農業資材として野菜や穀物の栽培に販売し、需要家たちに短期的な機能性バイオ炭の効果を体感してもらうことを目指す。副資材であるバイオスティミュラントもガーナ国内で販売できるように登録を進め、本格的に機能性バイオ炭を生産・拡販するための体制を整える。生産設備については、金属製炭化装置とバイオマス運搬車両を追加することで生産能力の増強を目指す。

辻プラスチック株式会社



ウガンダ共和国

バッテリーへの負担の少ない新ソーラーシステムによる、ウガンダ国の電力不足の課題解決

事業実施内容

無電化地域の学校・小規模事業者を対象に、バッテリーへの負担が少ない太陽光発電システムを設置。

公的施設（学校）では照明・充電サービスを提供し、運用費を充電収益でまかなうモデルの可能性を確認。

民間の小規模商店では、冷蔵や充電ニーズに対応し、既存ソーラーからの置き換えを条件として実証を実施。



事業成果

学校では、夜間照明と充電サービスにより教育・安全環境を改善。試験前には夜間学習に取り組む生徒が増加し、学習環境の改善が確認された。

小規模事業者では、DC冷蔵庫や充電サービス導入により売上・来客数が増加。特にDC製品との高い親和性を確認。

公共・民間双方で、バッテリー依存を抑えたシステムの有効性と持続運用の可能性を確認。

今後の事業展開

本事業で実証した「バッテリーへの負担が少ないソーラーシステム」は、地方の公的施設や小規模事業者にとって、導入・運用コストの両面で現実的かつ持続可能な選択肢となることが確認された。今後はこの成果を踏まえ、以下の展開を図っていく。

- 公的機関との連携強化とモデル導入の拡大 -

教育省や国際公的機関と連携し、学校や保健施設などの公共施設を対象としたソーラーシステムの段階的導入を目指す。充電サービスを通じた費用回収モデルを各地域に適用することで、運用費を自立的に確保できる仕組みを定着させる。

- 小規模事業者向け展開の本格化 -

冷蔵・照明・充電といった具体的な需要に応じたDC機器対応のソーラーシステムを提供し、店舗やサービス業の事業拡張を支援する。特に、インバーター不要な構成により初期費用・故障リスクを抑えられる点を訴求し、導入障壁の低い商品として展開する。

テラオライテック株式会社



ウガンダ共和国

ウガンダ共和国における日本式合併処理浄化槽導入による生活排水処理改善プロジェクト

事業実施内容

本事業では、ウガンダ共和国における生活排水処理分野の課題解決を目的として、日本式合併処理浄化槽の導入可能性および事業化に向けた基礎検討を実施した。

事業期間中は、現地の排水処理に関する法制度・水質基準・運用実態の調査を行うとともに、関係行政機関、公共施設管理者、民間事業者等へのヒアリングを通じて、現地ニーズと課題の把握を行った。

また、設置候補地の現地視察や水質検査を実施し、排水特性や処理対象規模を確認したほか、浄化槽設置に必要な資材調達の実態調査、現地サプライヤーおよび施工会社の技術力・品質管理体制の調査を行った。

さらに、関係省庁、水関連施工業者、大学関係者等を対象としたステークホルダー向けセミナーをオンライン・オフラインで開催し、日本式合併処理浄化槽の技術的特長や導入効果について情報共有と意見交換を行った。



事業成果

事業期間中に、行政機関、民間事業者、施工会社、大学関係者等へのヒアリングおよび意見交換を実施し、現地ニーズや導入上の課題を体系的に整理した。設置候補地については、計14施設を対象に現地調査を実施し、排水量、敷地条件、維持管理体制等の観点から評価を行った。その結果、5か所に候補地を絞り込み、水質検査を実施した上で、処理対象規模や事業性を踏まえ、最終的に3か所のパイロット導入候補地を選定した。これにより、50~120m³/day規模（約250~800人相当）の処理能力を想定した、具体的な実証導入計画を策定することができた。さらに、関係省庁、水関連施工業者、大学関係者等を対象としたステークホルダー向けセミナーを開催し、オンライン・オフライン合計で約100名が参加した。これらの取り組みは、テレビ・新聞・ラジオ等、計10媒体で紹介されるなど高い社会的関心を集め、行政・民間双方からの具体的な導入相談や協議につながった。

今後の事業展開

今後は、本事業を通じて最終候補地として整理した案件を中心に、JICA Bizやグローバルサウス関連補助金等のスキームを活用し、日本式合併処理浄化槽のテスト設置を段階的に進める計画である。

民間セクターにおいては住宅開発案件を対象とした実証導入を行い、運転実績や維持管理性を確認するとともに、同一ディベロッパーによる次期案件への横展開を目指す。

公共セクターにおいては、市場施設や湖流域周辺施設等を対象としたパイロット導入を通じて、環境負荷低減効果の検証を行い、将来的な本格導入および予算化につなげる。これらの取り組みを通じて、現地パートナーと連携した施工・維持管理体制を確立し、日本式合併処理浄化槽の持続的な普及と、ウガンダにおける生活排水処理環境の改善に貢献していく。



事業実施内容

- ・ ザンビア共和国にて、農業残渣を原料としたバイオ炭の製造～施用までの一連のオペレーションを、現地パートナーと共同で立ち上げた。
- ・ 小型炭化炉を設置し、試運転・少量生産を開始。初期実証では、入手性と設備適合性の観点からトウモロコシ芯・バオバブ残渣を原料に使用。
- ・ 実証サイトとして4農園を選定し、対照区を含む区画設計のうえで土壌ベースライン分析を実施した。
- ・ 製造したバイオ炭の成分分析と、土壌分析結果を統合し、農園別の施用方針（前処理・混和・施用方法）を策定。2025年11～12月に圃場施用を実施した。
- ・ CDRクレジット登録準備として、認証機関向けPDDドラフト作成と初期適格性評価を実施。併せてdMRV技術機関とD&Dを実施した。

事業成果

- ・ 現地で「原料調達→炭化→品質確認→施用→記録（MRV）」までを通しで実装し、商業化に向けた運用要件（安全、保守、ログ取得、前処理）を具体化した。
- ・ バイオ炭の特性（高pH・高EC等）を踏まえ、洗浄や堆肥等との混和、分割施用など、リスクを抑えた施用設計の方針を整理した。
- ・ 認証機関の事前評価を通じて、本認証に進むために追加で必要となる要件（LCA、WBC等の品質認証、第三者検証、監査耐性のあるMRV）と留意点を可視化した。
- ・ 次フェーズの商業用炭化炉（炭化能力：日量5～7トン規模）を特定し、CAPEX/OPEX・ユニットエコノミクスの概算、ならびにクレジット側の残タスク費用感を整理。現地パートナーと投資・役割分担や契約条件の協議を開始した。

今後の事業展開

- ・ 2026年後半を目標に、炭化能力日量5～7トン規模の商業用炭化炉を導入し、稼働率・品質・保守性を前提とした量産オペレーションへ移行する。
- ・ 原料供給（残渣調達・前処理）と製造ログの標準化を進め、土壌分析に基づく施用パッケージ（施用ガイド+必要に応じた混和材）として農家向け販売を本格化する。
- ・ CDRクレジットの本認証に向けて、LCAの実施と第三者検証、WBC等の品質認証取得、監査対応可能なMRV体制の整備を段階的に実行し、認証機関での本登録・発行・販売へ進む。
- ・ 資金調達と体制面では、設備投資・認証費用を含む必要資金の確保を進めるとともに、現地パートナーとのMoU/契約を通じて責任範囲・収益配分を明確化し、持続的な事業運営体制を構築する。





事業実施内容

1. 中小製造業向け経営管理アプリ

製造業向け経営管理アプリの開発し、製造業やガレージを対象にアプリを試用してもらい、会計費目整理、UI、機能の使いやすさ等を確認し、改良点を確認した。

2. アセットファイナンス

与信評価アルゴリズム及びAIによるスコアリング判定を構築し、アセットファイナンス貸付サービスの概要（貸付金額や期間等）を設計した。

3. 協業検討：

SIDO（Small Industries Development Organization）等、中小企業にリーチする組織と協業検討し、継続的な活動を合意した。

事業成果

1. 中小製造業向け経営管理アプリの開発

製造業向けアプリを開発し、実証検証を通してよりユーザーフレンドリーなアプリの改良点を整理、改良計画を作成した。

2. アセットファイナンス

与信評価アルゴリズム及びAIによるスコアリング判定の構築、アセットファイナンスサービス案設計を完了した。

3. 協業パートナー調査

SIDO（Small Industries Development Organization）や現地パートナーである食品卸大手のPalafresh と継続的にパートナーを紹介してもらうことで合意。

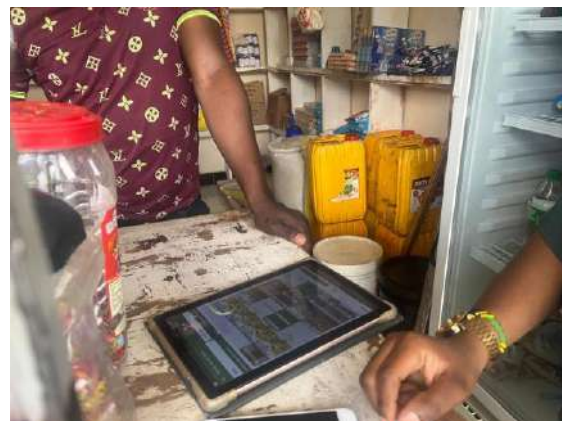
今後の事業展開

1. タンザニア国内の地域展開

タンザニアはダルエスサラームが最も市場が大きく、製造業者や卸、ガレージが集まっているが、モロゴロやアルーシャ等の農業地域にも多くの食品加工業者があるため、ダルエスサラーム以外の地域にもアプリ及びアセットファイナンスサービスを展開していく。

2. 他国展開

2027年以降は、タンザニアだけでなくケニアにも事業を展開していく。特にアセットファイナンスにおいてはライセンス取得も容易であるため、タンザニアの経験を基にケニアでの事業拡大を目指す。





事業実施内容

本事業では、アフリカの大学生、大学卒業生を対象に、オンライン学習・評価・ジョブマッチングを統合したプラットフォーム「LEAP」のMVPを開発しました。教材視聴から課題提出、レビュー、評価結果の集約までを一つの流れにまとめ、学習者の進捗・品質・期日遵守などの実績が追える形に整備しています。加えて、案件に必要な基礎スキルを短期間で揃えるための育成導線と、実務投入前後のフォロー（再提出・改善）を回せる運用設計を行いました。

同時に、大学内に「Ready to Bloom Hub」を設置し、機材・作業環境・運用ルールを整備しました。家庭に十分な設備がない学生でも参画できるよう、Hubを学習と稼働の拠点として活用し、遠隔チームでも品質基準を揃えられる体制を構築しています。学生はHubや遠隔環境で実案件に参画しながらスキルと実績を蓄積し、その成果を信用スコアとして可視化することで、継続案件への接続や役割拡張につながるモデルの実証を行いました。



ローンパソコン利用



作業風景

事業成果

- ・LEAP β版を2026年2月にリリース：学習→課題提出→評価→案件配属までの基本導線を実装し、実運用での改善を回せる状態まで到達しました。
- ・登録者103名：教材受講・課題提出・レビューを通じて、一定水準のスキルを確認できる育成フローを運用し、短期育成の再現性を検証しました。
- ・実案件稼働人数39名：実務投入に必要な基礎スキルと運用ルールを揃えた上で、納期遵守・品質確保を前提とした稼働体制を構築しました。
- ・日本企業複数社との案件実施：既存取引先を含む実案件を通じて、要件のすり合わせ～品質管理～納品までの一連のオペレーションを実証しました。

今後の事業展開

- ・LEAP商用版への機能拡張
多言語対応や権限設計、評価ロジックの高度化を進め、企業利用に耐えるダッシュボード・運用機能を拡充します。
- ・大学連携拠点（Hub）の拡大
既存拠点の運用を標準化しつつ、協業大学を増やし、学習者の受け入れ規模と稼働席数を段階的に拡張します。
- ・信用スコアの活用
学習成果・稼働実績・納期遵守などのデータを活用し、仕事の提供数を増やせる仕組みを段階導入します。
- ・継続的なBPO案件の拡大
既存顧客の深掘りと新規開拓を並行し、育成→配属→改善のサイクルを回しながら、安定した稼働人数の増加を目指します。