AXCEL AFRICA

COMPANY PROFILE

アフリカと日本の共創を、現場から。

Co-Creating the Future — From the Frontlines of Africa

2026.09

一枚で見る AXCEL AFRICA

私たちは、アフリカ事業開発の**伴走パートナー**です。調査・提案で終わらず、**現地に入り、実行まで共に走り抜く**ことで、日系企業のアフリカ事業を「構想」から「実証」へ導きます。

COMPANY

会社スナップショット

創業：2022年5月
拠点：香川県高松市 ／ ケニア・ナイロビ
代表：横山 裕司
ケニア現地法人：
Axcel Africa Consulting Ltd
関連組織：
一般社団法人アフリカクエスト

アフリカ事業歴 12年以上

3 UNIQUE STRENGTHS

3つの強み

01 現場力と突破力
Pioneer at the Frontlines

02 現地伴走
Co-create with Africa

03 長期コミット
Dedicate to the Long Haul

KEY FIGURES

主要実績

60+
累計支援会社数

100+
累計プロジェクト数

22
TICAD9 MOU締結数
（民間2位）

25か国
パートナーカバー国数

アフリカは「潜在力」から「実証」の時代へ

2025年、アフリカは世界平均を上回る**GDP成長 4.2%**を記録。成長を「潜在力」ではなく「実績」で語れる地域になりました。

4.2%

2025年 アフリカ全体 GDP 成長率

世界平均を上回る水準

7億 人規模

モバイルマネー利用者数

FinTech／Eコマースが拡大

20+ か国

5%超の高成長を記録した国数

エチオピア・ルワンダ等 6～7%

20-25%

AfCFTAが押し上げる域内貿易比率

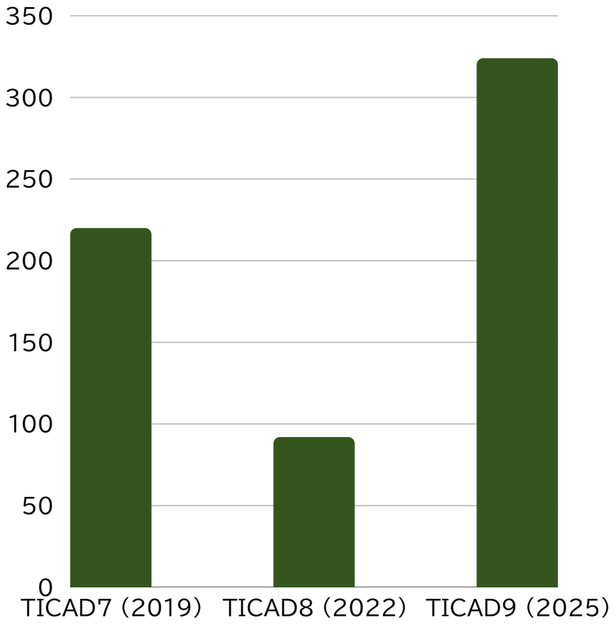
地域バリューチェーンが形成

出典：*African Development Bank*（2025）／各国統計・業界レポートを基に作成

TICAD9 — 日本×アフリカ共創の転換点

2025年8月、TICAD9で交わされた協力・協業署名文書は324件（前回92件の約3.5倍）。民間主導の共創が過去にない規模で動き始めました。

署名文書件数の推移



開催規模

2025年8月20～22日／パシフィコ横浜。49か国・首脳級33名を含む要人が参加

横浜宣言3本柱

経済（AfCFTA・AI）／社会（UHC・人材）／平和と安定（HDP連携）

Business Expo

来場約1万人／194社・団体が出展。民間主導の共創が加速

JACCI 始動

経済産業省主導「日本アフリカ産業共創イニシアティブ」の事務局体制が発足

出典：経済産業省・外務省発表／*JETRO* ビジネス短信（*2025*年*8*月）

「支援の対象」から「共に成長を創るパートナー」へ

アフリカはもはや“支援する側・される側”の関係ではありません。**対等な立場で価値を共創できるパートナー**を持てるかが、事業成功の分水嶺です。

BEFORE

従来型アプローチの限界

- 援助・開発支援の延長で捉える
- 本社主導の短期調査で意思決定
- 現地パートナーへの丸投げ
- データと二次情報に依存した仮説
- プロジェクト完了で関係終了

NOW REQUIRED

新しい姿勢

- 対等なビジネスパートナーとして向き合う
- 現地を起点に仮説を検証・再構築
- 自らリスクを取り、共に実行する
- 一次情報に基づく実証駆動の意思決定
- 10年単位の長期コミットメント

Company Profile

アクセルアフリカは日本とケニアの2拠点で、アフリカ事業開発を現場から支える会社です。

商号	株式会社アクセルアフリカ（Axcel Africa K.K.）
設立	2022年5月25日
資本金	1,000,000円
代表取締役	横山 裕司（Hiroshi Yokoyama）
本社	香川県高松市
ケニア拠点	ケニア共和国ナイロビ
ケニア法人	Axcel Africa Consulting Limited
関連法人	一般社団法人アフリカクエスト
Web	www.axcelafrica.com

本社（日本）

香川県高松市

国内クライアント対応・日本拠点運営

現地拠点（ケニア）

ナイロビ

現地法人・コミュニティハウス JENGA 運営

Vision & Mission

アクセルアフリカは日本とアフリカをつなぎ、企業・人・資本を結びながら事業を創り続けるエコシステムビルダーであり続けることを目指しています。

VISION

社会課題解決型ビジネスを、アフリカと共に創る。

日本やアフリカ諸国において、多様な連携を生み出しながら、社会課題解決型ビジネスを共創することを目指します。企業やヒトを繋げ、持続可能な新たな未来に向けた成長に貢献していきます。

MISSION 01

HUB

社会課題解決型ビジネスに挑む企業・ヒトが集うハブ機能を担います。

MISSION 02

CO-CREATE

伴走型パートナーとして、アフリカの現場で共にビジネスを創り上げます。

MISSION 03

IMPACT

アフリカ現地と共に、社会性・経済性の高い社会的インパクトを創造します。

CEO Profile

CEO / Founder

横山 裕司

Hiroshi Yokoyama

野村證券 →青年海外協力隊 →
起業 → 開発コンサルタント →
AXCEL AFRICA 創業

立命館大学卒業後、『野村證券』に入社。新規顧客開拓と資産運用コンサルティングに従事。2013年より『青年海外協力隊』としてケニアに赴任。地方に暮らす女性グループ向けに伝統工芸品の付加価値向上とマーケティング支援を実施。その後、現地の雇用を創出することを理念に『アンバーアワー』を起業し、約250名のケニア人女性たちと伝統工芸品の企画・製造・販売を実施。2年経営をした後、共同創業者に事業を譲渡。2016年にAfrica Quest.comを立ち上げ、アフリカと日本を繋ぐ活動を始める（2019年に一般社団法人化）。同時期に開発コンサルティング会社『アイ・シー・ネット』に入社。アフリカ地域グループリーダーとして、ビジネスコンサルティング事業を推進。大企業からスタートアップまで様々な企業及び官公庁などとプロジェクトを実施。また2017年にはケニア法人『ICNET TRADIGN AFRICA』を立ち上げ、CEOとして日本製品の輸入・販売・プロモーション事業を推進。2021年、『EMURGO AFRICA（CARANOD）』プロジェクトに参画。ブロックチェーンを活用したアフリカにおける社会課題の解決を目指している。2022年に『AXCEL AFRICA』を日本とケニアで創業し、現在に至る。その他、Power Learn Project グロースパートナー 、エイズ孤児支援NGO PLAS 理事、AFRIKA ROSEのケニア現地アドバイザーなどを務める。

Key Figures — 数字で見るAXCEL AFRICA

創業4年で積み上げてきた実績。様々な企業の事業開発に「伴走」してきました。

60+ 社

累計支援会社数

民間／官公庁／教育機関を横断

100+ 件

累計プロジェクト数

調査・進出・運営支援まで

170+ 名

累計研修受入れ人数

2025年は49名（東大・慶應・法政）

22 件

TICAD9 MOU締結

民間全体で2位の実績

12+25 か国

実施 + パートナー国

KAKEHASHI 17 + TISEZA/ZIPA

14,000+ 名

PLP累計卒業生（ソフトウェアエンジニア）

2025単年9,000名を輩出

※ *2026年4月時点の累計実績（一部は2025年次実績を含む）*

What We Offer — 3つの事業領域

事業開発コンサル、研修プログラム、コミュニティ創出。アフリカ挑戦の「入口」から「継続」までを支えます。

01

BUSINESS DEVELOPMENT

事業開発コンサルティング

戦略策定 ／ 市場調査 ／ 法人設立 ／ 採用 ／ 事業運営 ／ 補助金活用

戦略策定 → 実証 → 進出 → 運営拡大 を ワンストップ × ハンズオンで提供

02

TRAINING PROGRAMME

研修プログラム

日系企業 ／ 大学 ／ 個人 ／ 現地スタートアップ向け

現地短期研修 ／ 現地実施サポート ／ アクセラレーション

03

COMMUNITY

コミュニティ創出

JENGA HOUSE ／ KAKEHASHI AFRICA ／ Africa Quest

アフリカで挑戦する日本人のためのネットワークと情報インフラを提供

3つすべての事業が「伴走」で繋がっています — 構想から実行・継続までを一つの相手と進められます。

事業開発コンサルティング — アフリカ進出ジャーニー

アフリカの発展と日本企業の発展に資する社会解決型ビジネスの共創を実現するコンサルティングサービスをワンストップかつハンズオンで提供します。

PHASE 1
市場調査・進出検討

- マクロ／業界別 市場調査
- 法規制・税制調査
- 候補地選定・主要プレイヤー分析
- 現地視察アレンジ
- 社内セミナー・勉強会

PHASE 2
事業の実証

- F/S・PoC の企画・実施
- ユーザーニーズ調査
- 試験販売／ビジネス実証実験
- パートナー企業・代理店選定
- 補助金・助成金活用支援

PHASE 3
進出準備・拠点設立

- 現地法人設立・税務財務法務
- 不動産・オフィス選定
- 労務・人材採用・ビザ
- 現地ネットワーク構築
- CSR・SDGs対応

PHASE 4
事業運営・拡大

- アフリカ事業部アウトソーシング
- 現地経営・モニタリング
- 販路拡大・販売戦略
- 人材シェアリング
- 危機管理・セキュリティ対策

構想段階から運営フェーズまで、同じチームが伴走します

公的補助金の活用で、アフリカ挑戦のハードルを下げる

日本企業のアフリカ進出に活用できる補助金・支援制度の 申請～運営～精算 までを支援します。

SUPPORTED SUBSIDIES

主な補助金支援実績

J-PARTNERSHIP	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（AfDX）	経済産業省
グローバルサウス未来志向型共創等事業費補助金	経済産業省
ヘルスケア産業国際展開推進事業	経済産業省
JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業	JICA

SUPPORT SCOPE

提供内容

- 補助金要件の整理・適用可否判断
- 事業計画・提案書の作成支援
- 実施体制の設計・パートナー組成
- 市場調査／現地ヒアリング支援
- 実証事業の企画・運営
- 成果整理・精算・報告書作成

研修プログラム — 現地で学び、実践へつなぐ

日系企業・大学・個人、現地スタートアップに対してアフリカにおける事業アイデアや新規ビジネスの検証・ブラッシュアップを行うハンズオン支援の実施及び研修プログラムを提供します。

ON-SITE PROGRAM

現地短期研修プログラム

事前研修 → 現地研修 → 帰国後フォローまで一貫して設計。ビジネスフレームワーク、ケニアのスタートアップ事例、現地ヒアリング、ビジネスプラン構築を組み合わせる。

IMPLEMENTATION

現地プログラム実施サポート

クライアントが企画する現地プログラムに対し、アポ取得・ロジ調整・訪問先選定・当日アテンド・メンタリングまで現地の一員として参画。

ACCELERATION

アクセラレーション

現地スタートアップ向けに、アフリカでの事業アイデアや新規ビジネスを加速。経験豊富な専門家のガイダンスとネットワーキングを提供。

TRACK RECORD

主要実績

49名

2025年 研修受入

UNIDO×東京大学 AYSEP／慶應義塾大学 EMBA／法政大学／高校生プログラム（西大和・立命館守山）

コミュニティ ― アフリカ挑戦の「拠り所」をつくる

アフリカに挑戦する日本人が成功するためのネットワークを提供し、新たなビジネスのフロンティアで活躍できるようサポートします。

JENGA HOUSE

コミュニティハウス（ナイロビ）

シェアハウス／コワーキング／イベントスペース。2025年延べ約200名が利用。アフリカで挑戦する日本人の拠点。

KAKEHASHI AFRICA

ABE同窓ネットワーク

アフリカ17か国支部と正式パートナーシップ。「情報発信」「イベント連携」「現地支援」を共同展開。

AFRICA QUEST.com

オンラインコミュニティ ＆ メディア

Webメディア／会員制コミュニティAI-HUB。アフリカで挑戦したい人が発想やアクションでプロジェクトを創出。

YOUTUBE「アフリカビジネス最前線」

映像コンテンツ（2025.12 開設）

代表・横山が最新トレンドや地域特性を徹底解説。不定期で動画を公開、アフリカの現場をリアルに届ける。

私たちの3つのユニークポイント

一般的なコンサルティング会社にはできない、現地・伴走・長期のアプローチでアフリカでの事業開発をサポーとしています。

01

Pioneer at the Frontlines

現場力と突破力

現地コミット ／ 一次情報 ／ 泥臭く動く

アフリカにはまだ見える化されていない変数が多く存在します。私たち自身がアフリカ現地にコミットし、複雑性に対して挑戦し、突破していきます。

02

Co-create with Africa

現地伴走

対等な関係 ／ 現地主導 ／ 文化的感受性

一方的な価値観を押し付けるのではなく、現地に裨益するビジネス展開をアフリカの企業・人々と共に共創します。

03

Dedicate to the Long Haul

長期コミット

10年+のコミット ／ 関係資本 ／ 持続的成長

アフリカビジネスは利益化まで時間がかかります。10年以上の経験と、長期でアフリカという地にコミットし、日系企業の成長を伴走します。

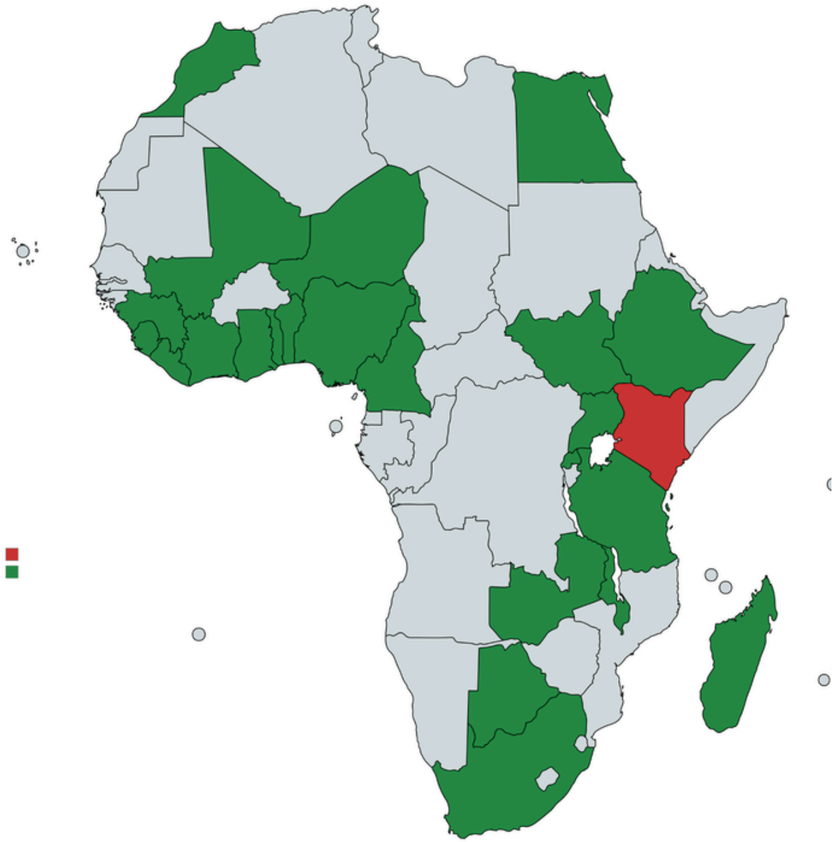
「伴走パートナー」とは — 一般コンサルとの違い

アフリカ事業開発の伴走パートナーとして、一般的なコンサルティング会社ではなく、日系企業のアフリカにおける事業開発を伴走する現地パートナーとして寄り添った活動を実施します。市場分析やアドバイザリーに留まらず、共にアフリカビジネス創出にアフリカの現場で泥臭く取り組みます。アフリカ事業部のアウトソーシング（経営支援、モニタリング、人材派遣）も提供することで、現地に根差して事業の成功までコミットします。

項目	一般コンサル	AXCEL AFRICA
関与範囲	調査・提案・レポート納品で終了	**調査 → 実証 → 実行 → 運営 → 拡大まで一気通貫**
現地体制	出張ベース／現地パートナーに依存	**ケニア現地法人＋KAKEHASHI 17か国支部＋TISEZA/ZIPA**
コミット期間	プロジェクト単位	**10年以上を前提とした長期パートナーシップ**
実行責任	提案まで	**当事者として実行・運営にコミット**
仮説の起点	東京からの机上仮説	**現場の一次情報から組み立て直す**

Coverage — アフリカ全土をカバーする体制

ケニアを拠点にアフリカ12カ国にてプロジェクトの実務が実績あります。
パートナーシップ契約を締結した現地パートナーの拠点はアフリカ25カ国にあり、アフリカ全土をカバーしています。



実施実績 12か国

ケニア／タンザニア／ウガンダ／ルワンダ／エチオピア／ガーナ／南アフリカ／ナイジェリア／エジプト／ザンビア／カメルーン／モザンビーク

PARTNERSHIP COVERAGE

パートナー連携 25か国

- KAKEHASHI AFRICA 17か国支部：モロッコ／カメルーン／南スーダン／エチオピア／ウガンダ／ルワンダ／マラウイ／マダガスカル／ボツワナ／マリ／ギニア／シエラレオネ／リベリア／コートジボワール／トーゴ／ベナン／ニジェール
- 現地パートナー：ナイジェリア／南アフリカ／エジプト／ザンビア／モザンビーク／レソト／セネガル
- 官公庁：タンザニア投資・特別経済区庁／ザンジバル投資促進庁

国別プロフィール：14か国分を Webサイトにて公開中（順次追加）

事業開発ワンストップ支援（VC・アクセラレーション）

アフリカにおいてWeb3領域のエコシステム形成（スタートアップ投資とアクセラレーション）を実施する民間企業に対して進出支援から事業運営サポートまでを一貫してハンズオンで実施しました。

CASE STUDY

01

CLIENT

Web3関連のVC
及びその投資先スタートアップ

KENYA, NIGERIA, EGYPT, MAURITIUS

01　マーケット調査

ケニアのビジネス環境、法人設立要件、ライセンス、法務・会計体制を調査した。意思決定に必要な一次情報を整理し、参入判断の基盤を構築した。

02　法人設立サポート

法人設立、銀行口座開設、役員採用まで組織構築を実行した。HR設計や契約整備を含め、事業開始に必要な基盤を整備した。

03　事業運営サポート

パートナー連携強化と投資先への事業モニタリングを実施した。複数国展開を見据えた組織体制と運営基盤を構築した。

事業開発支援（NGO）

アフリカ5か国で展開するNGOに対し、事業運営に深く入り込む形で伴走支援を実施しました。KPI・財務・パートナーシップの3領域を横断し、持続的な成長を実現する体制構築を支援しています。

CASE STUDY

02

CLIENT

POWER LEARN PROJECT

KENYA / NIGERIA / SOUTH AFRICA / TANZANIA / ZAMBIA

01　年間KPI設定と達成支援

各国の状況に応じた現実的なKPI設計を行った。週次運営と現地連携を通じて、実行される目標管理へと落とし込んだ。

02　財務の健全化支援

月次財務のレビューを通じて資金繰りとコスト構造を可視化した。意思決定に踏み込み、健全な財務運営への転換を支援した。

03　パートナーシップ支援

日本企業および現地企業との連携機会を創出した。資源供給や人材連携を通じて、事業の拡張性を高めた。

事業開発支援（ファッション市場）

ケニアのファッション市場における高付加価値ブランドの展開可能性を探るため、現地調査とアーティスト発掘を一体で実施しました。実際の事業開発につながる人材・デザインの探索まで踏み込んだ支援を行っていました。

CASE STUDY

03

CLIENT

ファッションブランド

KENYA

01　市場調査（高付加価値ブランド）

ケニアにおける中間層・富裕層向けファッション市場の構造を分析した。ローカルブランドのポジショニングと購買動向を整理し、参入機会を明確化した。

02　ユーザーインタビュー（100名規模）

現地ユーザー100名へのインタビューを通じて購買行動を定量・定性の両面から把握した。価格感度やブランド選好の実態を明らかにし、ターゲット像を具体化した。

03　アーティスト発掘（デザインコンペ）

現地クリエイターを対象としたデザインコンペを企画・運営の支援を実施。単なる発掘に留まらず、事業に接続可能な人材プールの構築を実現した。

補助金活用サポート(ソルガム農業)

ガーナにおいて新規ビジネスを立ち上げるにあたって、経済産業省が実施する補助金獲得のサポート及び補助金事業運営に係るサポートを全般的に実施しました。

CASE STUDY

04

CLIENT

農業系スタートアップ

GHANA

01 補助金プロポーザル作成支援

適切な補助金スキームを選定し、要件整理と提案書作成を支援した。実行可能性を踏まえた事業計画と体制設計を構築した。

02 補助金運用 & 精算証憑作成

事務局対応、進捗管理、報告書作成、証憑整理を一体で実施した。制度要件に適合する運用を担保し、事業推進を支えた。

03 社会課題のビジネス化支援

農業生産性、流通、加工の課題を統合的に整理した。バリューチェーン型のビジネスモデル構築を支援した。

補助金活用サポート（EVバス組立事業）

ガーナにおけるEVバス組立事業の立ち上げに向け、補助金を活用した事業検証を支援しました。社会課題と事業性を両立させるモデル構築を、実行フェーズまで伴走しました。

CASE STUDY

05

CLIENT

MAGO MOTORS JAPAN

GHANA

01 補助金プロポーザル作成支援

適切な補助金スキームを選定し、提案書と実施体制を設計した。採択と実行の両立を前提とした現実的な計画を構築した。

02 現地調査とビジネスモデル具体化

既存のバス活用ユーザーへのヒアリングを通じて事業前提を検証した。雇用創出と収益性を両立するモデルへ具体化した。

03 補助金運用と実行伴走

事務局対応や進捗管理、証憑整理、レポート作成まで一貫して支援した。制度運用と現場実行を接続し、事業の前進を担保した。

補助金活用サポート(モビリティ事業)

エチオピアにおけるモビリティ事業に対し、補助金運営に関する後方支援を実施しました。制度対応と現場運用のギャップを埋めることで、事業推進を止めない体制構築を支援しています。

CASE STUDY

06

CLIENT

メーカー企業(上場企業)

ETHIOPIA

01 証憑整理・運用支援

月次での証憑整理に加え、中間・最終報告に向けた証憑の統合管理を実施した。補助金要件に適合する形での運用を担保し、監査対応リスクを低減した。

02 経費運用アドバイザリー

経費の使途について補助金要件と事業実態の両面から助言を行った。適切なコスト配分を設計し、事業効率と制度適合性を両立させた。

03 プロモーション支援(TICAD9)

TICAD9における共催イベントの企画・実行を支援した。事業の認知向上とステークホルダー連携の強化を同時に実現した。

市場調査（農業）

公的機関からの依頼を受け、ケニアの農業市場について一次情報を重視した調査を実施しました。現地の生産者・流通・小売・消費者への直接ヒアリングを通じて、参入可能性まで踏み込んだ実践的な市場理解を提供しました。

CASE STUDY

07

CLIENT

日本の公的機関

KENYA

01 市場概況の把握

輸出主導型産業としての構造と国内消費市場の関係性を整理した。マクロデータと業界情報を統合し、事業判断に使える市場全体像を可視化した。

02 競合商品・プレイヤーの特定

主要ブランドの価格帯・SKU・流通チャネルを横断的に分析した。競争構造を整理し、差別化余地と参入ポジションを明確化した。

03 販売店・消費者インタビュー

現地小売・流通・生産者・消費者への一次ヒアリングを実施した。購買行動の実態と現場課題を把握し、事業仮説の精度を高めた。

現地視察・人材採用アレンジ

ケニアにおいて新規ビジネスを立ち上げるにあたって、マーケット調査を目的とした現地調査のアテンドを実施。また事業推進に当たっての人材を紹介するなど現地調査後も継続的に支援しました。

CASE STUDY

08

CLIENT

ホスピタリティSaaS企業

KENYA

01 現地調査のアポ取得・アテンド

現地訪問先の選定、アポイント取得、動線設計を実施した。限られた滞在期間で最大の学習と接点創出を実現した。

02 人材採用サポート

現地アテンドで紹介したパートナーを通じて、現地ネットワークを活用しエンジニア採用を支援した。実務に接続する人材確保を実現した。

03 視察後の継続伴走

視察で見えた仮説を、帰国後もモニタリング・補正しながら継続フォロー。「視察で終わらない」実行支援を提供した。

研修プログラム運営（UNIDO × 東京大学 AYSEP）

UNIDO東京事務所と東京大学が連携して実施する、若者によるアフリカの社会課題解決型ビジネスの創出を目指す起業支援プログラムにて事前研修、ケニア現地研修や帰国後フォローアップなど全面的に支援しました。

CASE STUDY

09

CLIENT

UNIDO 東京事務所 × 東京大学

KENYA

01 事前研修（全6回）

アフリカビジネス基礎情報、ケニアのスタートアップ事例、PESTEL分析、リーンキャンバスによる事業計画、出発前ブリーフィングを実施。

02 現地研修＋メンタリング

訪問先選定とアテンドを行い、現地でのピッチ機会を提供した。リアルな環境での事業ブラッシュアップを実施した。

03 帰国後フォロー ＆ TICAD9

仮説検証の継続、ビジネスモデルのブラッシュアップ、個別メンタリングなど継続支援した。TICAD9での発表機会まで接続し、成果創出を後押しした。

アクセラレーション運営（JICA × GBVアイデアソン）

GBV（ジェンダーに基づく暴力）問題への解決を目的としたJICA、国家ジェンダー平等委員会（NGEC）、デイスター大学主催のビジネスアイデアマラソンを企画・運営のサポートを実施しました。

CASE STUDY

10

CLIENT

JICA / NGEC / Daystar大学

KENYA

01 コンテンツ企画 & PR

主催者であるJICAの意図を踏まえ、アイデアソンの設計と広報を実施した。エコシステムを巻き込んだ参加者集客を実現した。

02 ステークホルダー調整

国家ジェンダー平等委員会（NGEC）、デイスター大学などステークホルダーとの調整、開催準備ミーティングのファシリテーションなど関係者間の合意形成と運営体制を整備した。

03 当日イベント運営

イベント運営とワークショップファシリテーションを実施した。参加者の議論を活性化し、アウトプット創出を支援した。

ビジネスマッチング支援

在ケニア日本大使館と連携し、日本企業と現地企業をつなぐマッチングイベントを企画・運営しました。単なる場の提供ではなく、実際のビジネス創出につながる設計を重視しています。

CASE STUDY

11

CLIENT

在ケニア日本大使館

KENYA

01 イベント企画・ネットワーク構築

コンセプト設計から会場選定、ゲスト招聘まで一体的に実施した。現地ネットワークを活用し、質の高い参加者構成を実現した。

02 広報・ブランド設計

招待状や資料、SNS素材を統一設計のもと制作した。集客と信頼性向上を両立するコミュニケーションを構築した。

03 当日運営と成果創出

受付・進行・ネットワーキング設計まで一括で担った。意図的な接点設計により、具体的な商談機会を創出した。

コミュニティハウス運営（JENGA HOUSE）

ケニアのナイロビにおいて「アフリカで挑戦を志す日本人の拠点」となるコミュニティハウスJENGAを運営。日本の公民館のような存在として現地の人と情報が集まり、アフリカに挑戦する様々な方が共に挑戦できる場を目指しています。

CASE STUDY

12

SELF-OPERATED

AXCEL AFRICA 自社事業として進行中

KENYA

01 シェアハウス

初渡航者でも安心して滞在できるよう、手頃な価格で宿泊できる環境を提供している。現地在住者がいることで、リラックスして気軽に交流できるひとときを過ごせる環境を整えている。

02 コワーキングスペース

仕事や作業をしたい方でも、Wi-Fiやスクリーンなどの設備が整った環境で快適に取り組める場を提供している。利用者同士が刺激を受け合いながら、切磋琢磨できる空間となっている。

03 ミートアップ

旅行者やビジネスマン、現地在住者、日本に興味のあるケニア人など多様な人々が集まるイベントを月1回開催。交流を通じて新たなつながりや出会いが生まれる場となっている。

TICAD9 Highlights — 日本×アフリカ共創のハブとして

TICAD9において、アクセルアフリカは民間全体で豊田通商に次ぐ**22件のMOU締結**を発表。これまでの信頼関係の積み重ねが評価された結果です。

MOU SIGNED

22

件のMOUを締結

TICAD9 総署名324件のうち、民間全体で2位。

出展ブース「拠り所」

支援先企業の取り組みを紹介するパネル展示。アフリカ進出・協業検討企業向け個別相談会も実施し、連日盛況。

主催セミナー満席

「アフリカで挑戦する日本企業」武蔵精密工業／SHIFT80／MAGO MOTORS／パナソニック インフォシステムズ 登壇。

サイドイベント多数登壇

UNIDO×東大 AYSEP 審査員／ABEイニシアティブ・TOMONI Africa／PLAS「AI活用」セッション他、合計6件以上。

全体で民間2位のMOU

カケハシアフリカ支部／TISEZA／ZIPA／PLP関連／各国スタートアップ等と22件を締結し発表。

Meet the Team — 日本×アフリカの混成チーム

横山 裕司
代表取締役
／コンサルタント（シニア）

八田 樹枝瑠
事業共創コンサルタント
（アソシエイト）

髙塚 こころ
エグゼクティブアシスタント
／研修プログラムリーダー

Miriam Lelei
HRマネージャー
／コンサルタント

Rose Vaidah
事業共創コンサルタント
（アソシエイ)ト

Lawrence Irungu
事業共創コンサルタント
（アソシエイト）

Sinaida
JENGA HOUSE
House Management

Media & Content — アフリカの現場を、日本へ届け続ける

発信そのものも伴走の一部です。アフリカの現場で得た一次情報と実践知を、日本企業の意思決定につながる形で継続的に届けています。

YOUTUBE

アフリカビジネス最前線

- 2025.12 開設
- 代表・横山が現地解説

NOTE

代表ブログ

- 現場レポート・イベントログを継続発信

WEB MEDIA

Africa Quest.com

- ビジネスメディア
- 会員制コミュニティ AI-HUB

KAKEHASHI

国別プロフィール

- 14か国分をWeb公開中
- 順次追加

SNS

LinkedIn / Facebook / X

- 日英で情報発信
- 現地イベント案内

MEDIA MENTIONS

主なメディア掲載

日本経済新聞（Z世代起業家特集） ／ JETROビジネス短信 ／ UNIDO東京事務所 ／ KICK BRAIN ／ THE BIZLENS（タンザニア） ／ 横浜市国際局 ／ 01 Booster ／ JACCI

CONTACT US

一緒に、アフリカの現場から。

アイデア段階からでも、お気軽にご相談ください。

BUSINESS CONSULT

アフリカビジネスのご相談

戦略策定 ／ 進出検討 ／ 市場調査 ／ 法人設立 ／ 事業運営 ／ 補助金活用

STARTUP PARTNERSHIP

スタートアップ・エンジニア連携

PLP連携 ／ アフリカスタートアップ投資 ／ PoC ／ オープンイノベーション

TRAINING & SPEAKING

研修 ／ 講演 ／ 監修

社内セミナー ／ 大学連携 ／ ピッチ審査 ／ ウェビナー ／ レポート監修

info@axcelafrica.com

www.axcelafrica.com

LinkedIn ／ note ／ YouTube ／ Facebook ／ @AxcelAfrica