

南アフリカ共和国

南アフリカ共和国  
ギグワーカー向けファイナンス事業  
に関するニーズ確認調査

調査完了報告書

2024年12月

株式会社 HAKKI AFRICA

## 目次

1. 事業計画書 .....	1
(1) 自社戦略における本調査の位置づけ .....	1
(2) 市場環境 .....	1
1. 市場規模・推移 .....	1
2. 競合動向 .....	2
(3) ターゲット顧客・ニーズ .....	2
1. ターゲット顧客 .....	2
2. ターゲット顧客のニーズ（顧客の直面している問題） .....	2
(4) 製品・サービス概要 .....	4
(5) フィージビリティ（技術／運営／規制等の実現可能性） .....	4
1. 技術・価格の現地適合性 .....	4
2. 市場性 .....	4
3. 法規制・その他障壁 .....	4
(6) ビジネスモデル（実施体制／顧客やパートナーに提供する価値等） .....	5
(7) 将来的なビジネス展開、ロードマップ .....	6
1. 事業規模のイメージ .....	6
2. 進出形態・実施体制のイメージ .....	6
3. 事業化に向けたスケジュール .....	6
4. 事業化の条件・課題・リスク .....	6
2. ロジックモデル .....	7

# 1. 事業計画書

本報告書冒頭に記載の調査を実施した結果として当社が作成した事業計画書を以下に示す。

## (1) 自社戦略における本調査の位置づけ

株式会社 HAKKI AFRICA（以下、「HAKKI 社」という。）は、2020 年よりケニアで信用力が低く金融アクセスへの機会が限られたタクシードライバーなどのギグワーカー向けにカーファイナンス事業を展開している。事業が軌道に乗ったことから、成長戦略の 1 つとして、ケニアでの成功モデルをより多くの国に展開することを検討している。

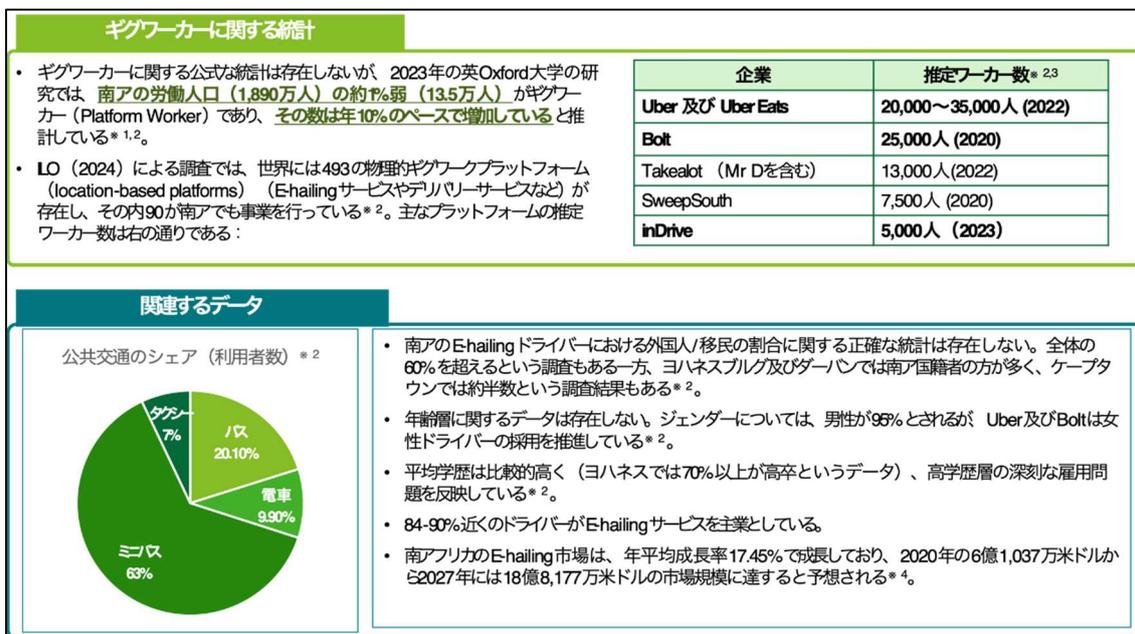
本調査では、ケニア以外の地域にも類似した課題を持つギグワーカーが存在し、多国展開の可能性を確認することを目的にしている。

南アフリカ共和国は、アフリカ域内でも比較的経済が発展しておりケニアより大きい市場規模が見込まれることや、ローンの返済能力を持つ顧客がケニアよりも多いのではないかとこの仮説から、進出候補国として選定した。

## (2) 市場環境

### 1. 市場規模・推移

本サービスの対象とするギグワーカーの人数について、南アフリカでは政府による公式な統計は存在しないが、国際労働機関（ILO）の調査によると、Uber と Bolt のドライバーが最多で 6 万人程度と推測されている。また、その数は年 10% のペースで増加していると推計されている<sup>1</sup>。ギグワーカーに関する統計及び、参考情報は下図の通りである。



(調査団作成)

なお、南アフリカ事業のパートナー企業候補である Bolt 社へのヒアリングからは、借り

<sup>1</sup> [https://fair.work/wp-content/uploads/sites/17/2024/01/Fairwork\\_South\\_Africa\\_Report\\_2023\\_UP-2.pdf](https://fair.work/wp-content/uploads/sites/17/2024/01/Fairwork_South_Africa_Report_2023_UP-2.pdf)  
<https://www.lrs.org.za/wp-content/uploads/2024/04/Location-Based-Platform-Work-in-South-Africa-FINAL-20092023-.pdf>

た車を活用しながらもある程度収入の安定している Bolt のドライバーが南アフリカ国内に約 1 万人いるとの情報も得られた。

## 2. 競合動向

南アフリカで直接の競合となることが想定されるのは、Uber や Bolt といった E-Hailing ドライバーを対象に車両ファイナンスを提供する企業である。主な競合企業に関するデスクトップ調査の結果を下表にまとめた。現地調査においても概ね記載の企業が競合であることが確認できた。

この内、特に HAKKI 社が連携を積極的に検討している Bolt 社と良好な関係を構築しているのは MNC (My Next Car) 社であることが確認できた。なお、Bolt 社及び MNC 社へのヒアリングによると、Bolt 社の南アでの事業の中で Fleet ビジネス (MNC 等による大規模なレンタカー提供と車両・運行管理ビジネス) が占める割合は全体の 2-3%程度であり、同社としては今後これを 15%程度にまで拡大したいと考えていることや、MNC 社としても HAKKI 社のファイナンス力等を見込んだ連携を期待していることが明らかになった。

E-Hailingドライバーを対象とした車両ファイナンスを提供するサービス一覧			
■ ホームページにてE-Hailingドライバーを対象とする記載があるサービスとUberなどE-Hailingプラットフォームが推奨するサービスを調査しました			
サービス名(アルファベット順)	ファイナンスサービス		
	Rent	Rent to Buy	Lease to Own
 <a href="#">DRIVE</a>	● (Subscription)	●	
 <a href="#">EAST POINT RENTALS</a>		●	
 <a href="#">FlexClub</a>	● (Subscription)		
 <a href="#">Moove</a>	●		● (Drive to Own)
 <a href="#">Pace Car Rentals</a>  <a href="#">Pace Fleet Services</a>	●	●	●
 <a href="#">Planet42</a>		●	
 <a href="#">My Next Car</a>		●	

\* 上記以外にも同一の車を購入する意図のある人が集まり、車を段階的に購入する (全員が車を受領できるまで定期的に支払い義務がある) **Stokvel**と呼ばれるスキームがあります

## (3) ターゲット顧客・ニーズ

### 1. ターゲット顧客

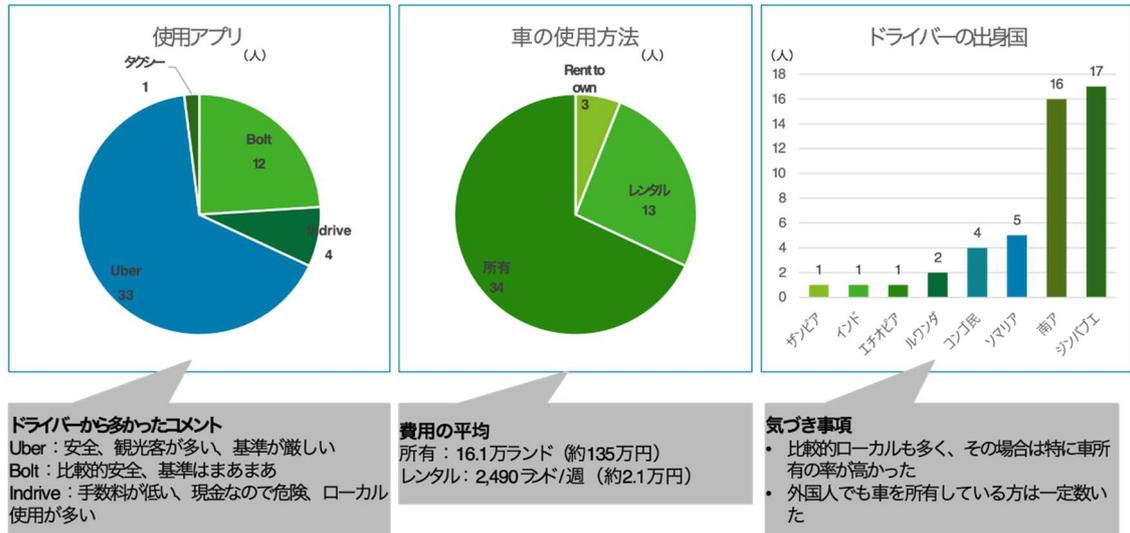
ターゲット顧客については、当初検討していた Uber や Bolt といった E-Hailing ドライバーの内、地場銀行の公正な金融サービスへのアクセスが難しい、クレジットヒストリーが無い方や、移民労働者について、実際に現地でのヒアリング等を行った結果、E-Hailing ドライバーは金融サービスへのアクセスが限定的であり、適切な金融サービスの不足が確認できた。

### 2. ターゲット顧客のニーズ (顧客の直面している問題)

主に第1回渡航にて、50件超のタクシー (E-hailing サービス) に乗車し、ドライバーの国籍、車の所有権、生活水準などについてのヒアリングを実施した。事前情報でもあったとおり、多くのドライバーが移民であることは確認できた。既に車を保有しているドライバーについては一定水準の収入を得られている一方、車を借りているドライバーや、融資を受けているドライバーについては、高い賃料や利子に苦しんでいることの生の声を多数

集めることができた。

ユーザーヒアリングの結果概要 (詳細別添) (N=50)



(調査団作成)

ドライバーの声 (一部)

銀行口座を持っておらず、友達の口座に振り込まれている。自分の口座は来週開設する予定である

レンタルのビジネスモデルがおすすめ。会社の資産で、周りのドライバーなどが固定給の場合頑張れるとは思えない

移民申請を繰り返している。夏に稼いで冬はソマリア・ケニアで家族に会うというスタイルで何年もやってきた

2010年からケープに来て、元々タイヤのメンテナンスをする仕事をしていて、1年ほど前からドライバーをやっている。ドライバーを続けるべきか、他のことをすべきか模索中

朝早くから夜遅くまで働いているのに自分の車にならないのはつらい。車が欲しい。今利子が高く買えない

卒業後ウォーターフロントのお店で働いたり、レストランで働いたりしたが、マネジメントされるのが嫌いでやめた。ドライバーが一番気楽で働きやすい

以前持っていた車はコロナ禍で差し押さえられたので、クレジットスコアが無い。また、現在のUberの収入も車のオーナーに入るのクレジットヒストリーがまらな

新しい車をローンで買いたい。利子が高い(13%くらい)。Mooveはギブミットのないドライバーが多い。Uberはひとまず申請段階でOKで、却下されたらrefundしてもらえるらしい

夏の人が多いシーズンは個人送迎もやっているが冬は観光客が少ないのであまりやっていない。冬はツアーを組んでやっている

10年前にジンバブエからきた。自分の車もあるが、今は壊れてしまい修理している。Uberは友達から借りてやっている

今の車は当初Uberがやっていたサービスを思い、4年かけて自分の車になった。レンタカービジネスは難しいと聞くので、南アでビジネス展開する際は注意した方がいい

Mooveは車が自分のものにならないし、easywayは車が持てるまで何年もかかるからやってない。コロナ禍ではUberのサービスが止まっていたため、唯一使えるinDriveを使っていた

今のオーナーはレンタル用の車は1台しかないので、たまに使わせてもらえず収入が安定しない。そのため無尽にも入れていない

ガソリン代が上がっても料金が上がらないのが不満でやめていくドライバーも多い

車の購入資金を貯めたいが、今年ジンバブエで早稲刈り家族送金のため貯められていない。ローンはDが無いから受けられない

車は友人から借りているが、資金がたまった中古車でもよいので購入したい

(調査団作成)

また、Uber / Bolt / inDrive の配車アプリでドライバーやユーザーの層がかなり異なっていた。ユーザーについては、Uber は外国人旅行者や富裕層が多く、inDrive はタウンシップ住民 (いわゆる貧しい層)、Bolt については中間層の現地住民が多いことが分かった。ドライバーについては、Uber は車を所有していることが多く、車の状態も良かった。inDrive は車を借りていることが多く、また、車の状態も悪かった。Bolt はドライバーや車の状態についても Uber と inDrive の中間であった。アプリによる差異があまりないナイロビとは

違う様子を確認できた。

#### (4) 製品・サービス概要

タクシードライバー等、アプリなどを通じて単発で仕事を請け負う「ギグワーカー」向けのマイクロファイナンス。モバイルマネーの決裁履歴情報などを用いた独自開発の信用スコアリングシステムや回収管理システムが強み。

信用力が評価されにくいタクシードライバー等のギグワーカーは、アフリカの多くの地域で銀行などの金融サービスにアクセスできずにいる。多くのタクシードライバーが事業を行うための車両を購入することができず、知人やリース会社から借り、高額なリース料金を支払わされる状況に陥っている。

HAKKI 社は、従来車両を購入できなかった上記のような人々にオートローンを提供している。

#### (5) フィージビリティ（技術／運営／規制等の実現可能性）

##### 1. 技術・価格の現地適合性

主に第2回渡航で、HAKKI 社のサービスの現地適合性について確認を行った。

現在 HAKKI 社は、主に日系の金融機関から比較的低金利で融資を受けており、ケニア国内の競合と比較して低金利の融資を実現している。

本調査で国家信用規制機関（NCR: National Credit Regulator）にヒアリングした結果、南アフリカにおいてはドライバーへの融資利子は年利で最大で約 38%が規制上の上限となることが分かった。設定できる利率がケニアより低いが、各種付帯サービスや車両の販売などを融資契約外で提供することにより、ビジネスとしての実現可能性は十分であると判断できた。

また、現地投資家へのヒアリングの際に現地通貨建ての資金調達に関しても実現可能性が高いこともわかった。為替リスクを回避するために現地通貨建ての資金調達をすることが望ましい。ケニアでは現地通貨建ての資金調達先を開拓中であることを踏まえると、ケニアの事業以上に安定した事業運営が期待できる部分も把握できた。

##### 2. 市場性

上述のとおり、競合企業が多い市場ではあるが、実際のドライバーへのヒアリング（現状のサービスへの不満や、HAKKI 社の提供するサービスへの関心の高さ）や、連携候補先である Bolt 社からの期待感は大いことが確認できたため、需要は非常に高いと判断する。また、HAKKI 社の強みである日本でのファンドレイジング能力、車の安価な調達、日本の CVC による投資、独自のクレジットスコアリングシステム、Bolt 社との良好な協力関係などにより、十分な市場性があるものと考えている。

なお、連携を検討している Bolt 社担当者からは、「現在南アフリカのドライバーはクレジットスコアに相当するものを有さず、銀行も融資できずにいる。そのためドライバーのデータをクレジットスコアに使うのは非常にユニークで革新的なものになると考えている」との期待感が寄せられた。

##### 3. 法規制・その他障壁

調査開始時、現地の金融コンサルタント等から、南アフリカで融資を行うために必要となる金融ライセンス取得ハードルの高さ（取得に3年ほどの時間を要する、利子についての上限が厳しいなど）が指摘されていたため、ライセンス取得に関して事前調査を重点的に行った。

この結果、多くの競合他社は、金融ライセンスを取得せずに、あくまで車のレンタル業（rent-to-own）として事業を行っていることが明らかになった。これは、厳しい規制を免

れるための対応と考えられ、融資とみなされないための工夫（ポイント制度など）はされつつも、本来はライセンスを取得すべきところ取得しないグレーなビジネスと推測される。

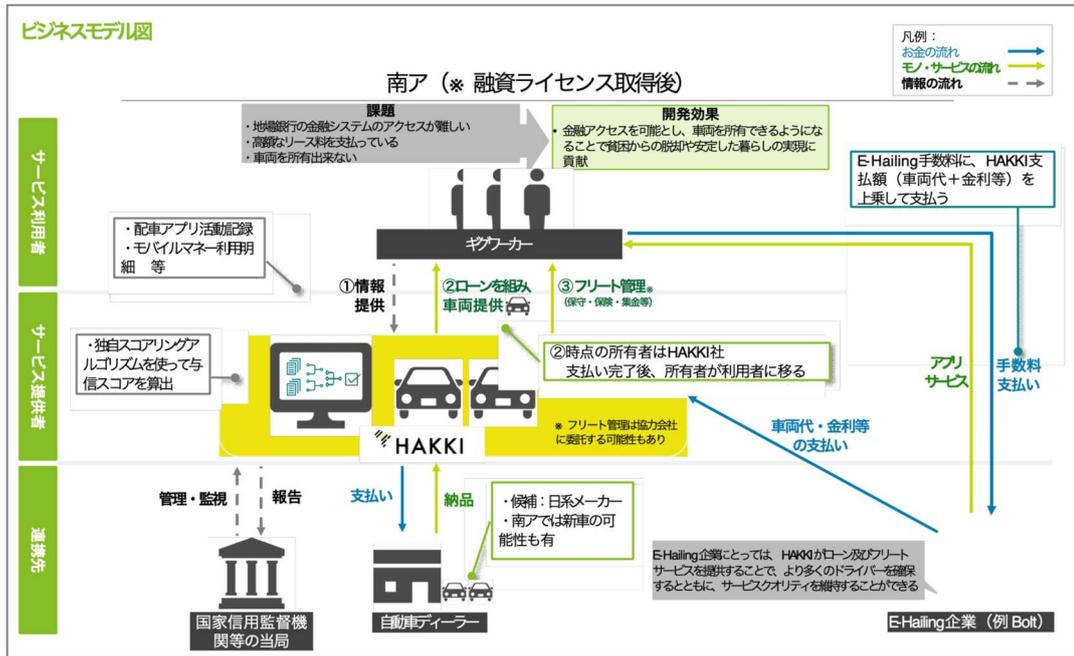
HAKKI 社についても、同様のビジネスモデルや、フリートオーナーとしてドライバーに車を貸し出すビジネスモデルを検討したが、規制当局である NCR に直接ヒアリングを行ったところ、HAKKI 社のビジネスであれば、融資ライセンスの取得は必須であることが判明。これに加え、通常の融資ライセンスではなく、融資の条件が緩い SME 特化融資（Business developmental credit）ライセンスの取得が適切であり、その取得期間も許容範囲（おそらく長くて半年程度）であることが明らかになった。これらのことから、ケニアと同じく融資業務も行える可能性が高いと判断している。

なお、その他規制等を含め下図のとおり整理している。対応すべき法規制や税制は複数あるが、既に現地法律事務所及び税理士とも本調査を通じてパートナー関係を構築し、アドバイザーを受けている。JETRO や日本大使館からも適切な助言を得ており、フィージビリティとして大きな問題は無いと考えている。

<p><b>国家信用法 (NCA: National Credit Act)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>概要：NCAは南アフリカにおけるあらゆる形態の信用契約を規定しており、金融事業者が公正かつ透明な活動を行い、消費者が無謀な融資慣行から保護されることを担保する。</li> </ul> <p><b>主な規定：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>登録：信用供与を行う事業者は、国家信用監督機関（NCR）に信用供与者として登録しなければならない。</li> <li>アフォードビリティ アセスメント：ローンを提供する前に、提供者は借り手の返済能力を徹底的に評価しなければならない。</li> <li>開示要件：金利や手数料を含む全ての条件は、消費者に明確に開示されなければならない。</li> <li>無謀な貸付：無謀な貸付として知られる、消費者の返済能力を評価せずに信用を提供することは違法である。</li> <li>罰則：NCAを遵守しない場合、罰金やクレジット契約を執行する権利の喪失など、厳しい罰則が課せられることがある。</li> </ul> <p><b>クレジット業者に対する規制</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>金利と手数料：NCAは、クレジット契約に課される金利と手数料の上限を定めており、定期的に更新される。融資商品がこれらの上限を遵守していることを確認すること。</li> <li>クレジット契約：契約書は所定の書式で、消費者に明確かつ簡潔な情報を提供しなければならない。</li> </ul>	<p><b>消費者保護法 (CPA: Consumer Protection Act)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>概要：金融サービスを含む市場における不正な慣行に対する消費者の保護を担保する。</li> </ul> <p><b>主な規定</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>公正なマーケティング：すべての広告およびマーケティング資料は、明確で正直であり、誤解を招くものであってはならない。</li> <li>情報を得る権利：消費者は契約の条件について十分に認識する必要がある。</li> <li>解約権：特定の条件下で消費者が契約を取り消す一定の権利を認めている。</li> </ul>
<p><b>金融情報センター法 (FICA: Financial Information Center Act)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>概要：南アフリカの主要なアンチマネーロンダリング法であり、マネーロンダリングやテロ資金供与を防止するため、クレジット業者を含む金融機関に対し、顧客に対するデューデリジェンスの実施を義務付けている。</li> </ul> <p><b>主な規定</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>KYC：顧客の本人確認を含め、包括的なKYC手続きを実施しなければならない。</li> <li>報告義務：疑わしい取引は金融情報センター（FC）に報告しなければならない。</li> </ul>	<p><b>黒人経済力強化政策B-BBEE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>概要：南アフリカの企業は、以前は不利な立場にあったグループの経済参加を促進することを目的とする BEE 方針を遵守する必要がある。</li> </ul>
<p><b>個人情報保護法 (POPIA: Protection of Personal Information Act)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>概要：南アフリカにおける個人情報の取り扱いについて規定し、消費者のデータが安全かつ責任を持って取り扱われることを保証する。</li> </ul> <p><b>主な規定</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>消費者は、自らのデータの処理について、説明を受けた上で同意しなければならない。</li> <li>個人情報の取扱者は、情報を保護するための適切な措置を講じなければならない。</li> </ul>	<p><b>その他</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>営業許可：事業内容によっては、市町村の営業許可など、その他の許認可が必要な場合がある。</li> <li>課税：事業が所定の売上高基準を満たす場合、VAT登録を含む法人税の納税義務に留意する。</li> </ul>
<p><b>金融監督庁 (FSCA: Financial Sector Conduct Authority) への登録</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>概要：新興企業が金融アドバイザーサービスやその他の金融商品の提供を計画している場合、FSCAへの登録が必要となる場合がある。</li> </ul>	

## (6) ビジネスモデル（実施体制／顧客やパートナーに提供する価値等）

金融事業者として、顧客に自動車を担保としたローンを提供する。HAKKI 社は融資の申請をしたギグワーカーから配車アプリの活動記録等の情報を提出してもらい、それから算出したクレジットスコアに基づきローンを組み、車両を提供する。ギグワーカーはその車を利用して E-Hailing 企業（Bolt、Uber 等）のアプリサービスを利用して売り上げを上げる。ドライバーは E-Hailing 企業に対しアプリサービス利用料にローンの返済を上乗せして支払い、E-Hailing 企業がその返済額を HAKKI 社に支払う。



## (7) 将来的なビジネス展開、ロードマップ

### 1. 事業規模のイメージ

段階的に顧客を増やしていき、2028年度までに2000人のタクシードライバーへ融資を提供する予定（約35億円の融資額）。事業を開始する2026年度については、事業性の詳細を確認しながら進めていくため、まずは月間10台から始め、段階的に台数を増やしていく。

### 2. 進出形態・実施体制のイメージ

現時点では子会社登記した法人で働く外国人への労働許可が下りないため、ケニアに拠点を置きながら、出張ベースで経営をする予定。なお、会計・バックオフィスについては、第2回渡航で発掘したコネクションから紹介された委託先に依頼する予定。また、現地傭人が調査し選定したオンラインプラットフォームを通じた採用活動がすでに開始しており、2024年11月末時点で数十名の候補者が応募してきており、選考が進んでいる。

### 3. 事業化に向けたスケジュール

2024年10月に南アフリカで法人登記が完了した。2024年11月末時点で金融ライセンス取得のために必要であるパートナー（監査人、会計士）や銀行口座などの準備が整った。金融ライセンスについては申請後承認が降りるまでの間も暫定的に営業許可が降りることがわかったため、2025年1月より金融事業を開始する予定。

### 4. 事業化の条件・課題・リスク

現地子会社として登記することを選択したため、前述の労働許可が降りない問題に直面している。銀行口座の開設などの一部手続きは居住取締役がないことで非常に手間がかかり、急遽現地渡航を計画する必要があるなどの課題がすでに発生している。また、現地通貨での資金調達の展望も今回の調査で見えたものの、現時点では為替リスクに晒されており、注視が必要である。

日本の親会社からの資金移動に関して税務アドバイザーよりOECDガイドラインに準拠した移転価格税制を意識して実施する必要があると指摘をうけており、現地に則したオペレーションの確立を急ぎ準備する必要がある。

## 2. ロジックモデル

事業目標：金融アクセスの改善による貧困の削減

本事業の裨益者

裨益者	裨益の種類	裨益者の種類	ロジックモデル上の表現
ギグワーカー（タクシードライバー）	直接	個人	タクシードライバー
顧客の家族	間接	個人	

ロジックモデル図：

