

アフリカに広がる巨大な携帯電話ICT市場

— ビッグデータやインフラ分野のビジネスへの期待 —



野村総合研究所 コンサルティング事業本部
公共経営コンサルティング部 グループマネージャー

こいけ じゅんじ
小池 純司

専門は中東・アフリカを中心とする新興国市場向け事業戦略・参入支援

筆者は仕事でよくケニアや南アフリカに出張するが、名刺交換をすると多くは携帯電話番号が書いてあるし、街のあちこちで携帯電話による決済サービスの代理店を目にする。アフリカの携帯電話の普及率は高いのである。本稿では、膨大な携帯電話人口を活用したICTサービスの可能性を考える。

数億人を超える携帯電話利用者

アフリカは新興・途上国の集まりだから、携帯電話はあまり普及していないだろうと思われるかもしれないが、アフリカ開発銀行によれば、アフリカの携帯電話契約件数は人口千人当たり480件である。およそ2人に1人が携帯電話を保有し、総契約件数は約5億件だという。また、今後も携帯電話の普及率は上昇し続け、2020年には人口千人当たりの契約数が1,141にまで達すると予測されている。(アフリカ開発銀行「Africa in 50 Years' Time」)

欧米先進諸国と同様に、アフリカでも携帯電話は音声通話だけでなく多様な活用方法が普及している。その一方、ケニアのSafaricom社が2007年に始めた、SMSを利用した送金サービス「M-PESA」のように途上国特有のサービスもある。筆者がよく目にするのがこうしたサービスの代理店である。

今後はアフリカでもスマートフォンの普及が本格化し、インターネットへのアクセスが増えるとともに、サービスがさらに多様化する

図1 アフリカの携帯電話普及率の推移と見通し



ることが予想される。図2のように、すでにインターネット利用人口が数千万人に達する国もあり、携帯電話保有者が順調に増加すれば、アフリカのインターネットユーザーが数億人規模になるのは遠くない。

携帯電話を起点としたビッグデータ活用

携帯電話を利用したサービスで大きな期待が持てるものとして、アフリカの巨大な人口と携帯電話ユーザーを背景としたビッグデータ活用が挙げられる。

ここではその一例として、スウェーデン

のEricsson社による新しいサービスを紹介します。同社が、南アフリカを拠点とする多国籍モバイル通信事業者MTN Group社と共に開発した、DDS（ダイナミック・ディスカウント・ソリューション）である。

DDSは、場所や時間帯別の利用集中度のデータを収集し、利用者が支払う通話料金に反映させる仕組みである。すなわち、集中度の

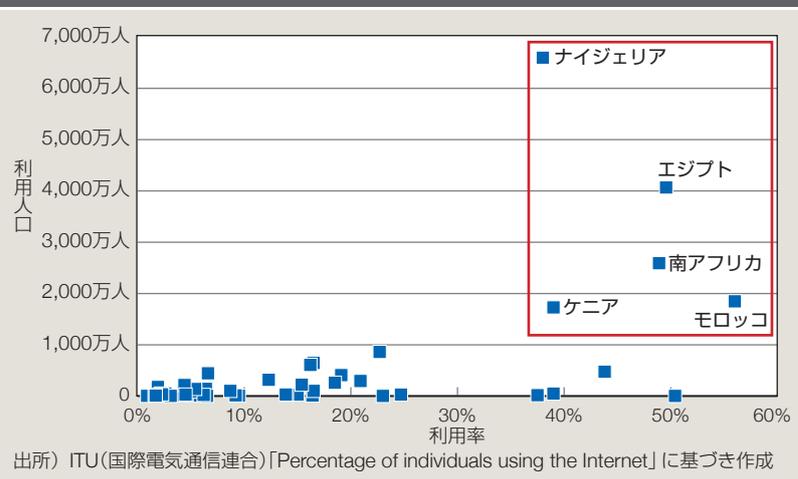
低い場所や時間帯に通話した料金がディスカウントされる。DDSは、通信事業者が新規顧客を獲得するためのセールスポイントとなるだけでなく、通信設備に対する負荷を分散させることにつながるため、インフラへの投資を抑制できるというメリットがある。Ericsson社はこのようなビッグデータ活用によって他社との差別化を図り、アフリカの通信インフラ事業において競争優位性を高めている。

インフラ分野での携帯電話の活用

アフリカでは、10億に達する巨大な人口に見合った各種インフラの整備が課題である。アフリカの携帯電話の利用者が多いことに着目すれば、携帯電話を活用したインフラ向けサービスの展開も期待できるだろう。

電力の場合、発電および送電インフラの未整備や、低所得者が多いなどの理由で、無電化地域が多く存在し、夜間の照明が得られない人が多数に上る。そこで注目されているのが、インフラに依存しないソーラー発電・照明システムである。

図2 アフリカ各国のインターネット利用人口と利用率



英国のAzuri Technologies社は、ソーラーパネル、蓄電池、LEDライトのセットを1セット当たり10ドルで住戸に設置し、利用料金を1.5ドル単位の従量制課金としている。この利用料金の徴収に、同社は携帯電話の少額決済サービスを利用しているのである。

このように、アフリカでは携帯電話とインフラを連携させることで、インフラを活用する巨大な人口を対象としたサービスが今後さらに普及する可能性がある。

革新的サービスで市場参入を

世界銀行では、アフリカのICT市場は、2016年までに2005年比で2.5～3倍となると予測している（世界銀行「ICT competitiveness in Africa」）。市場規模でいえば、2016年までに1,500億ドルを超えることになる。

本稿では携帯電話を活用したICTサービスの可能性について述べたが、日本企業にとっても、革新的なICTサービスの提供により、10億人を超える巨大なアフリカ市場に参入するチャンスは十分あると思われる。 ■