

# 信用スコアリングでアフリカの金融に革新を起こす HAKKI AFRICA



株式会社 HAKKI AFRICA  
代表取締役 CEO  
小林 嶺司

2000年に約6.6億人だったサブサハラ・アフリカの人口は、2020年までに約11億人に増加し<sup>注1</sup>、2050年までに世界人口の4分の1を占める22億人にまで増加すると推測されています<sup>注2</sup>。人口増加とともに、2000年に約4200億ドルだったGDPは2020年には約4倍の1.7兆ドルに成長し、今後も高い成長率が見込まれています<sup>注3</sup>。先進国がたどってきた、郵便、固定電話、パソコン、携帯電話、スマートフォンの歴史を一気に飛び越えて、1台約1万円のスマートフォンが人々の手に渡り、仕事も収入も支出も、すべてがスマートフォンで完結する時代になっています。

しかし、「最後の成長市場」として注目されているアフリカですが、インフラや不正、汚職など特有の課題も多く、日本企業が進出に足踏みする市場でもあります。私たちHAKKI AFRICAは、テクノロジーとスピードを武器に、人々の生活と、あらゆるビジネスの中核である金融サービスに変革を起こそうとしています。

私たちが拠点をおくケニアはアフリカ域内でトップ5に入る経済規模と、高いモバイルマネー普及率が特徴です。通信事業シェアNo.1のSafaricom社が提供するモバイルマネーサービスM-Pesa（エムペサ：MはMobile、Pesaはスワヒリ語でお金の意味を表す）の流通総額は2.2兆ケニアシリング（1ケニアシリング＝約1円）<sup>注4</sup>にもなり、ほかのアフリカ諸国と比較してスマートフォン普及率も高いのが特徴です。外国資本の会社でも比較的ビジネスをしやすいことから、アフリカ展開の足掛かりとしてケニアを選択する起業家も増えています。

私は2017年に日本でインバウンド事業をExitした後、市場調査のために訪れたケニアで当社の共同創業者であり現在、信用スコアリングと自動記帳システムの構

築を担当している時田と出会いました。2人でさまざまなマーケット調査と事業検証を重ね、最終的に「金融×テクノロジー」がアフリカ経済成長のボトルネックを解消する鍵になるという仮説を立て、2019年にマイクロファイナンス事業で起業しました。

事業開始当初は小規模事業者に対して1万円から1万5千円程度の無担保ローンを提供していました。当時から、すでにマイクロファイナンスやソーシャルレンディングはレッドオーシャン状態で、ガラパゴスケータイやスマートフォンで特定の数字をダイヤルすることで利用できるUSSD（Unstructured Supplement Service Data: 非構造化補助サービスデータ）を用いた貸付を行っている事業者が多数存在していました。2021年末に「すべてのデジタルレンダーがケニア中央銀行へ登録を行わなければならない」という条例が出され、2022年ごろから徐々に登録が進んでいますが、利用者の預金をとらないマイクロファイナンス業の免許は数万円の登録料で簡単に発行される状態だったため、スマートフォンアプリで貸し出しを行う事業者も含めれば、数十社のローンが利用できる状態でした。

国民の実に93%が利用しているといわれるM-Pesaで、簡単に数千円～2万円程度を借りることができ、借りる先は何十社もあるため、返済の迫ったローンを別のローンを借りて返済するなど、融資の本来の目的に反する利用方法がスラムを中心に蔓延している状況を目の当たりにすることになります。また、金融リテラシーが高いとはいえないなかで「簡単に借りられる」「早く借りられる」ことを優先する利用者、十分な説明なく年利300%にもなる融資をする事業者も存在します。

その後、COVID-19のパンデミック禍で「ローンの返済を猶予する」という大統領令が出されたことを

きっかけに、多くのローンの返済が滞り、現在の事業である担保をとった中古車ローンへと事業を転換することになりました。しかし、この無担保貸付の段階で多くの学びを得て、クレジットデータを含む大量の顧客情報を収集できたことが、現在の事業の根幹を支えていると考えています。

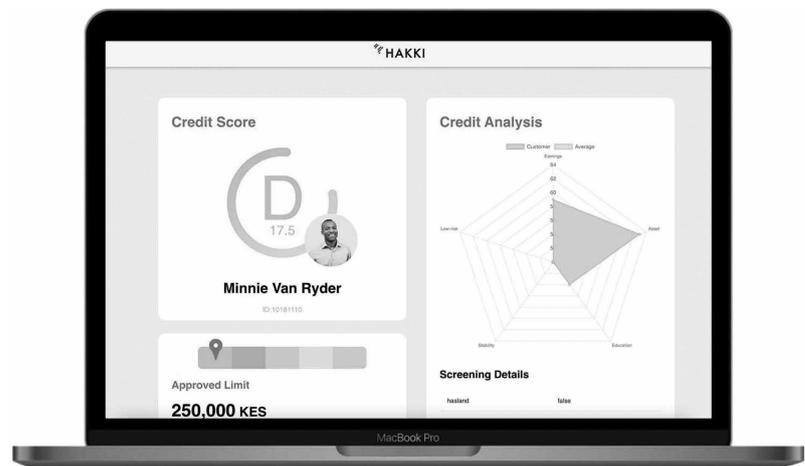
当社の事業は、インフォーマルセクターワーカーやインターネット上で単発の仕事を請け負うことで収入を得るギグワーカーの多いアフリカで、いまだに先進国に倣った与信審査しか行われていない点に着想した、新しい信用スコアリングを活用した事業用中古車購入ファイナンスです。主な融資対象は、Uberなどの配車アプリのドライバーです。ナイロビ都市圏内ではドライバーをしている人のうち7割以上が自分の車を所有していないといわれています。

先進国の融資と与信審査は主に銀行の取引履歴やクレジットカード利用情報を活用したのですが、銀行口座を持たない人が多いアフリカには馴染みません。また、中古車に対する融資を行う民間金融機関の多くが元本割れを防ぐため最も重要な与信基準として4割ほどの頭金を最低基準として設定していますが、貯金がない、もしくは少ない人が多いため、これも高いハードルとなっています。このため、ナイロビ首都圏に1万2000人ほどいる配車タクシーアプリのドライバーのほとんどが、1日あたり1000~1500ケニアシリングを車の所有者に払いながら働いています。配車アプリのコミッションやガソリン代を払うと、手元に残るのは日々の生活費のみで、レンタカー代を払い続けている限りは貯金できず、貯金できないため自分の車が持てないという負のサイクルに陥っています。

中古車に対してローンを付与する金融機関は多数ありますが、人々のニーズを捉えているとはいえません。現地銀行は年間13~18%の利率で貸し出しをしていますが、当該銀行に一定額の貯金があること、月に10万ケニアシリング以上の収入が半年以上続けて確認できること、車体代金の4割から6割を頭金として支払うことなど、与信基準として高いハードルが設けられています。そもそも銀行口座を持つ人が少ないため銀行融資にアクセスできる人はかなり少なく、審査のプロセスも平

均して3カ月以上を要するため、買おうとしていた車が別のの人に売れてしまうことも珍しくありません。一方で民間のマイクロファイナンス機関では数週間や数日で融資を受けることは可能ですが、上限金利が設定されていないため、4割の頭金を支払っても年間80~100%ほどの金利を課されます。頭金と車の担保設定により元本割れのリスクがきわめて低いことからほとんど審査を行わないマイクロファイナンス機関もあり、頭金の全額が別のマイクロファイナンス機関からの融資であるケースや、毎月の返済額が世帯収入を上回るケースも散見されます。この場合、多くの顧客が多重債務に陥りますが、融資したマイクロファイナンス機関は担保とした車を差し押さえて再販することで元金全額を回収できるため、このような融資方法が横行しています。そこで当社は、独自の基準での審査のもと、頭金を車体代金の1割以下に抑えた事業用中古車特化のファイナンス商品を提供しています。

貸し倒れが出やすいために他社では敬遠される頭金の少ないファイナンスを可能にしているのは、当社が独自に開発している信用スコアリングシステムです。モバイルマネーサービスM-Pesaの利用者がモバイルアプリやUSSD経由で申請した利用明細を取得後、解析システムが事業継続期間・現在の車のオーナーへの定期的な支払い・他社のローン借り入れ実績および返済履歴・生活エリアやサイクル・多重債務・ギャンブル歴などを検出し、その結果によって融資可能金額を指定します。融資前の生活サイクルから無理のない返済額を算出、そこから逆算して融資可能額を設定することで、これまでと同じ働き方をし、同じ金額を車代として払えば、3年後に自分の車が持てるというモデルです。ドライバーにとっても、レンタカーをしなが



ら働いていたときとほとんど変わらないキャッシュフローで、将来的に自分の車が持てるため、毎月ローン申請件数は伸び続けています。

また、M-PesaのAPI (Application Programming Interface：異なるアプリケーションやソフトウェア同士をつなげる仕組み) を利用して、返済を自動的に各顧客のローンアカウントに振り分ける自動記帳システムを自社で開発することで、返済管理にかかるコストを大幅に削減しました。また、自動記帳システムはコスト削減だけではなく、アフリカにおけるビジネスの最大の課題である不正や汚職の防止にも貢献しています。ケニアのマイクロファイナンス事業者で多くみられる内部不正として、返済管理担当のスタッフが現金でローンの返済を受け取り、それを会社に対して報告しなかったり、少ない金額のみを報告したりするという例や、スタッフ個人のM-Pesaアカウントに支払わせるという例があります。企業用M-Pesaアカウントも比較的簡単に作成できてしまい、似たような名前の会社を作って、顧客に対してアカウント番号の変更を一方的に通知するというケースもあり得ます。そのため、マイクロファイナンス企業は、顧客がM-Pesaで返済するたびに電話やメッセージで確認をとり、正しいアカウントに送金されたかを取引番号をもとに1件ずつ確認するのが一般的になっています。担当の社員と顧客の結びつきを阻止するためにはダブルチェックも必須で、顧客の人数が増えると同時に社員も増やし続ける必要があります。当社の自動記帳システムは、顧客がM-Pesaを通じて支払いをするたびに社内システムが更新され、顧客自身に確認メッセージが自動で送信されるため、間違ったアカウントに送金した場合は顧客自身が気づいて払い戻しを請求できるようになっています。自動記帳システムの活用で、顧客の返済モニタリングに必要な社員数が競合他社と比較して圧倒的に少なく、会計処理における人為的なミスも起こりづらくなっています。

また、担保設定している中古車にGPSトラッカーを設置し、トラッキングシステム上でナイロビ都市圏に仮想フェンスを敷くことで、常時不審な動きをモニタリングしています。事前の通知なく仮想フェンスを越えようとした場合にはアラート通知が送信されるため、事業開始以降、車の盗難は1件も発生していません。

さらに、中古車そのものにも、さまざまな課題があります。ケニア国内でもトヨタをはじめとして新車の

組み立ては行われていますが、流通している車の多くが日本から輸入された中古車です。輸入年式規制により7年落ち以上の車は輸入できませんが、現地カーディーラーが日本で事故歴のある車を安く入手して事故歴を隠したまま高く売ったり、輸入の過程で走行距離メーターを巻き戻したり、パーツを粗悪なものに取り替えてもとのパーツを高く売ったりすることがあり、仮に3年でローンを組んでも3年以内に車が壊れたり、ローン完済時には資産としてほとんど価値のない状態になることも珍しくありません。さらに、中間業者の数が多くなればなるほどエンドユーザーに提示される車体価格が高くなり、日本の中古車オークションで50万円だった車が現地で100万円になることもあります。

当社は日本の中古車輸出大手株式会社エスピーティー社などと事業提携することで、状態のよい車を現地のマーケットプライスよりも安く提供しています。さらに、今後は返済期間中の車に対する点検・整備を提供する体制を整えていく予定です。

先進国と比較して自動車所有率が圧倒的に低いアフリカでは、中古車の再販価格が落ちづらいという大きな特徴があります。日本ですでに10万キロ走った車が“Brand new”と呼ばれ、故障したパーツを直しつつ、走行距離が30万キロを超えても走り続けている車も多く見かけます。どんなに古い車でも、走りさえすれば買いたい人が絶えないため、担保価値の減少がかなり緩やかです。そのため、顧客の返済が止まってしまい、車を差し押さえなければならないケースでも、車の再販で元本のほとんどを回収することができます。この状態は、車の所有率が先進国並みになるまで続く予想しており、信用スコアリングの精度向上も併せて、今後も元本割れのリスクを低く維持したまま、事業を継続できると考えています。

現在は自動車を担保にとった融資のみを行ってお



り、地域展開を開始していますが、それと同時に自動車以外のローン商品にも着手したいと考えています。最後の成長市場と呼ばれるアフリカに対して、モノを売りたい企業は多い一方で、買える人や企業が圧倒的に少なく、分割払いでは回収率が低かったり、回収にかかるコストが大きすぎたりするなどの問題があります。事業分野や顧客層に応じた信用スコアリングを開発することで車以外の商品の購入のための融資も可能になると考えています。ケニアをはじめとして東アフリカの国々では、車や農機・医療機器などの高額で構造が複雑な製品に関して日本ブランドへの信頼が強く、明瞭な返済プランが整えば、広く受け入れられると確信しています。特にジョイント・ベンチャーやレベニューシェアの形で日本企業と協業できれば、非常に嬉しく思います。

2021年現在、いまだに18億人近くの新興国の方々が世界の金融サービスにアクセスできない現状があります。金融サービスは人々の生活の中心であり、人々が経済に参加して苦境から脱却し、成功の機会をつかみ、夢を追求することを可能にします。しかし、既存の与信基準やクレジットスコアリングは、もともと金融サービスへのアクセスを持つ人々を「確実に返済が期待できる」としてカテゴライズすることに重きをおいているため、金融へのアクセス改善には貢献できません。HAKKI AFRICAの信用スコアリングは、返済の確実性を検証すると同時に“誠実に信用を築くことこそが、豊かな人生への近道だ”という世論の源流を生むことを目指しています。モバイルマネーサービスM-Pesaは、多くの人の生活を便利にし、ケニアで事業を行うほぼすべての企業がその恩恵を受けています。一方で、M-Pesaを使った詐欺が絶えず、スポーツベッティングや宝くじのような懸賞金企画に依存する人を大量に生み出しました。ナイロビでは、月給2～

3万円の被雇用者が多く、詐欺やギャンブルで一度に10万円を手にする経験をしてしまった人はなかなかそこから抜け出すことができません。そのなかで、まずは人から車を借りて毎日コツコツ働きレンタカー代を払い続けるような人たちを掘り出し、チャンスを与えるためのツールとして、モバイルマネーサービスや信用スコアリングを活用したいと思っています。人の考え方や常識を変えるには時間も手間もかかります。しかし、先進国の歴史をたどってみれば、決して不可能ではないと思っています。急激な発展の真只中にあるアフリカで、テクノロジーとスピードを武器に、金融と信用を切り口に、社会に変革を起こします。

注1：<https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=ZG>

注2：<https://blogs.worldbank.org/opendata/worlds-population-will-continue-grow-and-will-reach-nearly-10-billion-2050>

注3：<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=ZG>

注4：[https://www.safaricom.co.ke/images/Investorrelation/FY21\\_InvestorPresentation\\_13\\_May\\_2021.pdf](https://www.safaricom.co.ke/images/Investorrelation/FY21_InvestorPresentation_13_May_2021.pdf)

(筆者略歴)

株式会社HAKKI AFRICA代表取締役CEO。大学在学中に起業。シェアオフィス・シェアハウス・ゲストハウス事業を14店舗まで拡大し、地域No. 1になったタイミングで事業を売却。2019年にアフリカ・ケニアに移住し、複数の事業を検証したのち、マイクロファイナンス事業のHAKKI AFRICAをCOO・時田浩司氏とともに起業。

