

【プレスリリース】  
報道関係者各位

BOP ビジネスのインクルーシブビジネスサイト！

# 『アフリカビジネス.JP』 サービス拡大！ サイトをリニューアル！



中古車輸出版売世界ーを目指す(株)ビィ・フォワード（本社：東京都調布市 代表取締役：山川博功）のアフリカビジネスサイト『アフリカビジネス.JP』（<https://www.africabusiness.jp/>）を2016年2月10日（水）にリニューアルいたしました。今回のリニューアルでは、本サービスの拡張に伴い、実際の事例を掲載し、デザイン、構成を一新いたしました。

当社は、2004年の創業より、日本の“中古自動車輸出”のリーディングカンパニーとして、その輸出実績を確実に伸ばしてきました。直近の2015年6月期の決算では、年間輸出版売台数を14万6,925台に伸ばしており、そのうち、アフリカに占める割合は約7割に上ります。最後のフロンティアとの別名で呼ばれることも珍しくないアフリカ市場は、中間所得層の台頭により年々高い成長率を見せており、アフリカ全土の人口も2010年に10億人を突破し、2050年には20億人に達する見込みです（※1）。



54の国がひしめくアフリカ大陸ですが、その多くは1人当たりの年間所得が3,000ドル以下のBOP

層（Base of the Economic Pyramid※2）で、1日の消費が2～20ドルというところがほとんどです。しかしながら、そのBOP層の消費意欲は旺盛で、月間6,000万PVを記録する自社開発のオリジナル越境ECサイト「BE FORWARD.JP」や、タンザニアの物流拠点「ビィ・フォワード モール」を活用し、“From Japan”の持続的なビジネス提案をいたします。

#### 【アフリカビジネス.JPについて】

アフリカビジネス、BOPビジネスを目的に2014年7月にサイトをオープンし、これまでに50件を超える案件を受付（2014年7月～2016年1月）。案件はマーケティング調査、サンプリング調査、現地プロモーション、越境ECの代理掲載販売、国際商業祭出展、PB商品開発販売、商材の輸出、三国間輸送など多岐に渡り、共同プロジェクトがほとんど。知見の無いアフリカでの調査は、多大な費用と時間がかかることが多く、当サービスを利用する事で、初期投資を大幅に削減できるのが特徴。

#### 【ターゲットニーズ】

- 既に日本国内では技術や商品・サービスが認知されているものの、独自の海外展開が出来ていない。
- 先進国での販売実績はあるものの、新興国（特にアフリカ）への進出が出来ていない。
- 新興国への市場調査を行いたい、リスクが高く、費用や人件を割くことができない。または、最低限にとどめたい。
- 現地の関税、インフラ、商慣習、消費パターン、送金環境、輸送コストなど、現地情報に基づいた新興国向け事業戦略をたてたい。
- 新興国に販売代理店を作りたい。
- BOPビジネスを通じて、同時に社会貢献、社会課題解決につながるビジネスモデルを作りたい。

#### 【主なリニューアル点】

##### <実例紹介の掲載>

実際にどのような案件が成功したか、インタビューをもとに実例を掲載。

##### <マルチデバイス対応>

PCはもとより、スマートフォンやタブレット端末など多様化する閲覧環境に対応するため、画像サイズに応じて自動的にページデザインが変わる「レスポンシブ web デザイン」を採用し、お客さまの環境に応じた最適表示が出来るようになっております。

（※1）経済産業省「アフリカビジネスに関する基礎的調査」より。

（※2）BOP層：新興国／発展途上国において、一日200円以下で暮らす世界人口のおよそ70%を占める約40億人の貧困層を指します。

---

【取材・本件に関する問い合わせ】（土日を除く10：00～19：00）

株式会社ビィ・フォワード 広報 TEL:042-440-3445 mail:contact@beforward.jp

担当：丹 龍太郎（たん りゅうたろう）