

아프리카 테크 스타트업 기업 동향

■ 정수미*

1. 개요

경제성장과 새로운 일자리의 창출을 위한 하나의 해결책이 될 수 있는 스타트업 육성 및 스타트업 생태계 조성은 최근 전 세계적 관심의 대상이 되고 있다. 스타트업은 특히 개도국에서 다양한 사회문제에 대한 혁신적인 솔루션을 창출해 낼 수 있다는 데 더 큰 의미가 있다. 개도국의 여러 국가 들은 이미 스타트업을 지원하기 위한 시설과 제도를 적극적으로 마련하고 있고, 다양한 스타트업들도 생겨나고 있다.

이에 따라, 본고에서는 사하라이남 아프리카에 초점을 맞추어 아프리카의 스타트업 기업 동향에 대하여 분석해 보고자 한다.

2. 아프리카 테크 스타트업 기업 동향

1) 아프리카의 유니콘¹⁾

유니콘은 기업가치 평가액이 \$10억(약 1조 2천억원) 이상인 스타트업 기업을 지칭한

* 정보통신정책연구원 국제협력연구실 연구원, 043)531-4217, smjeong@kisdi.re.kr

1) DigestAfrica(2018.9.1.), CFAMedia(2019.2.15.), The Moguldom Nation(2019.5.2.), Techcrunch(2019.11.12.) 참고 작성

다. CB Insights에 따르면 2020년 2월 기준 대표적인 유니콘으로는 중국의 Toutiao(평가액 \$750억), Didi Chu Xing(평가액 \$560억), Airbnb(평가액 \$350억), Elon Musk의 SpaceX(평가액 \$330억) 등이 있다.²⁾ 현재 아프리카가 배출한 유니콘은 4개이다.

- **Jumia Group**

아프리카 대륙 최초로 테크 유니콘이 된 나이지리아 기반의 대표적인 스타트업이다. 2012년 설립된 온라인 리테일 스토어로 가정용 전자기기, 모바일 액세서리(gadget), 패션 아이템 등을 판매, 아프리카 대륙 14개 국가에 서비스를 제공 중이다. 직원 5,001-10,000명 규모이며 2019년 4월 뉴욕주식시장에 상장되어 엑시트(exit)하였다. Jumia에 대한 투자자는 골드만삭스, MTN 그룹, Orange 등이 있다.

- **Promasidor Holdings**

합리적인 가격에 영양가 있는 식품을 제공하는 남아공 기반의 스타트업이다. 1979년 설립되었으며 주 상품으로는 다양한 브랜드의 유제품, 음료, 시리얼, 시즈닝 등이 있다. Promasidor Holdings의 기업가치는 \$10.58억으로 평가되고 있고 아프리카 36개 국가에서 영업 중이며 직원 1,001-5,000명 규모이다.

- **Cell C**

남아공 요하네스버그 기반 회사로 음성, 데이터, 메시지 서비스 등 FTTH(Fiber-to-the-Home)을 포함한 이동통신 서비스(네트워크)를 제공한다. 2000년도에 설립되었으며 16백만 명이 넘는 고객을 보유하고 있다. 현재 기업가치 평가액은 \$10억 이상이며 Blue Label Tel 등이 주요 투자자이다. 직원은 1,001-5,000명 규모이다. 2001년부터 무선 착신 접속료 절감 등 다양한 규제 변화를 선도하면서 고객층을 확보해 오고 있다.

2) CB Insights 웹페이지

- Interswitch

나이지리아의 전자결제 디지털 커머스 회사이다. 2002년 설립되어 장부 거래 및 현금 기반 경제였던 나이지리아의 디지털화를 위한 인프라 개척의 선구자 역할을 한 회사이다. 온라인 banking 시스템, Verve 결제 시스템, Quickteller 결제 어플리케이션(전기요금, 교통요금, 케이블 TV, 대출 등의 서비스)등 여러 가지 금융 관련 서비스를 아프리카 23개국에 제공하고 있다. 최근 Visa가 Interswitch에 지분투자를 하게 되면서 기업가치가 \$10억으로 뛰어 아프리카 유니콘 기업으로 등극했으며 주식상장의 계획도 있는 것으로 알려져 있다. 직원 규모는 251-500명 수준이다.

2) 버티컬(Vertical) 영역별 아프리카 테크 스타트업

어떤 회사를 아프리카의 스타트업으로 볼 것인가에 대해서는 그 정의를 내리기 어렵다. Jumia의 경우 아프리카 14개 국가에서 e-commerce 사업을 하고 있지만 2명의 프랑스인이 창립, 독일 법인으로 설립되었으며, 본사는 두바이, 기술 엔지니어링 팀은 포르투갈에 소재한다. 회사는 뉴욕 주식시장에 상장되어 있다. 글로벌화에 따라 어떤 스타트업이 특정 지역 고유의 스타트업인가를 판단하기는 쉽지 않지만, 해당 스타트업이 어디에서 경제적 가치를 창출하는가를 하나의 기준으로 삼을 수 있다. 이 기준을 따르면, 어떤 스타트업의 본사가 아프리카에 위치해 있거나, 주요 타겟 시장이 아프리카일 경우를 아프리카 스타트업으로 구분해 볼 수 있다. 본 장에서는 최근 많은 주목을 받고 있는 아프리카의 테크 스타트업들을 버티컬 서비스 영역별로 살펴보았다.

가. 핀테크(Fintech)

Partech(2020)에 의하면 2019년 아프리카의 테크 스타트업에 투자된 금액 중 41.4%가 핀테크 영역에 대한 투자였다. 아프리카 인구의 3/4는 은행 서비스를 제공받기 어려운 상황이고 아주 극소수만이 신용카드를 보유하고 있다. 하지만 최근 들어 젊은 층을 중심으로 스마트폰 및 모바일 기기의 보급률이 빠르게 증가하면서 모바일 बैं킹을 통한 송금

및 결제 거래가 아프리카 경제에서 대체 금융수단으로 작동하고 있다.

아프리카 지역은 매년 400억 달러 이상의 송금 수요가 있고, 그 수요도 가파르게 증가하고 있다. 전 세계 280여 모바일 머니 서비스 중 절반 이상이 사하라 이남 아프리카 지역에서 사용되고 있는 것으로 알려져 있고, 서아프리카에서는 이미 모바일머니가 현지 은행보다 규모가 13배나 큰 상황이다.³⁾

역설적이게도 낙후된 금융환경이 핀테크 및 해당 분야의 스타트업 발전을 촉진시키고 있고 모바일머니 시장의 확장은 아프리카지역의 사회/경제적 문제 중 하나였던 금융 포용성도 빠르게 확대시켜주는 역할을 하고 있다.

• 모바일머니의 시초 M-Pesa⁴⁾

M-Pesa는 모바일 머니의 시초로 불리는 케냐의 스타트업이다. 스마트폰처럼 별도의 어플리케이션(이하 앱)을 요하지 않고 피쳐폰에서 간단하게 작동되는 장점 때문에 실제로 케냐 GDP의 48% 정도인 290억 유로가 M-Pesa를 통해 거래된다고 한다. M-Pesa가 작동하는 방식은 우선, 대리점에서 휴대전화 번호를 등록하고 → 현금으로 충전을 한 뒤 → 상대방 휴대전화 번호와 금액을 입력하고 → 송금 버튼을 누르면 송금이 완료 → 문자메시지로 송금 알림을 받은 사람은 알림 문자를 대리점에 보여주면 돈을 수령할 수 있는 구조이다.

M-Pesa는 지난 10년간 케냐 인구의 80%를 이용객으로 확보할 만큼 가파르게 성장했다. 폭발적으로 늘어난 모바일의 보급과 맞물려 간단한 계좌 개설이 가능하고 낮은 수수료를 자랑하는 M-Pesa가 케냐 금융의 대안이 된 것이다. 인플레이션 때문에 작은 물건을 하나 사는데도 현금다발을 가지고 다녀야 하는 불편함도 모바일 결제 시스템 사용 확산의 기폭제 역할을 했다. 이런 추세 때문에 케냐가 '현금 없는 사회(Cashless Society)'에 가장 빠르게 도달할 가능한 국가로 언급되기도 한다.

M-Pesa는 Safaricom이 소유하고 있으며 동 통신사 수입의 28%를 차지(2017년 기

3) 중앙시사매거진(2018.05.14.)





4) multilocal(2019.2.11.), 중앙시사매거진(2018.05.14.)

준) 하고 있다. 이러한 트렌드를 따라 MTN이나 Orange 등 아프리카의 주요 통신사들 역시 모바일 머니 서비스를 잇따라 개시하고 있다.

• 기타 핀테크 관련 아프리카 스타트업

〈표 1〉 아프리카의 핀테크 관련 스타트업 예시

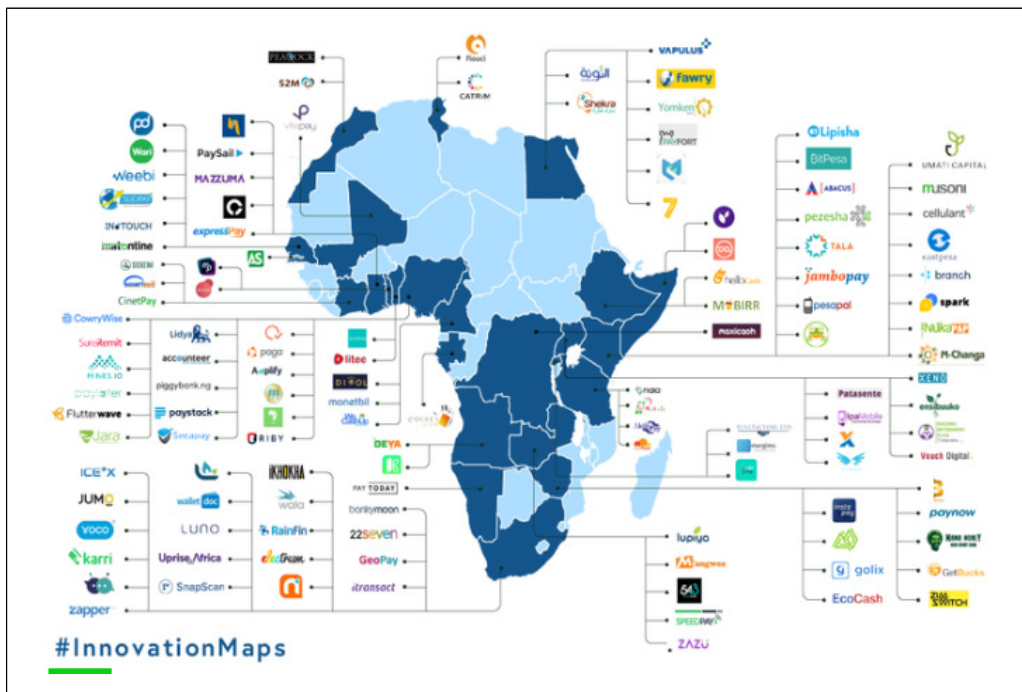
스타트업(주요시장)	설명
<p>Paga (나이지리아)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 모바일 결제 서비스 (2009년 설립) - 송금, 공과금 지불, 전자상거래 등 서비스 • 총 펀딩 규모 \$34.7백만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 B) • 직원 101-250명 규모 • 최근 Visa와 결제 및 기술 파트너십을 체결. 2020년 QR코드 및 NFC 결제 서비스를 도입 예정이며, 현금의 디지털화를 목표로 하고 있음
<p>Paystack (나이지리아)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 모바일 결제 서비스 (2015년 설립) - 신용카드, 체크카드, 송금, 모바일 머니 등 다양한 결제수단의 사용이 가능한 웹사이트 및 API(응용프로그램인터페이스) 모바일 앱 결제 서비스 • 총 펀딩 규모 \$11.7백만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 A) - 최근 투자자로는 Visa, Tencent, Stripe 등이 있음 • 직원 11-50명 규모 • 나이지리아의 최초 Y-Combinator 출신 스타트업
<p>Opay (나이지리아)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 모바일 결제 서비스 (2018년 설립) - 송금, 공과금 지불, 음식 주문, 장보기, 교통요금 지불 등의 서비스가 가능한 원스톱 모바일 결제 플랫폼 • 총 펀딩 규모 \$170백만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 B) - GaoRong, Meituan-Dianping, Sequoia China 등 다수의 중국 투자자가 지원 중 • 직원 251-500명 규모 • 중국 회사인 Opera가 설립한 스타트업. Opera의 웹페이지는 아프리카에서 구글 다음으로 2번째로 인기 있는 검색 엔진임
<p>Flutterwave (나이지리아)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • API, 모바일 결제 서비스 (2016년 설립) - 150개 이상의 다양한 화폐로 개인 사업자, 상인, 기업, 은행 등이 세계 어느 곳, 어떤 결제 수단으로도 손쉽게 B2B 글로벌 거래를 가능케 해주는 온라인/모바일 결제 플랫폼 • 총 펀딩 규모 \$55.4백만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 B) • 직원 11-50명 규모 • 현재 보유하고 있는 고객층으로는 Uber, Booking.com, Jumia 등이 있으며 2019년 총 1억 7백만 건의 거래(54억불의 가치)가 오갔음. 미국 팝스타 Cardi B의 나이지리아 및 가나 공연의 결제 통합 서비스를 담당한 바 있으며, 최근 Worldpay와 파트너십을 체결하기도 함

스타트업(주요시장)	설명
<p>Branch International (케냐)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 모바일 대출 서비스 (2015년 설립) - 개도국 국민 개인들을 대상으로 \$2부터 시작해 소액 대출 서비스 등 현금 유용성 제공. 알고리즘을 사용하여 개인의 신용도를 결정함 • 총 펀딩 규모: \$264.7백만 (마지막 펀딩 타입: 부채조달, 시리즈 C) - 시리즈 C 투자자는 Trinity Ventures, Andreessen Horowitz, IFC 등 • 직원 101-250명 규모 • 2019년에는 Visa와 파트너십을 맺고 버추얼, 선불 체크카드(Pre-paid debit card)를 출시했고, 작년 인도와 멕시코에 이어 2020년에는 브라질, 인도네시아 등까지 진출 계획임
<p>Cellulant (케냐)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 원스톱 결제 플랫폼 (2004년 설립) - 은행 120 곳, MNO 40여 곳 등에 디지털 결제 인프라를 제공 • 총 펀딩 규모 \$54.5백만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 C) • 직원 251-500 명 규모 • 2019년 올인원, 다중 기능 슈퍼 앱인 Tingg를 출시하여, 기존의 공공금(수도, 전기, 데이터, TV) 지불 플랫폼에서 현재 Tingg Food, 가스 배달, 쇼핑, 투자 관리, 펀드 레이징(결혼식, 장례식, harambee 등)까지 가능한 앱으로 확장
<p>Jumo (남아공)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 모바일 대출 서비스 (2014년 설립) - 중소기업 및 창업자에게 저축/대출 상품, 보험 등의 서비스를 제공 • 총 펀딩 규모 \$146.7백만 (마지막 펀딩 타입: 벤처) - 2018년 골드만삭스를 포함 \$52백만의 펀딩을 유치 • 직원 251-500 명 규모 • 2020년 현재까지 15백만 명에게 \$10억이 넘는 대출 서비스를 제공하였음. 이번 펀딩을 통해 아시아 시장(방글라데시, 인디아)으로도 진출할 계획
<p>Yoco (남아공)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 모바일 결제, 판매시점정보관리(Point-of-Sale, POS) 서비스(2013년 설립) - 개인 사업자, 소규모 상인 및 기업 등이 카드 결제를 받을 수 있도록 모바일 POS 어플리케이션을 제공 • 총 펀딩 규모 \$23백만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 B) • 직원 101-250명 규모 • 2015년 처음 소규모 상인들이 스마트폰이나 태블릿을 통해 카드 인식을 할 수 있도록 해주는 상품을 출시하였고, 현재는 27,000명의 소규모 비즈니스와 연결되어 있음. 이 중 75%는 한 번도 카드 결제를 해 본 적이 없는 가게들임. 매달 1,500건이 넘는 상인들을 새로 확보하면서 빠르게 성장해 왔음. 현재는 이뿐만 아니라 POS 소프트웨어, 회계통합, 파이낸싱, 인텔리전트 비즈니스 등 다양한 상품을 제공 중

자료: Crunchbase, Techcrunch(2020.3.9.),(2020.2.27.),(2020.1.21.),(2018.8.28.),
각 스타트업 홈페이지 참고 저자작성

최근 핀테크 스타트업은 투자자들의 큰 관심을 끌고 있고, 특히나 나이지리아가 아프리카 핀테크 VC의 핵심기지 및 확장의 중심지로 부상하고 있다. 투자자들 중에서도 중국이 아프리카 테크 분야에 주목하고 있는 모습으로, Opay의 경우 이번 펀딩을 통해 역내 확장을 시도할 것이고, 이로 인해 현재까지 아프리카의 가장 큰 모바일 머니 서비스 제공자였던 케냐의 M-Pesa와의 경쟁을 피할 수 없게 될 것이다. 아프리카에는 전통적 금융 서비스를 받지 못하고 있는 12억명의 잠재 고객이 있지만, 핀테크는 점점 더 크라우드잉이 심해지고 있는 분야이기 때문에(그림 1) 아프리카 디지털 금융 분야 스타트업들의 생존과 실패가 더욱 극명하게 나타날 것으로 예측된다.

[그림 1] 아프리카의 떠오르는 핀테크 벤처



자료: Techcrunch (2019.11.18.)

나. 오프그리드(Off-grid) 테크

아프리카는 전력망이 잘 구축되어 있지 않아 전력 부족 문제가 심각하다. 현재 아프리카 인구의 60% 이상은 전기가 없이 살아가고 있다. 이러한 문제에 대한 솔루션으로는 집 근처에서 전력을 생산할 수 있도록 도와주는 대체에너지인 오프그리드가 있다. 오프그리드란 외부에서 전기나 가스 등의 에너지를 제공받지 않고 적정 에너지를 생산해 사용하는 것으로 일반 가정에 설치하는 태양광 패널 등이 대표적이다.⁵⁾ 불과 몇 년 전만 해도 거의 존재하지 않았던 독립형 태양광 발전 시스템이 기술 개발 회사들 및 창업 투자자들의 시장 진출로 인해 빠르게 발전하고 있는 모습이다.

케냐, 탄자니아, 르완다, 우간다 등에서는 오프그리드 태양광 발전이 '페이고(Pay-as-you-go)' 방식으로 이뤄지고 있다. 일반적인 페이고 모델은 사업자가 가구에 태양광 패널, 배터리, 컨트롤 장치, 2-3개의 조명, 휴대폰 충전기로 구성된 가전 시스템을 제공 → 고객이 선불로 약 \$30 가량의 금액을 지불 → 그 후 고객은 하루에 30~50센트 가량의 사용료를 지불(비용은 모바일머니로 지불되며 정액 상품권 혹은 현금으로 지불. 과금은 전력소비량이 아닌 사용시간을 기준)하는 형태이다.⁶⁾

• 아프리카 오프그리드 에너지 시장의 리더 M-Kopa

M-Kopa는 케냐 나이로비에 본사를 둔 오프그리드 에너지 시장의 선두주자로, 기본적인 페이고 모델을 가지고 있다. 2017년 기준 5개국, 60만 가구가 M-Kopa의 서비스를 사용하고 있고, 월 가입자당평균매출(Average Revenue Per User, ARPU)은 \$15이며, 마이너스 신용을 기록하는 고객은 전체의 8% 미만이다. 매일 약 72,000건의 모바일 머니 거래를 발생시키고 있으며(케냐 모바일 거래량 3위), 통신사 파트너를 대신하여 데이터도 판매하고 있다.⁷⁾

M-Kopa는 다양한 태양광 패널 패키지를 선보이고 있다. 예시로 'IV Solar Home

5) Kotra해외시장뉴스(2020.3.9.)

6) 한국환경산업기술원(2016)

7) M-KOPA(2018)



System'에는 8와트의 태양광 패널, 컨트롤 유닛, 그리고 3개의 저에너지 LED 전구(이중 한 개는 휴대 가능한 충전식 손전등), 충전 가능한 라디오가 포함되어 있다. 컨트롤 유닛에는 USB포트가 있어 휴대전화를 충전할 수 있다. 패키지에 따라 내용의 구성물이 달라지며 업그레이드 패키지에는 더욱 강력한 태양광 패널 및 TV도 포함될 수 있다.

고객들은 처음 보증금 형식으로 \$35를 지불하여 시스템을 획득하고 모바일 머니 시스템인 M-Pesa를 통해 1년간 매일 43센트 정도의 요금을 지불하게 된다. 1년 후 보증금을 완납 했을 때 해당 패키지 킷은 구매자의 소유가 된다.





M-Kopa가 혁신적인 이유는 이미 사용 가능한 기술인 태양열 생성, 저에너지 LED, IoT(M-Kopa 컨트롤 유닛에 내재되어 있는 SIM카드)를 패키지로 한데 모아 모바일 결제 시스템(M-Pesa)과 결합하여 사회문제에 대한 해결책을 제시한 데 있다.⁸⁾

• 기타 오프그리드 테크 관련 스타트업

〈표 2〉 아프리카 오프그리드 테크 관련 스타트업 예시

스타트업(주요시장)	설명
<p>Resource Energy (나이지리아)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 오프그리드 스타트업 (2015년 설립) • 총 펀딩 규모: \$26.8백만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 A) - 주요 투자자는 CRE VC, Omldyar Network 등 • 직원 51-100명 규모 • 현재 나이지리아의 6개 주 및 나이지리아 최대 규모 시장인 Sabon Gari 시장에 오프그리드 에너지를 제공 중. 최근 주거지역에서 좀 더 대규모인 도심지역 시장(노점 바자르, 시장 등)으로 사업 포커스를 옮겨가고 있으며 금년 안에 100개의 시장을 추가적으로 확보할 예정. 2017년에는 에너지를 소유하기보다는 사용비용을 지불하는 구독 기반의 모델인 Power-as-a-Service(PaaS)의 제공을 시작하였음
<p>BBOX (케냐)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 오프그리드 스타트업 (2010년설립) • 총 펀딩 규모: \$165백만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 D) - 최근 일본의 Mitsubishi로부터 \$50백만의 투자를 유치한 바 있음 • 직원 101-250명 규모 • 약 20만 개의 가정용 태양에너지 시스템을 설치했고, 대부분은 커피나 바닐라 원두 생산 농부들을 대상으로 함. 페이그 시스템과 모바일 머니를 사용하여 아프리카 12개국에 서비스를 제공 중이며 아시아(파키스탄) 등으로 사업을 확대할 계획임

8) Forbes(2016.1.28.)

스타트업(주요시장)	설명
<p>Peg Africa (가나)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 오프그리드 태양에너지 스타트업 (2013년 설립) • 총 펀딩 규모 \$56.5백만 (마지막 펀딩 타입: 부채조달) • 직원 101-250 명 규모 • 가나 아크라에 본사를 두고 서아프리카 지역(가나, 코트디부아르, 세네갈 등)에 집중적으로 페이고 태양 에너지 서비스를 제공, 6만 가구 이상이 서비스를 받고 있음
<p>The Sun Exchange (남아공)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 태양에너지 거래 시장 (2015년 설립) - 개인이 태양전지를 구매한 후, 해당 태양전지를 The Sun Exchange를 통해 병원, 공장, 학교 및 기타 최종사용자에게 임대하여 패시브 인컴(Passive income)을 취득할 수 있는 비즈니스 모델. 크라우드 펀딩과 비슷하여 crowd-sale이라고 할 수 있으며, The Sun Exchange가 태양광 기기 임대, 수입의 수급 등을 모두 처리해 주고 있음 • 총 펀딩 규모 \$3.7백만 (마지막 펀딩 타입: 지분투자형 크라우드 펀딩) • 직원 1-10명 규모
<p>Mobisol (동아프리카)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 오프그리드 스타트업 (2011년 설립) • 직원 501-1,000명 규모 • 독일의 스타트업으로 Mobisol은 탄자니아, 르완다, 케냐 등 동아프리카 지역 50만 가구에 태양열 전기를 공급 중 • 2019년 10월 프랑스의 Engie에 인수되어 미니 그리드 사업 영역을 더욱 확장하고 있음
<p>D.Light (아프리카 전역)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 대체에너지 스타트업 (2007년 설립) • 총 펀딩 규모는 \$197백만 (마지막 펀딩 타입: 벤처) • 직원 251-500명 규모 • 미국 기반 스타트업으로 D.Light는 동아프리카, 서아프리카뿐만 아니라 인도, 동남아시아 및 미국에도 서비스를 제공 중. 현재까지 65백만 명이 D.light의 상품을 사용하였으며 2020년에는 사용자 100백만 명을 달성할 목표임

자료: Cruchbase, Techcrunch(2019.12.18.), pv-magazine (2019.9.3.), 각 스타트업 홈페이지 참고 저자 작성

다. 전자상거래(E-commerce)

아프리카의 시장은 분산/파편화가 심하며 물류 인프라의 부족으로 소비자가 다양한 상품 선택권 갖기 어렵다. 하지만, 인터넷 보급률이 증가하면서 전자상거래라는 개념이 등장했고, 아프리카 전역에서도 온라인쇼핑이 큰 인기를 끌고 있다. 맥킨지의 예측에 의하면 2025년까지 아프리카의 전자상거래 지출액은 약 \$750억에 달할 것이라고 내다보고 있고

가까운 미래에 휴대기기를 이용하는 아프리카의 중산층 고객은 수천만에 달할 것이다. 상대적으로 규제가 자유로운 아프리카 업체들은 드론 배송을 더 빨리 도입할 가능성도 있으며 아프리카 도시 기반 시설이 취약하다는 현실을 고려했을 때 그 장점이 크다고 볼 수 있다.⁹⁾ 아프리카 인구 10억 명 중, 인터넷 사용자의 비율은 아직 40% 정도 수준에 머물고 있고, 이 중에서도 모바일 결제가 아닌 현금에 의존하는 사람도 많다. 물류 및 주소 시스템이 잘 구축되어 있지 않아 배송에 어려움도 크지만 다양한 스타트업들이 등장하면서 이러한 문제를 해결해 나가고 있다. 예측치에 따르면 2019년 아프리카의 e-commerce 관련 스타트업은 약 264개에 달한다.¹⁰⁾

● **아프리카의 대표 온라인스토어 Jumia**

2012년, 나이지리아에서 아프리카 전자상거래 플랫폼인 주미아(Jumia)가 탄생했다. 이후 4년 만에 Jumia는 아프리카의 Amazon이라고 불리우며 아프리카 전자상거래의 선두주자가 되었다. 현재 12개가 넘는 아프리카 국가에서 영업 중이며 Jumia의 모회사인 Africa Internet Group은 2015년 골드만삭스로부터 \$300백만의 투자를 유치한 경험도 있다. 오늘날 Jumia는 5만 개 이상의 아프리카 현지 회사 및 개인사업자들과 파트너를 맺고 있으며 3,000명 이상의 직접고용을 창출하고 있다.

아프리카에서 e-commerce가 겪는 여러 장애물을 뛰어넘기 위해 Jumia는 다양한 전략을 사용하였다.

첫째, 물류 문제를 해결하기 위해, 물류 파트너와의 제휴가 아닌 자체 배달 트럭을 사용한 물류 시스템을 구축하였다. 오늘날, Jumia의 물류차량은 DHL보다 규모가 크고 12개 국가에 배달 네트워크를 보유하고 있다.

둘째, 온라인 결제에 대한 신뢰가 높지 않은 아프리카 소비자들의 정서에 맞춰 배달 시 지불 옵션이 존재한다. 아프리카 성인의 65%가 은행 계좌를 보유하지 않는다는 현실을 고려하여 물건 배달 시 배달원에게 직접 값을 지불할 수 있다. 또한, 은행거래 이외에 모

9) 제이크 브라이트(2016)

10) World Economic Forum(2019.09.03.)

바일 결제도 도입하였다.

셋째, 아프리카 국가들은 유통 네트워크가 부족하다. 나이지리아의 수도 라고스의 경우 인구가 2천만 명인데 반해 물건을 구매할 수 있는 쇼핑몰은 고작 몇 개에 불과하다. 이에 Jumia는 소비자에게 더 많은 상품 초이스를 제공하기 위해서 현지 및 해외 파트너들과 협업하여 아프리카 시장에 진출을 희망하는 브랜드들의 재고 및 배달을 모두 처리해 주는 창구 역할을 도맡게 되었다.

넷째, ‘모바일 주간(Mobile Week)’라는 온라인 이벤트를 런칭하여 브랜드 인지도를 제고하는 노력을 하였다. 대형 휴대폰 브랜드 등의 할인 행사를 프로모션 하여 나이지리아의 여느 대형마켓보다도 더 많은 수의 휴대전화를 판매한 바 있다.¹¹⁾

한편, Jumia는 지난 2019년 4월 뉴욕증권거래소에 아프리카 유니콘 기업으로 상장되어 한때 주당 \$50까지 거래되었으나, 현재는 주당 \$6 아래로 하락하였다. 또한, 2019년 말에는 탄자니아, 카메룬, 르완다에서 플랫폼을 급격히 철수하게 되는 등 하락세를 보이고 있다. 전문가들은 아프리카 내 e-commerce 전망이 더욱 나빠질 것으로 예측하고 있는데 이는, 소비자 신뢰 부족, 디지털 및 물리적 인프라 부족과 낮은 구매력과 같은 복합적인 이유에 기인한다고 볼 수 있다.¹²⁾

Jumia는 이러한 어려움을 극복하고 저소득층, 벽촌 지역까지 고객층을 확장하기 위해 마을 대표 판매원을 지정하여 직접 가정을 방문하면서 주문을 받는 등 현지 사정을 고려한 다양한 방법을 강구하고 있다.

11) GoGlobal(2016.06.28.)

12) DW(2019.12.14.)

• 기타 e-commerce 관련 스타트업

〈표 3〉 아프리카의 e-commerce 관련 스타트업 예시




스타트업(주요시장)	설명
<p>Konga (나이지리아)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 온라인 쇼핑 (2012년 설립) - 초기에는 나이지리아의 유일한 유아, 미용, 개인 위생 용품 등을 판매하는 온라인 스토어였으나 사업영역을 확장하여 현재는 나이지리아의 대표적 온라인 리테일 스토어 중 하나가 됨 • 총 펀딩 규모 \$79.5백만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 C) • 직원 501-1,000명 규모 • Zinox Technologies가 인수하였음
<p>Jiji (나이지리아)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 온라인 쇼핑(2014년 설립) - 우간다, 나이지리아, 탄자니아, 케냐 등에서 영업. eBay와 크레이그리스트의 결합체와 비슷한 형식임 • 총 펀딩 규모 \$21백만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 C) - 주요 투자자는 Knuru Capital 등 • 직원 501-1,000명 규모 • 2018년에 2백만 건의 리스팅과, 8백만 명의 사용자에 도달 • Jiji의 탑3 수입원인 리스팅은 차량, 부동산, 전자기기 (휴대폰)임. Jiji는 자동 및 수동 인증 프로세스를 통해 사기 건수를 1% 미만으로 유지하고 있음
<p>Skygarden (케냐)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Software-as-a-service(SaaS) e-commerce 플랫폼(2015년 설립) - 소기업이나 개인사업자들이 쉽게 본인의 상품을 거래할 수 있게 해주는 온라인 마켓 • 총 펀딩 \$1.8백만 (마지막 펀딩 타입: 벤처) • 직원 11-50명 규모 • 역사적으로 큰 기업들만 전자상거래에 접근할 수 있었고, 작은 기업들은 스스로 웹사이트를 구축할 역량이 부족했기 때문에 쉽게 소외되었음. Skygarden은 인터넷 상에서의 사업을 손쉽게 만들어 컴퓨터 없이 스마트폰과 앱만 있다면 사업자가 물품을 올릴 수 있고, 자체적인 배송 네트워크를 사용하여 판매자에게는 비용을 청구하지 않고 있음
<p>Zando (남아공)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 온라인 패션 스토어 (2011년 설립) - Rocket Internet AG에 의해 설립되었으며 500개가 넘는 국내 및 해외 브랜드(신발, 의류, 가정용품, 화장품 등)를 판매하고 있음 • 총 펀딩 규모 20백만 유로 (마지막 펀딩 타입: 벤처) • 직원 101-250명 규모
<p>Wakanow (나이지리아)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 온라인 여행사 (2008년 설립) - 항공권 예매, 호텔 예약, 비자, 공항 픽업 등 아프리카의 원스톱 온라인 여행사 • 총 펀딩 규모 \$40백만 (마지막 펀딩 타입: 사모펀드) • 직원 251-500명 규모





자료: Crunchbase, Disrupt Africa(2018.2.6.), 각 스타트업 홈페이지 참고 저자작성

라. 기타

핀테크, 오프그리드, 전자상거래 영역 외에도 아프리카에서 많은 투자를 유치하며 성장하고 있는 스타트업은 다양한 기업 및 개인 서비스에 ICT 기술을 융합한 형태이다. 헬스 테크(healthtech), 에듀테크(edtech), 공유경제(shared economy), 연결성(connectivity) 등 온라인 및 모바일을 통해 기업 및 개인에게 다양한 IT기반 서비스를 제공하여 비교적 성공적이라고 평가받고 있는 테크 스타트업들을 살펴보면 다음과 같다.

〈표 4〉 아프리카의 테크 스타트업 예시

스타트업(주요시장)	설명
<p>Andela (나이지리아)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 인재 아웃소싱 (2014년 설립) - 아프리카에서 소프트웨어 개발 인력을 선발 및 교육하여 글로벌 IT기업에 연결해 주는 인재 아웃소싱 스타트업. 세계적인 테크 인력 부족에 대한 솔루션을 제공 • 총 펀딩 규모 \$181백만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 D) - 2019년 1월 시리즈 D 라운드 펀딩으로 \$1억을 유치하면서 유망한 스타트업으로 떠오름 • 직원 1,001-5,000명 규모 • 2019년 안델라에는 1,000명이 넘는 개발자들이 세계의 200개가 넘는 회사와 업무. 처음 안델라는 특히 'Chan Zuckerberg Initiative'으로부터 펀딩을 받으며 주목을 받기 시작. 본사는 미국 뉴욕에 있으며 나이지리아 외 케냐, 우간다, 르완다 등으로 진출. 2019년 후반 안델라는 회사 경영 방침을 전면적으로 변경하면서 주니어 개발자들을 대거 해고하고 시니어 개발자들을 고용. 아프리카의 인재를 처음부터 양성한다는 회사의 미션에서 완전히 벗어나 큰 이슈가 되었음. 회사의 타겟 고객이 아프리카의 기업보다는 포춘 500 회사들이기 때문에, 고객의 니즈에 맞추어 방침을 변경한 것으로 알려져 있음
<p>MeQasa (가나)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 부동산 중개 플랫폼 (2013년 설립) - 집주인, 중개인, 부동산 산업 전문가에게 무료로 서비스를 제공하여 잠재적 세입자, 바이어를 쉽고 빠르게 찾아낼 수 있게 해주는 플랫폼. 수천 개의 매물을 임대 혹은 매매로 리스팅 하고(거주 및 상업용도), 신뢰할 수 있는 부동산 중개인과 진지하게 매물을 찾고 있는 소비자 간의 매칭을 통해 매물에 대한 세부 정보를 제공 • 총 펀딩 규모 \$50만 (마지막 펀딩 타입: 시드) • 직원 11-50명 규모 • 현재 가나 소재이나 동 모델을 복제하여 아프리카 전역에 확장할 계획
<p>Sliide Airtime (나이지리아)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 모바일 광고/마케팅 (2013년 설립) - 뉴스나 브랜드 콘텐츠가 사용자의 모바일 기기 락스크린(lock screen)에 노출되는 대신 사용자에게는 무료로 모바일 브라우징 데이터 제공. Sliide Airtime의 진짜 고객은 어플리케이션의 유저가 아닌 해당 사이트에 광고를 올리는 광고주들이라 볼 수 있음. 광고 수입의 65% 정도를 사용자들을 위한 모바일 데이터 구매에 지출하고 있음 • 총 펀딩 규모 £325,000 (마지막 펀딩 타입: 시드) • 직원 11-50명 규모 • 현재 나이지리아에서 매우 인기 있는 앱이며 아프리카 및 아시아에도 확장 계획이 있음. 2017년 Mobile World Congress에서 가장 혁신적인 앱으로 꼽히기도 하였음

스타트업(주요시장)	설명
<p>Vconnect (나이지리아)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 서비스 매칭 플랫폼 (2011년 설립) - 컨슈머와 다양한 서비스 제공자들을 매칭해주는 플랫폼 Mplify Ltd에 인수됨 (2018.8.16.) 직원 51-100명 규모 인구가 많은 나이지리아에는 기초적인 인프라가 잘 구축되어 있지 않고, 시장이 분산되어 있어 단순히 배관공 혹은 지붕을 수리할 사람을 찾는 것도 쉽지 않음. 이러한 서비스에 대한 구인만 해도 평균적으로 5일 정도의 시간이 소비되며, 추가적으로 서비스 불만족, 혹은 비싼 비용 등의 리스크를 함께 지게 됨. VConnect 플랫폼을 활용하면 수일이 걸리는 이 프로세스가 몇 분 안에 매칭으로 해결 가능. 현재 100개가 넘는 서비스 리스팅(수리, 관리, 집이나 사무실 환경 개선, 이벤트 개최, 엔터테인먼트, 개인 서비스, 비즈니스 서비스, 로지스틱스 등)이 있음
<p>Lori systems (케냐)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 온디맨드 트럭 로지스틱스 플랫폼 (2016년 설립) - 우버와 비슷한 시스템으로 운전기사와 물류 서비스가 필요한 상인들의 네트워크를 코디네이션 해주는 서비스 총 펀딩 규모 \$36.2백만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 A) 직원 51-100명 규모 아프리카에서는 매년 \$180십억 정도의 비용이 물류에 쓰이고 있음. 이는 비용의 75% 정도가 로지스틱에 드는 비용이라는 뜻(미국의 경우 6%). 이러한 비효율을 해결하기 위한 방법으로 Lori systems는 물류와 교통을 효율적으로 연결해주는 역할을 하고 있음. 2017년 처음 서비스를 런칭한 후로 30%의 CMGE(Compound Monthly Growth Rate, 월평균복합성장률)를 보이고 있음
<p>Kobo360 (나이지리아)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 디지털 로지스틱스 플랫폼 (2017년 설립) - 'End-to-end 물류' 서비스. 물류 주인, 트럭 소지자, 운전자, 물류 수취인까지 효율적인 공급 체인 프레임워크를 구축. 빅데이터와 기술을 활용하여 물류의 파편화를 줄이고 있음. Kobo는 상품의 배달 중 360도 가시성과 투명성을 제공 중 총 펀딩 규모 \$37.3백만 (마지막 펀딩 시리즈 A) - 투자자 골드만삭스 등 직원 101-250명 규모 Uber와 같이 트럭 운전자와 물류 서비스가 필요한 회사들을 연결해 주는 앱. 최근 골드만삭스로 받은 펀딩을 통해 10개의 새로운 국가로 사업을 확대할 계획. 2019년 기준 1만 명이 넘는 드라이버와 트럭이 운영 중. 대표적 클라이언트로는 Honeywell, Olam, Unilever, Dangote, DHL 등이 있음
<p>Sendy (케냐)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 배달 플랫폼 (2014년 설립) - 온디맨드(on-demand) B2B 도어-투-도어 배달 플랫폼으로 기업 클라이언트와 배달 기사들을 연결해 주는 기능을 함. Unilever, Maersk, Safaricom, Jumia 등에 화물 배달 서비스를 제공하고 있으며 고객은 Sendy의 플랫폼에서 스케줄링, 트래킹, 결제 등 모든 것이 가능 총 펀딩 규모 \$27.5백만(마지막 펀딩 타입: 시리즈 B) 직원 101-250명 규모

스타트업(주요시장)	설명
<p>Tupuca (앙골라)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 음식 배달 (2015년 설립) - 앙골라의 첫 번째 올인원(all-in-one) 음식 배달 플랫폼으로 온디맨드로 어떤 음식이든 주문(포장 혹은 배달) 가능 총 펀딩 규모 \$54만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 A) 직원 101-250명 규모 2017년~2018년 1년 사이에 한 달에 주문 400건에서 8,000건으로 증가. 2018년 말에는 3만건 정도였으며, 약국 및 장보기 서비스 등도 추가될 예정
<p>mPharma (가나)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 헬스테크 (2013년 설립) - 약국 및 의약 도매 서플라이어 등의 처방약 재고를 관리하는 서비스를 제공하며 최근 동아프리카 시장에도 진입 총 펀딩 규모 \$25.1백만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 B) 직원 11-50명 규모 최근 mPharma는 2019년에 케냐에서 2번째 규모의 약국 체인인 Halton을 인수(\$5백만 추정)함. 이번 인수를 통해 20개의 Halton 스토어가 mPharma의 포트폴리오에 추가되었으며 최근 시리즈 B펀딩(4DX 벤처(VC) 펀딩)을 성공적으로 유치하면서 인수가 추진됨
<p>CarePay (케냐)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 헬스테크 (2015년 설립) - 2015년 케냐에서 Safaricom 과의 파트너십으로 설립된 모바일 헬스 데이터 및 결제 플랫폼. 환자, 의료 서비스 제공자 등이 거래(진료비, 보험 등)를 빠르고 최소한의 비용으로 할 수 있도록 도와주는 스타트업 총 펀딩 규모 \$45.2백만 (마지막 펀딩 타입: Grant) 직원 101-250명 규모 최근 시리즈 A펀딩으로 \$44.9백만의 투자를 유치함 - Elma Investments, IFHA가 주요 투자자임. 시리즈 A 펀딩으로는 아프리카에서 최대 규모인 것으로 알려져 있음. 동 펀딩을 통해 CarePay는 탄자니아와 나이지리아 시장으로의 확대할 예정
<p>Life Q (남아공)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 헬스테크 (2014년 설립) - 과학기술 및 애널리틱을 활용하여 사람의 몸이 어떻게 작동하는지 이해하고 이에 대한 정보를 개인 고객 및 피트니스/웰니스 디바이스 회사, 인슈어테크, 헬스테크 회사, 보험사, 재보험사, 의사, 연구진 등에게 제공하는 디지털 헬스 스타트업 총 펀딩 규모 알 수 없음 (마지막 펀딩 타입: 시드 투자 - 마지막 시드 라운드: \$3.9백만) 직원 51-100명 규모
<p>GetSmarter (남아공)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 에드테크 (2008년 설립) - 세계 선진 대학들과의 파트너를 통해 프리미엄 온라인 단과과정 수업을 제공하는 에드 테크 스타트업 총 펀딩 규모 ZAR 70.8백만 (마지막 펀딩 타입: 벤처) - 2U Inc.에게 인수됨 직원 251-500명 규모

스타트업(주요시장)	설명
<p data-bbox="308 352 387 409">Wefarm (케냐)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 농업 정보 공유 플랫폼(2015년 설립) - 농부와 농부를 이어주는 세계에서 가장 큰 P2P 디지털 농업 지식공유 네트워크. 소규모 농부들 위주인 Wefarm 사용자들은 SMS나 온라인으로 농작과 관련된 질문을 올릴 수 있고, 몇 분 안에 다른 농업 관계자들로부터 도움이 될 만한 답변을 들을 수 있음. 인터넷 접근이 어려운 시골에 거주하는 농부들도 정보를 얻을 수 있는 지식 클라우드 소싱 • 총 펀딩 규모 \$21.7백만 (마지막 펀딩 타입: Grant) • 직원 51-100명 규모
<p data-bbox="283 661 412 717">Twiga Foods (케냐)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • B2B 식품 온라인마켓 플랫폼(2013년 설립) - 농부 및 식품 제조업체들을 위한 온라인 마켓으로 공정한 가격에 농부/식품제조업자들을 도심지역의 벤더, 키오스크들과 연결해 주는 역할을 함. 모바일 기반의 현금 없는 거래를 하고 있으며 소규모 및 중간 규모의 벤더들을 고객으로 두고 있음 • 총 펀딩 규모 \$67.1백만 (마지막 펀딩 타입: 벤처) • 직원 251-500명 규모
<p data-bbox="293 957 402 1014">Sokowatch (케냐)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • B2B e-commerce 스타트업 (2013년 설립) - 아프리카에서는 10백만 개가 넘는 비공식 소규모 리테일 가게들이 \$180십억 가치 이상의 상품을 판매하고 있으나, 빈번한 재고 문제를 겪고 있음. Sokowatch는 재고상품을 SMS나 모바일 앱을 통해 언제 어디서나 주문하고 당일 무료 배달 받을 수 있는 온디맨드 재고 관리 플랫폼 서비스임. 뿐만 아니라, 과거 구매 이력 데이터를 바탕으로 비공식 사업자들은 통상적으로 접근할 수 없는 신용 및 금융 서비스도 제공하고 있음 • 총 펀딩 규모: \$18.5백만(마지막 펀딩 타입: 시리즈 A) • 직원 51-100명 규모
<p data-bbox="274 1231 427 1288">Africa's talking (케냐)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 모바일 솔루션, API (2010년 설립) - 안정적 양방(two way) SMS, 음성 및 USSD(Unstructured Supplementary Services Data) 기능을 통합적으로 제공하는 모바일 솔루션 기업 • 총 펀딩 규모 \$8.6백만 (마지막 펀딩 타입: 시리즈 A) - 투자자는 Orange Digital Ventures, IFC Venture Capital Group 등이 있음 • 직원 11-50명 규모

자료: Crunchbase, Techcrunch(2019.11.9.), Digest Africa(2019.7.17.), technext.ng(2019.5.16.), Alex Mitchell(2018.10.19.), multilocal(2019.2.11.), ventureburn(2018.4.20.), Waystocap(2019), Contentfly(2019.1.3.), 각 스타트업 홈페이지 참고 저자작성

3. 결어

본고에서 살펴본 바와 같이 아프리카의 스타트업은 다양한 결핍과 사회문제를 ICT 등 최신 기술을 결합하여 해결하는 방식으로 발전해 왔다. 사회적 필요와 시장이 확실한 분야의 스타트업들이 성공적으로 자리를 잡아 오고 있는 것으로 보인다.

하지만, 아직까지도 아프리카에서 ICT 기반 스타트업의 발전을 저해하는 기초적인 문제점들이 있다. 첫째, 인프라 및 인터넷 환경이다. GSMA Mobile Economy Report 2019에 따르면 사하라이남 아프리카에서 4G 네트워크가 영향력을 갖추게 되기까지는 아직 5년 정도의 시간이 더 필요하다. 안정적인 인터넷의 구동을 위해서는 전기 공급이 필수적이지만, 아프리카는 고질적으로 정전 문제를 겪고 있기도 하다. 그뿐만 아니라, 정치적인 이유로 인터넷의 섣다운 현상도 잦기 때문에, 물리적 인프라 문제를 기본적으로 해결해 나가야한다. 동시에, ICT 및 스타트업 환경의 개선을 위한 지속적인 제도적 지원도 필요하다. 좋은 예로 최근 케냐는 새롭게 데이터 보호법(EU의 General Data Protection Regulation 준수)을 도입하기도 하였다.

ICT 스타트업이 겪는 또 하나의 어려움은 인재의 유치이다. 특히, ICT 기반의 스타트업은 숙련된 개발자, 엔지니어 등이 필요하다. 인재풀 확보를 위해서는, 하나의 성공사례를 키우는 것이 방법이 될 수 있다. Jumia를 예로 들면, 나이지리아의 Yaba에 본사가 설립되었고, 그 이후 수년간 주변으로 테크 인큐베이터 및 스타트업이 다수 생겨났다. 성공적인 스타트업의 존재는 오랫동안 지속되어 왔던 두뇌유출의 패턴을 종식 시키고 다양한 재능을 가진 나이지리아 청년들을 유치하는데 도움이 됐다. 해외에 나가 있던 인재와 외국인들에게도 매력적으로 보일 수 있다. 스타트업 성공사례로 인하여 인재풀의 확보가 가능해지면 새로운 스타트업이 지속적으로 탄생하고, 자연스럽게 더 많은 스타트업 지원(테크허브, 액셀러레이터, 펀딩 등)을 끌어들이는 선순환 구조도 창출될 수 있다.

아프리카 시장의 규모가 커질수록 아프리카 시장은 국내외 기업들에게도 매력적으로 다가올 것이다. 아프리카 지역 내에서는 이미 비슷한 서비스를 제공하는 스타트업들의 크

라우딩이 심화되고 있다. 또한 페이스북, 아마존, 알리바바 등 외국 기업들도 아프리카에 진출했다. 물리적 경계와 제약이 없는 인터넷의 환경적 특징 때문에 아프리카의 스타트업들은 언제든지 구글, 페이스북, 왓츠앱, 인스타그램과 같은 글로벌 대기업과의 경쟁에 노출될 수 있다. 특히, 세계적인 기술 강자인 Tencent나 구글 같은 경우, 더 많은 고객을 확보해 나가면서 데이터를 생성/축적하고 이를 통해 거의 0원에 가까운 한계비용으로 대규모로 스케일업할 수 있다. 이러한 글로벌 대기업의 존재는 아프리카 현지의 ICT 스타트업들에게는 큰 장벽으로 다가올 수 있을 것이다.

하지만, 물리적인 요소가 일부 포함되는 분야의 스타트업들은 여전히 성장 가능성이 클 수 있다. 아프리카의 e-commerce에서 알리바바나 아마존이 Jumia를 앞서지 못한 것은 오프라인 요소 때문이다. 예를 들어 Jumia는, 온라인에서 주문을 한 번도 해본 적 없는 사람들을 위해 “고객적응센터 (Customer Adoption Center)”라는 부티크 스타일의 부스를 마련했다. 부스 안에는 노트북, 태블릿 등이 구비되어 있고 고객은 회사 직원의 안내로 웹에서 직접 주문을 해 볼 수도 있다. Wifi로 연결된 태블릿을 들고 도어-투-도어로 다니는 세일즈 담당 직원도 있다.¹³⁾ 세일즈 성과가 좋은 직원은 그 동네 혹은 지역의 “캡틴”이 되는 제도이다. 아직도 많은 고객들이 현금 결제를 하기 때문에 배송이 완료되면 착불로 지불도 하고 있다. 또 다른 예로, 어그리테크(Agri-tech)는 농업협동조합이나 커뮤니티와 협업하여 농업 관련 데이터를 수집해야 한다. 이는 인터넷에서 전부 실행될 수 없기 때문에 오프라인 요소가 분명하다. 이와 같이 니치 분야에서의 확실한 로컬라이제이션(Localization) 전략을 세운다면 아프리카의 ICT 스타트업도 승산이 있을 것이라 판단된다.

또한, 이러한 글로벌 테크 자이언트들과 직접 경쟁하는 것이 아니라, 기존에 구축되어 있는 인프라를 활용하거나 다른 아이템과 결합하여 새로운 형태의 서비스를 제공하는 방식으로 니치를 찾아가야 할 것이다.

아프리카 테크 스타트업의 등장과 ICT 시장 확대는 우리나라의 스타트업 진출에도 시사하는 바가 있다. 아프리카에서의 비즈니스 혁신은 선진국에서는 자연스럽고 일반적으로

13) Modern Ghana(2018.11.27.)

여겨지는 것들을 새로운 방식으로 재조합하여 현지 사정에 맞게 제공하는 것도 해당한다. 따라서, 국내 스타트업 기업들이 개발하고 있는 혁신 기술의 현지화 등을 통해 우리 청년들도 아프리카 해외 창업이 가능하다. 실제로 아프리카 스타트업을 보면 설립자는 아프리카인이 아닌 해외의 출신이 경우가 아주 많다. 단, 이를 위해서는 한국이 보유한 혁신 기술을 아프리카의 형편에 맞게 현지화 및 적정기술화 시켜 그들의 니즈와 사회문제에 대한 해결책을 제시해 줄 수 있도록 해야 할 것이다. 또한, 현지의 글로벌 액셀러레이터 및 글로벌 기업들과의 협업을 통해 필요한 자원을 전략적으로 확보해 나가는 방법으로도 진출을 고려해 볼 수 있다.

참고문헌

- Kotra해외시장뉴스(2020.3.9.). “모잠비크 신재생에너지 시장을 주목하라”.
- Multilocal(2019.2.11.). “아프리카 스타트업 썬을 주목해야하는 이유”, Medium.com.
- 제이크 브라이트, 오브리 흐루비(2016), 『넥스트 아프리카』, 이영래(역), 서울:미래의창.
- 중앙시사매거진 (2018.05.14.), “[세계 핀테크산업이 주목하는 아프리카] 부족한 금융 인프라 핀테크 기술로 메워”.
- 한국환경산업기술원(2016). “2016 세계은행 독립형 태양광 발전 보고서”.
- Alex Mitchell(2018.10.19.), “Top 10 African Startups to Watch in 2019”, 2020.3.20. <https://blog.usejournal.com/top-10-african-startups-to-watch-in-2019-362ccec3075a>.
- CFAMedia(2019.2.15.), “Meet these 3 African Unicorn Startups”.
- Contentfly(2019.1.3.), “The State of Tech Startups in Africa”, 2020.3.20. <https://contentfly.co/blog/the-state-of-tech-startups-in-africa-2/>.
- Digest Africa(2019.7.17.), “These are the 8 topics that shaped Africa’s startup

- ecosystem in the first half of 2019”.
- _____ (2018.9.1.), “According to CB Insights, there are only 3 unicorns in Africa”.
- Disrupt Africa(2018.2.6), “Kenyan e-commerce startup Sky.Garden raises \$1.2m funding”.
- DW(2019.12.14.), “Online shopping in Africa: Somewhere between smartphones and paper catalogues.”
- Forbes(2016.1.28.), “How Kenya’s M-Kopa Brings Prepaid Solar Power to rural Africa”.
- GoGlobal(2016.06.28.). “How Jumia earned the position as the African Amazon in just 4 years”.
- GSMA(2019). “The Mobile Economy 2019.” GSMA.
- M-KOPA(2018). “M-KOPA Company Overview”, 2020.3.20.
<http://www.m-kopa.com/wp-content/uploads/2018/02/M-KOPA-and-Mobile-Money-Growth.pdf>
- Modern Ghana(2018.11.27.), "How eCommerce is Driving Selling to People Who Aren't Online".
- Partech(2020). “2019 Africa Tech Venture Capital Report”. Partech.
- pvmagazine(2019.9.3.), “Engie expands presence in Africa with acquisition of Mobisol”.
- Techcrunch(2020.3.9.), “Visa partners with Paga on payments and fintech for Africa and abroad”.
- _____ (2020.2.27.), “South African fintech startup Jumo raises second \$50M + VC round”.
- _____ (2020.1.21.), “African fintech firm Flutterwave raises \$35M, partners with Worldpay”.

- _____ (2019.12.18.), “Nigeria’s Rensource raises \$20M to power African markets by solar”.
- _____ (2019.11.9.), “African logistics startup Lori systems raises Series A led by Chinese investors”.
- _____ (2019.11.18.), “Opera’s Africa fintech startup OPay gains \$120M from Chinese investors”.
- _____ (2019.11.12.), “Nigeria’s Interswitch confirms \$1B valuation after Visa investment”.
- _____ (2018.8.28.), “Paystack, with ambitions to become the Stripe of Africa, raises \$8M from Visa, Tencent… and Stripe itself”.
- technext.ng(2019.5.16.), “Kenya based Carepay Gets \$45m Series A funding as it expands deeper into Nigeria”.
- Techpoint.africa(2020.2.26.), “Nigerian government approves \$268 million to support startups/MSMEs”.
- The Moguldom Nation(2019.5.2.), “10 African Tech Firms that could be Future Unicorns”.
- ventureburn(2018.4.20.), “Angolan capital’s traffic proves no headache for delivery startup Tupuca”.
- Waystopcap(2019), “10 Successful African Startups”.
- World Economic Forum(2019.09.03.), “8 ways to help African e-commerce fulfil its potential”.
- Yomi Kazeem(2018.12.26.). “The big tech and innovation trends in Africa for 2018”, Quartz Africa.

웹페이지

CB Insights - The Global Unicorn Club: (검색일: 2020. 2. 20),

<https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>

Crunchbase: (검색일: 2020. 2. 20), <https://www.crunchbase.com/>