



ケニアにおけるM&A

Mergers and Acquisitions Activity in Kenya

本ニュースレターは、主に日本の読者を対象に、アフリカ地域における法律上のピックについて概括的な情報提供を試みるものです。比較的短い内容の情報を定期的にお知らせすることにより、徐々に理解を深めていただく予定です。本号では、ケニアにおけるM&Aを採り上げます。

ケニアにおける M&A

1. ケニアにおける M&A の概要

ケニアでは近年、合併及び買収(以下「M&A」という。)が大幅に増加している。Mergermarket が発行した Deal Drivers Africa Report では、M&A 取引で最も人気のあるアフリカの国の 1 つとして、ケニアが挙げられている。さらに、新型コロナウイルス感染症の世界的流行が猛威を振るうまでは、近年、東アフリカにおける M&A が大幅に増加しており、ケニアでの取引が東アフリカでの M&A 市場の大半を占めていた。東アフリカ地域の経済成長は、依然としてサハラ以南のアフリカの経済成長の主要な推進力となっており、ケニアは同地域においてもっとも経済活動が活発な国である。

多くの新興国市場における場合と同様に、プライベートエクイティ主導の取引がケニアにおける M&A を活発化させる主要な要素の一つとなっている。近年は、銀行や金融サービス、TMT(テクノロジー・メディア・通信)、エネルギー、日用消費財及び不動産等の分野への投資を検討しているプライベートエクイティやベンチャーキャピタルからのケニアへの関心が高まっている。

ケニアでは、近年、金融サービスセクターにおいて M&A が最も活発に行われている。ケニアは、その先駆的な電子マネープラットフォームと携帯電話の高い普及率により、今もなお技術革新の中心地であり続けており、今後は情報通信とフィンテック領域での M&A の増加も期待される。

世界的に原油価格が安定していることから、ケニアにおいて石油が発見されれば、石油・ガスの探鉱に関するケニアへの関心を国内外からより多く呼び込むであろうと期待される。発見された石油の商用化の実現可能性の程度によっては、石油・ガスセクターで複数の取引が行われる可能性もある。

ケニアの確立したビジネス環境、堅固な法的・財政的枠組み及び具体的な指針を持った開発アジェンダは、この地域に関心を持つ外国投資家にとって魅力的な投資プラットフォームを提供しており、ケニアは、東アフリカにおけるプレゼンスを確立・強化していくための入口として機能し続けている。さらに、財政難に陥ったケニアの企業には、従前よりも多くの選択肢が用意されている。2015 年倒産法の下で域内での倒産法制が発展した結果、経営不振となった企業を救済するための新たな可能性が開かれた(破産手続やその他のスキーム・オブ・アレンジメントなど)。これらの手続においては、管財人が選任され、会社を継続企業として維持し、清算手続による場合よりも債権者にとってより良い結果が得られることを目指す。破産手続の申

立てが行われると、支払や法的手続の猶予期間が会社に対して与えられる。2015年倒産法は、任意整理手続についての広範な規定も設けており、会社が債権者と任意の取り決めを結ぶことにより再生を目指すこともできる。任意整理手続では、会社はリストラクチャリング、債権減額等の合意、M&A等、さまざまな方法を選択することが可能である。任意整理手続が実施されている期間中、会社は、支払や法的手続の猶予を裁判所に申請することができる。

また、ケニアは、企業結合規制に関する規則や基準値の改定も行っており、常に最良の実務に即した内容に維持している。例えば、ケニア競争庁(CAK)は、2019年競争(一般)規則(以下「競争一般規則」という。)により、小規模取引については企業結合の届出を免除した。地域における届出、特に COMESA(東南部アフリカ市場共同体)に関しては、より明確な規則も存在し、これにより、地域内での届出の重複が回避できる。競争一般規則は、2019年11月25日に施行された。

日本を始めとした各国は、アフリカにおける事業パートナーの多様化を追求しており、アフリカへの投資を推奨していると認識されている。日本における対アフリカ投資の2大セクターは鉱業と炭化水素(石油や天然ガスの主成分)であり、過去10年間の日本の対アフリカ輸出で最も重要なものは自動車であった。トヨタと日産は、アフリカ大陸全体において支配的な立場にあり、特に豊田通商は、2013年にCFAO社を買収して以来、アフリカ大陸での事業拡大に努めてきた。

アフリカにおける日本企業のM&Aは、他の先進国と比較すると活発ではなかったが、これに変化の兆しが現れている。2018年、ケニア政府は日本の国際協力機構(JICA)との間で、オルカリアI地熱発電所改修事業への投資のため、94百万米ドルの借款契約を締結した。投資金は、発電能力を合計51メガワット増加するために充てられる(オルカリアI発電所の発電ユニット1号機から3号機について、それぞれ17メガワットずつの増加)。

2. ケニアにおけるM&Aの法的枠組み

ケニアにおけるM&Aを規制する上で重要な役割を果たしている法律には、以下に列記するものがある。

- i. 競争法(ケニア法第504章)—ケニアにおけるM&Aを規制する重要な法律
- ii. 会社法(2015年ケニア法第17号)—ケニア国内の企業のための法的枠組みであり、買収のストラクチャリング及び資金調達を含むM&A取引のさまざまな側面に影響を与える
- iii. COMESA競争規則及び関連規則(条約に基づきケニアに適用される)
- iv. 上場会社に関して:資本市場法(ケニア法第485A章)及び2002年資本市場(公開買付及び合併)規則
- v. その他のセクター固有の法律及び税法・不動産関連法等

3. COVID-19がケニアにおけるM&Aに与える影響

2020年初頭、ケニアにおける銀行業を監督するケニア中央銀行は、2020年の同国の経済成長率について、2019年の5.8%から上昇して6.2%になると予測していた。その後、新型コロナウイルス感染症の世界的流行による混乱の結果、ケニア中央銀行は2020年の経済成長率の見通しを3.4%に引き下げた。McKinsey(経営コンサルティング会社)は、GDP成長率は1.9%に低下すると予測している。金融市場における先行きの不透明感や新型コロナウイルス感染症の事業・収益への影響等から、従業員の安全確保や企業の存続に向けた取り組みに重点が置かれ、M&Aは減速することが予想される。

新型コロナウイルス感染症の流行は世界の市場に大きな影響を与え、需要と供給の両方に悪影響を及ぼしている。パンデミックにより、一部の企業が財務的に困難な状況に陥り、他の企業と合併したり、他の企業に買収されたりしなければならなくなる可能性が生じている。

また、現在の形では生き残りが難しい企業によるリストラクチャリングや破綻事業の救済の申請が相次ぐことも予想される。

一方で、経営不振の状況にある企業は、魅力的な買収対象とも言える。そうした企業の株式や負債は、企業が直面している困難を反映した価格で取引されることが多く、企業は資本を調達するか、負債を返済するために、資産、事業又は有価証券を迅速に売却する必要に迫られる可能性がある。このような状況下では、「優良な」資産、事業又は証券であっても売却しなければならない場合があり、したがって、買い手は、魅力的な資産、事業又は有価証券を有利な価格で取得できるチャンスを得られる可能性があるため、M&A 取引の増加につながる可能性が高い。このような M&A 取引を実現するには、株式の購入、資産の売却、事業の売却、合併及び分割等複数の選択肢が存在するが、対象となる資産や会社の状況や買主候補のリスク選好に応じて、実際には株式の売却又は資産の売却の方法により行われることが多い。株式の売却は、他の手法と比較してより簡素・迅速に実施することができ、また、売主が対象企業の負債を移転することができるため、経営不振の状況にある売主にとって魅力的な手法である。一方、資産の売却は、対象企業の負債を買主から隔離することができることに加えて、買主が望む資産を選択することができるため、買主にとってより魅力的な手法である。

もつとも、このような状況で M&A 取引を行う場合には、買い手も売り手も、一般的な M&A 取引と比較してより多くの事項を、非常に短い時間で検討しなければならない。デューデリジェンスは、時間的な観点から大きな制約を受け、また、情報を開示する方法も工夫や調整が必要になると思われる。さらに、バーチャルデータルームの利用は不可避であり、バーチャルな現場視察やオンラインでのマネジメントインタビューも考えられるだろう。そして、対象となる企業は、企業価値評価に影響を与えるストレス耐性(ローン契約における財務制限条項を含む。)の観点から、より注意深く評価される必要がある。すなわち、株式譲渡契約又は事業譲渡契約は、対象企業の状況を踏まえて作成されなければならない、買主は自身の利益を保護するためにより強固な規定を置くことを目指す必要がある。具体的には、包括的な表明保証条項とともに、重大な悪影響が生じた際に契約関係から離脱できるようにする条項を設けることも考えられる。また、契約当事者は、価格調整、延払又はアーン・アウトに関する条項を規定することもできる。

混乱を緩和するため、世界中で前例のない政府・非政府による対応が行われているものの、パンデミックがもたらす正確な影響は不明である。このような状況が続く中で、世界中の企業がかつてないほどの重大な課題に直面することは間違いないものの、同時に必要なリソースと高いリスク管理能力を持つ企業にとっては取引の機会が生まれるとも言えるだろう。

4. ケニアにおける M&A 取引

ケニアの主要セクターにおいて最近実施された M&A 取引には以下のものがある。

I. 金融サービスセクター

米国企業である HID Corporation Ltd による De La Rue Kenya Limited (De La Rue PLC の子会社) の完全買収: De La Rue は、デビットカードやクレジットカード等のさまざまな機密性の高い文書の印刷事業や、行政の電子的な身分証明事業に注力している。

買収前、De La Rue PLC は財務的に非常に困難な状況にあった。同社は、2019 年 9 月 28 日までの 6 か月において 12.1 百万ポンド(15.9 億ケニア・シリング)の税引前損失を計上した(2018 年の同時期は、7.1 百万ポンド(934.64 百万ケニア・シリング)の利益を計上。)。De La Rue PLC によるケニア部門の売却は、同社の倒産回避のための再建計画の一部と言えよう。同社はまた、人件費の削減を含む再建計画の策定を急ピッチで進めている。

II. 銀行セクター

2019 年後半は、銀行セクターにおける大型案件が目立った。政府が金利に制限を設定したことから、多くの銀行の金利収益が減少し、そのために銀行は収益を維持する方法を模索せざるを得なくなった。これ以降、ケニアの銀行業界においては、過去 3 年間に取引が急増している。ケニア中央銀行は、危機を乗り切り、大規模なインフラ・プロジェクトに資金を提供し、適正な金利を提供することのできる、より大規模で強い耐性を持った機関をつくるため、M&A を通じた銀行セクターの統合を引き続き奨励している。銀行セクターにおける 2019 年の主要な事例は、以下のとおりである。

- i. **Kenya Commercial Bank(KCB)による National Bank of Kenya(NBK)の買収:**ケニア中央銀行は、銀行法に基づき、KCB Group による NBK の 100%買収を承認した。この買収によって、両機関の国内及び地域における法人、公共セクター及び小売フランチャイズの安定した基盤の活用による、両機関の強化が期待される。
- ii. **NIC Group PLC 及び Commercial Bank of Africa Limited の統合:**この取引により、NCBA Bank Kenya PLC として知られる、資産ベースでアフリカ最大となる銀行が設立された。ケニア中央銀行は 2019 年 9 月 30 日付で、この 2 つの銀行の統合を発表した。NCBA グループは、従来よりも中小規模の企業に目を向けており、ケニア及び東アフリカ地域における支店数の拡大を目指している。ケニア中央銀行によると、統合後の新会社は、東アフリカにおいて合わせて 9.9%の市場シェア及び 4000 万人以上の顧客基盤を持つことになる。
- iii. **Commercial International Bank による Mayfair Bank Limited の買収:**エジプトの上場企業である Commercial International Bank(以下「CIB」という。)は、Mayfair Bank Limited の経営支配権の取得を完了した。これはケニアの銀行セクターへの新規参入の最も新しい事例となる。エジプトの大手民間銀行の一つである CIB は、35 百万米ドルの資本出資により、ケニアの Mayfair Bank の株式の 51%を取得した。エジプトの銀行としては初のケニア市場進出である。これにより、ケニアとエジプトの貿易・投資上のつながりが強化される見込みである。CIB は、リテール、コーポレートバンキング及び貿易金融等の分野に注力して Mayfair Bank を拡大していく計画を立てており、最終的には、Mayfair をケニアと周辺諸国の貿易金融のハブにしたいと考えている。
- iv. **Access Bank PLC による Transnational Bank PLC の買収:**ケニア中央銀行は、2020 年 1 月付で、ナイジェリアの銀行である Access Bank PLC が、ケニアの Transnational Bank PLC の株式の 100%を取得することを承認した(買収対価は非公開)。この取引は、2020 年 7 月に完了している。Access Bank PLC のケニアの市場への参入は、同社の東アフリカ市場への参入の足掛かりとなる。

III. 石油セクター

石油セクターの下流部門では、**Rubis Energie SAS** が、元上場企業である **KenolKobil**(現在の Rubis Energy Kenya PLC)を買収した。Rubis Energie SAS は、石油、液化石油ガス、食品及び化学製品の貯蔵、流通及び販売を行うフランスの国際企業 Rubis SCA の子会社である。

この取引は株式公開買付けによるものであり、Rubis が KenolKobil の 100%の支配権を握ることになった。買収額は約 350 百万米ドルであり、同取引は、東・中央アフリカ地域への入り口であるケニア経済に対する信頼の表れである。

IV. リテールセクター

Adenia Partners(サハラ以南アフリカへの投資を行う PE 企業)は 2019 年、ケニアで 11 のスーパーマーケット・チェーン(ナイロビの近隣地域に 9 店舗、ナクルに 2 店舗)を運営する **Quick Mart Limited** の株式の過半数を取得したと発表した。この取引は、230 百万ユーロ規模の投資ファンドである Adenia Capital (IV) を通じて行われた。投資金は、近くて便利な場所における Quick Mart の店舗網を拡大し、小売業の国際的なベストプラクティスに沿った運営効率を強化するために活用される。

この取引はまた、2018 年に Adenia が買収したケニアの別のスーパーマーケット小売業者である Tumaini Self Service Limited と Quick Mart のその後の統合につながるものでもあった。現在 Quick Mart と Tumaini は合わせて 25 店の店舗網を持っており、統合後の事業体は店舗網ベースでケニアで 3 番目に大きい小売業者となる。そして、Adenia は統合後の会社の多数株主である。

V. 教育セクター

教育セクターでは、**Actus Equity** が、ケニアの子会社である Actus Education Holding AB (Actus Holding) を通じ、**Riara Group of Schools** の発行済株式総数の 22.32% を取得した。これにより Actus Holding が同企業の経営支配権を取得した。

VI. 日用消費財

インドの大手新興市場企業 Godrej Group の消費者製品部門である **Godrej Consumer Products Ltd** (GCPL) は、ケニアに拠点を置く **Canon Chemicals Ltd** の株式 25% を 15 億ケニア・シリングで取得すると発表した。この取引は、同社の完全所有子会社である Godrej East Africa Holdings を通じて行われた。Godrej Consumer Products Ltd は、新興市場における家庭用殺虫剤・ヘアケア製品の大手企業の 1 つである。Canon Chemicals Ltd は、消費財メーカーで、家庭用・パーソナルケア製品を製造・販売している。Godrej Group は、2016 年に Canon Chemicals Ltd の株式 75% を取得しており、今回の取引は、アフリカでの事業拡大に対する同社のコミットメントを示すものである。

VII. 再生可能エネルギーセクター

日本企業である住友商事は、**M-KOPA Holdings Limited** に出資した。M-KOPA は、先進的な従量課金制のプラットフォームを通じて、何百万もの人々に太陽光発電、情報、テクノロジー、金融や様々な機会を提供し、家庭や中小企業に貢献している。住友商事はこの投資を通じて、分散型電源関連の新規事業を立ち上げ、未電化地域の人々の生活水準向上に貢献することを目指している。住友商事は、同社が持つ発電所の建設・運営ノウハウを活かして M-KOPA のさらなる成長の手助けをし、より多くの人々に対する持続可能なクリーンエネルギーの提供に貢献していきたいと考えている。

VIII. テクノロジー

日本企業である **Kepple Africa Ventures** は、50 以上のアフリカのテクノロジースタートアップに出資している。同社はこれまで、ケニア、ナイジェリア、ガーナ、カメルーン等の国に投資してきた。Kepple は、アフリカと日本のスタートアップのエコシステムをリンクさせ、そのポートフォリオを構成する企業が追加の資金にアクセスできるよう支援している。Kepple は、ケニアにおいて、ロジスティクス、車両製造、健康プラットフォーム、e コマースプラットフォーム、音楽プラットフォーム及び支払プラットフォームに関わる企業に出資している。

こうした M&A 取引は、ケニアのビジネスが世界市場にとって魅力的であることを証明している。これらのインバウンド投資取引は、日本、米国、フランス及びインドから、グローバル市場、そしてアフリカ全体に向けられている。投資は減速しているものの、ケニアへのグローバル投資は継続するものと予想される。これは新型コロナウイルス感染症による企業価値の価格調整とケニアの長期的な成長見通しによるものである。

This newsletter is prepared to provide a general overview on legal update in Africa region focusing on readers in Japan. Our plan is to provide a short update periodically so that the readers can have a large picture gradually. In this issue, we discuss the mergers and acquisitions activity in Kenya.

Mergers and Acquisitions Activity in Kenya

1. Overview of Mergers and Acquisitions Activity in Kenya

Kenya has experienced a substantial increase in Mergers and Acquisitions (“M&A”) activity in recent years. The Deal Drivers Africa Report, published by Mergermarket, ranks Kenya among Africa’s most sought-after country for M&A transactions. Additionally, until the onslaught of the COVID-19 pandemic, M&A activity in the East Africa region had increased significantly in recent times, with Kenyan deals dominating the market. The East African regional economy (in which Kenya has the largest economy) continues to be a key driver for sub-Saharan Africa’s growth.

Like in many emerging markets, private equity-driven transactions are one of the main drivers of M&A activity in Kenya. In recent years, the country has seen an increase in interest from private equity and venture capital firms looking to invest in banking and financial services, TMT, energy, fast-moving consumer goods and real estate, among other sectors.

The most M&A activity in Kenya in recent years has been in the financial services sector. As Kenya remains a hub for technological innovation, with pioneering mobile money platforms and high mobile-phone penetration, increased activity in the telecoms and Fintech space is expected.

With global crude oil prices stabilising, oil discoveries in Kenya will hopefully attract more foreign interest in the country for exploration activities in oil and gas, both offshore and onshore. Depending on the commercial viability of the oil finds, there may be potential for multiple deals in the oil and gas sector.

Kenya's established business environment, robust legal and financial framework, and pillared development agenda provides an attractive investment platform for foreign investors with regional aspirations, and Kenya remains the gateway to establishing and growing an East African presence. In addition, Kenyan companies in financial distress now have more options than ever before. New possibilities for the rescue of ailing companies have opened up as a result of the development of local insolvency laws under the Insolvency Act, 2015. These include administration procedures and other schemes of arrangement. An administrator is appointed to maintain the company as a going concern and achieve a better result for the creditors than liquidation would achieve. During pendency of administration, there is a moratorium on insolvency and legal proceedings against the company. The Insolvency Act, 2015 has also made extensive provisions on voluntary arrangements under which the company can enter into voluntary arrangements with its creditors. This may take any number of options including company restructuring, compromises and mergers and acquisitions. During the period when the voluntary arrangement is in place, the company may apply to the court for a moratorium on insolvency and legal proceedings.

Kenya is also revising and refining its rules and thresholds in connection with merger control and conforming to best practices. Through the Competition (General) Rules 2019 ("**Rules**"), the Competition Authority of Kenya (CAK) has, for instance, introduced changes that have the effect of removing small business transactions from merger notification requirements altogether. There are also clearer rules around regional notifications, COMESA in particular. These have the benefit of potentially avoiding duplicate notifications in the region. The Rules became effective on 25 November 2019.

It is understood that countries like Japan are seeking to diversify the range of trade partners in Africa and encouraging investments in the continent. The two biggest sectors for Japanese investment in Africa are mining and hydrocarbons (being the main constituents of oil and natural gas). The most important Japanese exports to Africa over the past decade have been motor vehicles. Toyota and Nissan dominate throughout the continent. Toyota Tsusho in particular has sought to expand its footprint on the African continent since the acquisition of CFAO in 2013.

Whilst M&A activities involving Japanese firms in Africa have been more modest compared to other developed countries, there are signs that this will change. In 2018, the Kenyan Government signed a USD94-million loan agreement with the Japan International Cooperation Agency (JICA) for investment in the Olkaria I geothermal power plant rehabilitation project. The investment will be used to add a production capacity of 51 MW to the production units 1 through 3 of the Olkaria I plant, 17 MW each.

2. Legal Framework for M&A in Kenya

The following laws play an important role in providing for and regulating mergers and acquisitions in Kenya:

- i. The Competition Act (Chapter 504 of the laws of Kenya) – The key statute regulating mergers and acquisitions in Kenya.
- ii. The Companies Act (No. 17 of 2015, laws of Kenya) – the legal framework for companies in Kenya and has an impact on various corporate aspects of M&A transactions including the structuring and financing of acquisitions.
- iii. The COMESA Competition Regulations and related rules (applicable to Kenya under Treaty).
- iv. In relation to listed companies, the Capital Markets Act (Chapter 485A of the Laws of Kenya) and the Capital Markets (Takeovers and Mergers) Regulations, 2002.
- v. Other sector specific laws, and applicable tax, real estate laws etc.

3. Effects of COVID-19 on M&A in Kenya

At the start of 2020, the Central Bank of Kenya (“CBK”), the regulator of banking business in the country, projected that Kenya’s economy would grow by 6.2% in 2020, up from 5.8% in 2019. CBK has later revised this down to 3.4% as a result of the disruption caused by the global pandemic, COVID-19. McKinsey (a management consulting company) estimates that GDP growth will decline to 1.9%. Due to the uncertainty in the financial markets and the impact of COVID-19 on most business operations and revenues, M&A activities are expected to slow down with efforts being focused on ensuring safety of employees and survival of businesses.

The COVID-19 outbreak has had a significant impact on global markets, adversely affecting both demand and supply. The pandemic has meant that some corporations are in financial distress because of the crisis, and may have to merge with or be taken over by other firms.

We also expect there to be a wave of restructuring and business rescue applications by companies unable to survive in their present form.

Distressed companies are attractive acquisition targets. Their stock and their debt often trade at prices reflecting the difficulties they face, and they may be under pressure to sell assets, business or securities quickly to raise capital or pay down debt. Under such circumstance, even a “good” assets, business or securities may have to be sold. Accordingly, prospective acquirers may have an opportunity to acquire attractive assets, business or securities at a favourable price. This is likely to result in an increase in M&A transactions. Although there are multiple options to achieve such transactions such as share purchase, asset sale, business sale, merger, demerger and others, the transaction may be often structured as a share sale or an asset sale, depending on the conditions of the target assets and/or company together with risk appetite on the part of potential buyers. A share sale would be attractive to a distressed seller since it is simpler, faster and the seller is able to transfer liabilities in the target company. On the other hand, an asset sale may be more appealing from a buyer perspective since they can choose what assets they want in addition to isolating the buyer from liabilities of the target company.

Undertaking M&A transactions in a distressed market may however mean that buyers and sellers alike have more to consider than in a typical M&A transaction, and significantly less time to do so. The due diligence process would have a challenge of time pressure. Also the logistics of disclosure would have to be considered. A virtual data room would be inevitable and even a virtual site visit or an on-line management interview could be discussed. Potential targets will probably need to be assessed more carefully in terms of resilience (including financial covenants in a loan agreement), which impacts valuations. The share transfer or business transfer agreements will be structured to reflect the situation of the target and the purchasers will look to obtain more robust protections. These may be in the form of walkaway provisions on a material adverse change together with comprehensive indemnity and warranty provisions. The parties may also agree to price adjustment provision, deferred payment or earn-out mechanisms.

Notwithstanding the unprecedented government and non-governmental interventions around the world to mitigate disruption, the precise impacts of the pandemic are unknown. As it continues, businesses around the world will no doubt face significant and unprecedented challenges but opportunities will also emerge for those with the necessary resources and appetite for risk.

4. M&A Transactions in Kenya

Some recent M&A transactions across different key sectors in Kenya include:

I. Financial Services Sector

De La Rue Kenya Limited (a subsidiary of De La Rue PLC) wholly acquired by an American company, HID Corporation Ltd. De La Rue focuses on printing a wide range of security documents, such as debit and credit cards, and a wide range of electronic government identity solutions.

Prior to the merger, De La Rue PLC was in significant financial distress. It reported a £12.1-million (KSh1.59-billion) pre-tax loss for the six months prior to 28 September 2019, compared with a £7.1-million (KSh934.64-million) profit reported over the same period in 2018. De La Rue's sale of its Kenyan unit could be part of the British firm's restructuring plan to stay afloat. The firm is also fast tracking its restructuring plan, which includes a reduction in overhead costs.

II. Banking Sector

The latter part of 2019 was characterised by significant deals in the banking sector. Kenya's banking industry has had a flurry of deals in the last three years after the government capped interest rates, thereby hurting earnings for many banks and forcing them to look for ways to preserve earnings. The CBK continues to encourage consolidation in the banking sector through M&A in order to create bigger and more resilient institutions that can weather shocks, fund large infrastructure projects and charge affordable rates of interest. The highlights in the banking sector in 2019 were:

- i. **Kenya Commercial Bank (KCB) acquired the National Bank of Kenya (NBK):** CBK approved the 100% acquisition of NBK by KCB Group in terms of the Banking Act. The acquisition is expected to strengthen both institutions, leveraging their respective well-established domestic and regional corporate, public sector and retail franchises.
- ii. **Merger of NIC Group PLC and Commercial Bank of Africa Limited:** The acquisition led to the formation of one of the biggest banks in Africa based on assets, known as NCBA Bank Kenya PLC. CBK announced the merger of the two banks, effective September 30, 2019. The NCBA group seeks to open more branches in Kenya and the East Africa region as it eyes more small and medium sized businesses. CBK stated the merged entity will have a combined market share of 9.9% and a customer base of over 40-million people in East Africa.
- iii. **Commercial International Bank acquisition of Mayfair Bank Limited:** Egypt's public listed Commercial International Bank ("CIB") has concluded its acquisition of a controlling stake in Mayfair Bank Limited, making it the latest entrant into Kenya's banking sector. CIB, one of Egypt's leading private sector banks, has acquired a 51% stake in Kenya's Mayfair Bank by way of a USD35-million capital injection. It is the first Egyptian bank to venture into the Kenyan market. Its entry will strengthen the trade and investment ties between Kenya and Egypt. CIB plans to expand the bank by focusing on the retail segment, corporate banking and trade finance. It hopes to eventually turn Mayfair into a hub for trade finance in Kenya and the neighbouring countries.
- iv. **Access Bank PLC acquisition of Transnational Bank PLC:** In January 2020, the CBK agreed to allow Nigerian lender, Access Bank PLC to acquire a 100% stake in Kenya's Transnational Bank PLC, for an undisclosed amount. The transaction was concluded in July 2020. Access Bank's entry into the Kenyan market, is a gateway into East Africa.

III. Petroleum Sector

With respect to the down-stream petroleum space, **Rubis Energie SAS acquired previous stock exchange listed firm, KenolKobil** (now Rubis Energy Kenya PLC). Rubis Energie SAS is a subsidiary of Rubis SCA, a French international firm that deals in the storage, distribution and sale of petroleum, liquefied petroleum gas, food and chemical products.

The transaction was a public take-over and resulted in Rubis taking 100% control of KenolKobil. The deal value was approximately USD350-million. The deal is a vote of confidence in the Kenyan economy, which is a gateway into the East and Central Africa region.

IV. Retail Sector

Adenia Partners (a PE firm investing in Sub-Saharan Africa) in 2019 announced that it had completed a **majority investment in Quick Mart Limited**, which operates a chain of 11 supermarkets in Kenya, with nine stores located in neighbourhood estates in Nairobi, and another two stores in the town of Nakuru. The transaction had been structured through Adenia Capital (IV), a EUR230-million investment fund. The investment will be utilised to expand Quick Mart's store network in convenient neighbourhood locations, as well as strengthen operational efficiencies that are aligned to international retail best practices.

This transaction also paved the way for the subsequent merger of Quick Mart with Tumaini Self Service Limited, another supermarket retailer in Kenya that Adenia acquired in 2018. Quick Mart and Tumaini currently have a combined store network of 25 stores, making the merged entity the third largest retailer in Kenya by store network; thus, Adenia becomes the majority owner of the combined company.

V. Education Sector

Within the education sector, **Actus Equity**, acting through its Kenyan subsidiary Actus Education Holding AB (Actus Holding), acquired 22.32% of the issued share capital of the **Riara Group of Schools**, giving Actus Holding a controlling stake.

VI. Fast Moving Consumer Goods

Godrej Consumer Products Ltd (GCPL), the consumer arm of the larger Godrej Group, a leading emerging markets company from India, announced the acquisition of the balance 25% stake in Kenyan-based **Canon Chemicals Ltd** for Kshs1.5-billion. The deal was made through Godrej East Africa Holdings, which is its wholly owned subsidiary. Godrej Consumer Products Ltd ranks among the largest household insecticide and hair care players in emerging markets. Canon Chemicals Ltd is a manufacturer of consumer products. It manufactures and distributes home and personal care products. The Godrej Group had earlier acquired a 75% stake in Canon Chemicals Ltd in 2016. This deal reflects its commitment to scaling up throughout Africa.

VII. Renewable Energy Sector

The Japanese firm, **Sumitomo Corp.**, **invested in M-KOPA Holdings Limited**. M-KOPA empowers homes and small businesses through an advanced pay-as-you-go platform– unlocking solar, information, technology, finance and opportunity for millions of people. Through this investment, Sumitomo aims to launch a new business related to distributed power sources and contribute to improving the living standards of people inhabiting non-electrified areas. Sumitomo will help M-KOPA achieve further growth by capitalizing on its expertise in the construction and operation of power generation plants, contributing to the delivery of sustainable clean energy to more people.

VIII. Technology

The Japanese company **Kepple Africa Ventures** has invested in more than 50 African technology start-ups. The company has so far invested in countries including Kenya, Nigeria, Ghana and Cameroon. Kepple helps link the African and Japanese start-up ecosystems and helps its portfolio

companies access follow-on funding. In Kenya, Kepple has funded companies involved in logistics, vehicle manufacturing, health platform, ecommerce platform, music platform, and payments platform.

These M&A transactions highlight the attractiveness of Kenyan business to the global marketplace. These inbound investment transactions originate from Japan, the USA, France and India, into the global market, and throughout Africa. Even with a slowdown in activity, we expect to see the global investment into Kenya continue. This is due to price-adjustments of an enterprise value as a result of COVID-19 and the long-term growth prospects of Kenya.

このニュースレターは、ENSAfricaが英語にて作成し、アンダーソン・毛利・友常法律事務所が日本語に翻訳したものです。

This newsletter is prepared by ENSAfrica in English and translated into Japanese by Anderson Mori & Tomotsune.

より詳細な情報については、以下の担当者連絡先までご連絡ください。

【ENSAfrica】



Nigel Shaw

Managing Partner | Kenya

E: nshaw@ENSAfrica.com

T: +254 733 731 209



Binti Shah

Partner | Kenya

E: bshah@ENSAfrica.com

T: +254 733 731222



Mahesh Acharya

Partner | Kenya

E: macharya@ENSAfrica.com

T: +254 721 454 173



Amar Grewal-Thethy

Partner | Kenya

E: agrewal-thethy@ENSAfrica.com

T: +254 722 376 043

ENSAfrica | Africa's largest law firm

ENSAfrica is the largest law firm in Africa with the widest geographical spread across the continent.

Given our experiences with Japanese businesses, we have an excellent understanding of your needs when you wish to do business in Africa. We understand your desire for perfection, precision and efficiency. Our work ethos and standard is committed to such needs and is important in bridging the challenges for Japanese businesses seeking to grow in Africa.

What sets us apart from other law firms on the continent is our deep knowledge of the laws, customs, languages and cultures of African countries and people, which enables us to navigate local markets, thus ensuring your peace of mind and the success of your investment, no matter where in Africa you choose to do business.

As Africa's largest law firm, we have the unique advantage of being able to partner with more than 600 of our colleagues across the continent. We are therefore able to assist you quickly and seamlessly with all aspects of your matter, regardless of your business sectors and jurisdictions.

ENSafrica は、アフリカ大陸において最も広範な地域をカバーする、アフリカ最大の法律事務所です。

私たちは、日系企業との多くの案件における経験を通して、日系企業がアフリカでのビジネスを進める際のニーズへの理解を深めています。また、私たちは、日系企業が、完全性、正確性、効率性を重視していることも理解しています。私たちの業務における意志とその水準は、こうしたニーズに応えるものであり、アフリカでの成長を目指す日本企業の課題を解決する上で重要なものです。

私たちとアフリカ大陸の他の法律事務所との違いは、私たちがアフリカの国や人々の法律、慣習、言語、文化を熟知していることであり、これにより現地市場における正確な対応が可能です。そのため、皆様がアフリカのどの地域でビジネスをするとしても、安心と投資の成功を確実なものにすることができます。

アフリカ最大の法律事務所である私たちは、アフリカ大陸全体で 600 人を超える同僚たちと連携することができるという独自のメリットを有しています。これにより、私たちは、皆様の事業分野や法域にかかわらず、問題のあらゆる側面について迅速かつシームレスにご支援を提供することが可能です。

【アンダーソン・毛利・友常法律事務所】



角田 太郎

パートナー | 東京

Eメール: taro.tsunoda@amt-law.com

電話: 03-6775-1044



大河内 亮

パートナー | 東京

Eメール: ryo.okochi@amt-law.com

電話: 03-6775-1126

村上 沙織

アソシエイト | 東京

Eメール: saori.murakami@amt-law.com

電話: 03-6775-1469



浅井 耀介

アソシエイト | 東京

Eメール: yosuke.asai@amt-law.com

電話: 03-6775-1630

アフリカ地域は、全土においては 10 億を超える人口を擁しており、潜在的成長力の高さに関心を寄せる日系企業も多いところです。アンダーソン・毛利・友常法律事務所は、現地法律事務所との協力を通じて、アフリカにおける法務に関する知識・経験を集積し、日系企業の活動を支援しています。進出の際の合併組成や M&A はもちろん、進出後のコンプライアンス関連案件、競争法案件、税務案件、人事・労務案件、知財案件、紛争案件など、日本企業のアフリカ向け案件を幅広く取り扱っております。

【著書・論文等】

- ・「アフリカへの投資について(南アフリカとケニアを中心に)(JCA ジャーナル 2019 年 12 月)
- ・「アフリカ進出の法務ー南アフリカ、ケニアー」(機関誌「海外投融資」2018 年 11 月号)
- ・「ケニアへ進出する時に知っておきたい、外資規制と会社法」(BUSINESS LAWYERS(web) 2018 年 10 月)
- ・「新市場開拓の拠点 南アフリカの法制度(上)(下)」(月刊ビジネス法務 2015 年 4 月号・5 月号)

【セミナー・講演】

- ・「アフリカ進出の法務(南アフリカ・ケニア)」(2018年8月2日 Bowmans、一般財団法人海外投融資情報財団、アンダーソン・毛利・友常法律事務所主催セミナー)
- ・「南アフリカ進出の法務～アフリカ全域に関する法律問題も含めて～」(2015年4月23日 経営調査研究会主催セミナー)
- ・「アフリカ進出の法務～WAEMU、CEMAC、COMESAにおける地域的特性を踏まえて～」(2014年8月6日 McDermott Will & Emery、アンダーソン・毛利・友常法律事務所主催セミナー)

■ 事務所ウェブサイト／Firm Website

- [ENSAfrica](#)
- [Anderson Mori & Tomotsune](#)

■ 新型コロナウイルス関連／COVID-19 related information

- [ENSAfrica COVID-19 related information](#)
- Anderson Mori & Tomotsune: [新型コロナウイルス感染症をめぐる法的問題
COVID-19 Legal Issues in Japan - Q&A](#)

- 本ニュースレターの内容は、一般的な情報提供であり、具体的な法的アドバイスではありません。お問い合わせ等ございましたら、上記弁護士までご遠慮なくご連絡下さいますよう、お願いいたします。

This newsletter is to provide general information and not meant to provide any legal advice on a specific matter. If you have any inquiry, please feel free to contact the above mentioned lawyers.