

BOP層等を対象とした新たな市場開拓に向けたファイナンス調査について

問題意識

- BOP層を対象としたビジネスへの参入は、我が国のみならず欧米諸国でも注目され、活発化している。
- 一方で、BOPビジネスでは、従来のビジネスでは想定できない様々なリスクが発生し、ファイナンス面での円滑な企業行動が困難になる可能性がある。
- そのため、貿易保険や投融資制度の活用など公的金融支援を含めた、BOPビジネスに必要なファイナンスのあり方を検討していく。

検討事項

【委託調査】

- 昨年8月から平成22年度貿易保険委託調査事業として、「BOP層等を対象として新たな市場開拓に向けたファイナンス調査について」を開始。委託先は野村総合研究所。
- 海外企業等によるBOPビジネスの成功事例におけるファイナンス面の現状・課題を分析するとともに、新たな事業展開を検討している我が国企業・邦銀等の課題やニーズを把握する。
- その一環として、以下の日程で海外調査を実施：
 - ・10月29日～11月13日 南アフリカ、ケニア
 - ・11月14日～11月26日 インド、バングラデシュ
 - ・12月 5日～12月15日 ニューヨーク、ワシントンDC

【省内勉強会】

- 貿易保険課と通商金融・経済協力課が連携して月に1度、「BOPビジネスに対するファイナンス支援に係る勉強会」を開催。これまで計5回開催。
- ①上記委託調査進捗状況や結果の情報共有、②外部有識者による講演、③省内各課からの情報入手等を目的としている。
- 省内の課長補佐、係長クラスを中心に構成。オブザーバーとして、JICA、JETRO、NEXI、JBICも参加。

海外調査での注目すべきポイント

南アフリカ、ケニア

- ソニーは、オーディオ機器を販売する際、金融機関と提携した家具屋にて、3年の割賦販売をすることにより、対象家庭が一月に世帯収入の1割を払えば、購入できる仕組みを実現。
- Kickstartは、KS Internationalというファンドを投資家の多い米国に設立し、資金調達を行っている。ファンドレーシングの拠点と、事業展開の拠点を切り離している。また、貯蓄がないため、すぐに商品を買えない消費者のために携帯を活用して必要な資金を積み立てるサービスを提供。
- ほとんどの国民は、銀行口座を持たず、貯金をする習慣もないが、9割近くの国民は携帯を保有しており、送金、電気代の支払い等に活用している。ここに目をつけた商品をエリクソンやMTNは次々と企画。また、この機能と年金・生活補助の支給をつなげようと試みているベンチャー企業も存在。
- USAIDは、GDAプログラム内に、民間企業にも一部費用を負担させながら、民間企業と連携して、持続可能なビジネスを構築していく仕組みを設けた。
- ATIは、アフリカ各国政府が共管しているため、収容等の政治リスク発生時にも、当該国政府に対して他国政府の支援の下でATIが保険金の払い戻しに対する圧力をかけることができる。また引受高に下限を設けていないので、少額に対しても付保できる。さらに、シングルバイヤーであれば、同国内の取引にも付保できる仕組みを有している。
- まだ実例は出ていないものの、ECICでは中小規模の取引に関して、リスク評価の際に国の要素を取り除き、できるだけプロジェクト単位で評価できたらよいと考えている。

海外調査での注目すべきポイント

インド、バングラデッシュ

- 現地金融機関の金利はインドが15～20%、バングラデッシュは平均14%であり、先進国に比べると高い。SELCOは、地元銀行と組んで自社が販売するソーラーパネル向け融資の一部に金利補助を行っており、BOP層への実質的な貸出金利を12%程度に下げている。また、インドは、現地政府による現地金融機関向け利子補給制度が効果を出している。
- 「MOPで利益を確保し、BOPにその利益を還元するモデルでなければ、持続可能な成長ができない」という点は、企業及びNPOともに同意見。
- BOPビジネスは、新しい発想のため実例が無く事業の採算性を確認できないため、金融機関からの資金調達が困難。特に、中小企業や本業でない新規分野に取り組む大企業は、公的機関からのファイナンス支援ニーズあり。例えば、SHELLは、インドで新規に太陽光事業を行うShell Renewables Indiaを立ち上げた際、自社資金の社内決裁が下りず、IFCから融資を受けた。
- 現地のNGOのスタンスはさまざまであり、例えば、事業の配当は全てソーシャル・ビジネスに再投資する「グラミンググループ」、他社の株式保有分の配当には一切関与しない「BRAC」、ソーシャルにこだわらず農村部への販売を請け負う米国NGOの「ケア」等、事業目的によってパートナー先を選別する必要がある。
- グラミンフォンは、事業設立直後3～4年間収益が上がりなかったが、ソロス財団から金利5.5%で2年間を据え置き期間とする、緩やかな条件で1000万ドルの融資を受けたことで、事業が軌道にのった。(現在ローンは完済。グラミンフォンはバングラデッシュの携帯電話市場シェアNo. 1企業)
- USAIDやUNEPは、数カ月に1回必ず現地視察を行い、E+Coは、CEOが出資先であるSELCOのボーディングメンバーとなることで、実質投資先の事業を管理している等、資金拠出機関は必ず定期的なモニタリングを行っている。

海外調査での注目すべきポイント

米国

- IFCは、開発プロジェクトへの投融資において、収益性と開発効果の両方を確保するため、現場のチームが「収益性あり」と判断した案件を、理事会が開発効果の観点から審査するというように二段階方式を取っている。
- OPICは、現地にネットワークを持つグローバル企業と包括協定を結び、審査と融資を委任することで、複数国で幅広く事業を展開している。
- USAIDは、現地金融機関がBOP層に行う融資に対して保証を付けることで多くの人たちに対して効率的に資金支援を実施している。
- アクュメン財団やIFCは、ロックフェラー財団やビルアンドメリンダゲイツ財団からのグラントを用いて、ファイナンスの原資を提供したり、プログラム毎に利子補給を行うことで、低金利かつ長期の融資を実現している。
- GIINは、社会面・経済面の両面のリターンを求める投資家の共通言語を創るために、IRIS (Impact Reporting and Investment Standards) という開発効果を図る指標の一覧を作成している。指標が統一することで、プロジェクトの成果の比較が行いやすくなり、投資対象の選定や成果の把握に役立つ。
- JPモルガンは、BOPビジネスに直接投融資するのではなく、ファンドに資金を提供することで、案件管理コストやリスク軽減を実現している。

今後の進め方

- 海外調査から得られた結果や示唆を踏まえ、国内企業ヒアリングを昨年末から開始。国内企業の事業展開状況、ニーズを把握するとともに、海外調査の情報を提供。これらの結果をまとめた報告書を2月中目途に作成。
- 同時並行で、新たな支援方法・スキームを考えつつ、具体的案件の早期組成(第1号案件)を目指す。