

平成 22 年度貿易保険制度等委託事業  
(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)

最終報告書 要旨

平成 23 年 2 月

株式会社野村総合研究所

## Ⅰ. 調査研究の背景・方法

### 1. 調査研究の背景

BOP 層等を対象とするビジネスへの参入に当たっては、従来のビジネスでは想定できない様々なリスクが起きうる事が予想される。また、BOP ビジネスを行おうとする事業者が、どのように案件を組成し、どういった形で公的機関の支援を受けつつ資金調達を行っているのか、必ずしも明確ではない。

そこで、本調査では BOP 層等を対象としたビジネスの普及・拡大支援の一環として、貿易保険の活用をはじめとするファイナンス面の公的金融支援も視野に入れながら、今後我が国にとって必要なファイナンスのあり方を検討した。

### 2. 調査研究の内容・方法

#### (1) **海外成功事例調査**

我が国企業の BOP ビジネスへの公的金融支援のあり方検討に資するため、海外の BOP ビジネス成功事例で行われた資金調達手法、活用された各種機関の支援ツール、及び各種機関の役割・リスク分担を整理した。調査対象国としては、南アフリカ、ケニア、インド、バングラデシュ、米国を選定した。

#### (2) **国内ヒアリング**

我が国企業が BOP 層等を対象としたビジネスに取り組むにあたって直面する課題を明らかにすること等を目的とし、ヒアリング調査を行った。

ヒアリング対象としては、BOP ビジネスを実施ないしは実施を検討している企業、NGO/NPO、商業銀行、証券会社、投資ファンド、中小企業金融機関を抽出した。

#### (3) **経済産業省内勉強会**

貿易保険課と通商金融・経済協力課が連携して開催する経済産業省内勉強会の開催(計6回)を実施した。海外成功事例調査、国内ヒアリングの結果を報告するとともに、有識者や BOP 層等を対象とするビジネスの実施企業の関係者等を講師に招いた。

#### (4) **公的金融支援ツールのあり方検討**

海外成功事例調査、国内ヒアリング及び経済産業省内勉強会の結果を踏まえ、ファイナンスのステップごとに検討を行った。

## II. BOP ビジネスの定義と、これまでの政府の取り組み

### 1. BOP 層とは何か？

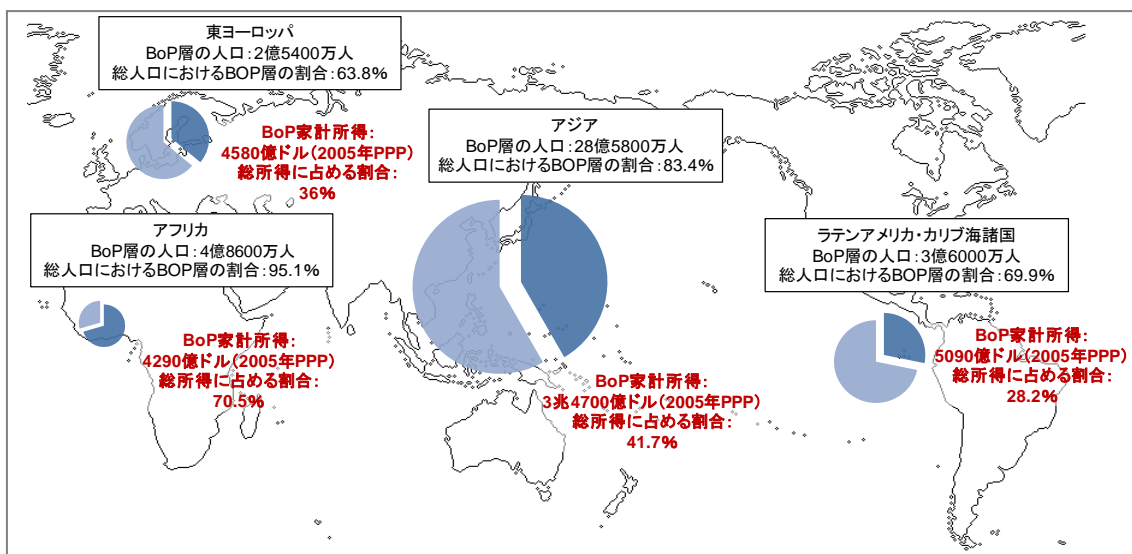
BOP 層の定義については、多様な議論、考え方が存在する。世界資源研究所・国際金融公社による報告書”THE NEXT 4 BILLION”によれば、一人当たり年間所得が 2002 年購買力平価で 3,000ドル以下の階層であり、全世界人口の約 7 割である約 40 億人が属するとされる。彼らの総所得は、5 兆ドルとも推計されており、その額は日本の実質国内総生産に相当する。また、途上国の中には、自国の人口や生活実態の把握をしきれていない国が存在することから考えると、実際にはさらに大きな規模となることも考えられる。

現在、先進国市場が相対的に縮小する中、ハイエンド製品を強みとしてきた我が国企業にとって、途上国中間所得層（ボリュームゾーン）、さらには低所得階層（BOP 層）も合わせて新たに「世界経済における新たな市場」として検討する必要性が高まっている。

また、BOP 層は、極めて大きなポテンシャルを有する将来市場と捉えられる一方、低い所得水準に起因する貧困、不十分な生活基盤・社会基盤等に起因する衛生面の問題等の社会的課題に直面しており、その解決に資する経済協力への要請は強い。

上記報告書によれば、BOP 層はアジアに最も多く存在するとされており、それに次いで、アフリカ、ラテンアメリカ・カリブ海諸国、東ヨーロッパと続く。

図 BOP 層の分布状況



注：グラフ上の円の大きさは各地域における総所得の大きさに比例している。

出所：野村総合研究所「BOP ビジネス戦略」東洋経済新報社

また、BOP 層は国・地域によって様々な特性を持っているが、上記のように人々の所得に基づいた定義であるため、全く異なる環境に住む人々が一括りにされてしまっていると言える。例えば、国・地域の違いが分かりやすいのが、BOP 層の居住環境である。アジアでは、BOP 層の人々の

32%が都市部に住み、68%が農村部に住んでいるといったように、農村部に住んでいる BOP 層の人々が比較的多い。一方で、ラテンアメリカでは、77%が都市部に住み、23%が農村部に住んでいるといったように、都市部に住んでいる BOP 層の人々の方が多い。

さらに、所得に注目しても、一人当たり年間所得が3,000ドル付近の人々と、500ドルにも満たない人々では、生活実態が大きく異なる。こうした状況の違いは、民間企業等 BOP ビジネスを推進する組織にとって、国・地域、対象の所得階層によって、策定すべき戦略も大きく異なることを意味している。

## 2. BOP ビジネスとは何か？

BOPビジネスの定義については、多様な議論、考え方が存在する。狭義の BOP ビジネスとしては、経済産業省が運営する「BOP ビジネス支援センター」における定義がある。そこでは、BOP ビジネスとは、「主として、途上国における BOP 層 (Base of the Economic Pyramid 層) を対象 (消費者、生産者、販売者のいずれか、またはその組み合わせ) とした持続可能なビジネスであり、現地における様々な社会的課題 (水、生活必需品・サービスの提供、貧困削減等) の解決に資することが期待される、新たなビジネスモデル」と定義されている。(また、「具体的な定義、支援範囲については、個別の支援制度等において検討されていくべきもの」とされている。)

この定義に基づけば、従来のビジネスとの大きな違いとして、①「BOP 層というこれまで事業において接点のなかった人々と共にビジネスを創り出していること」、②「BOP 層の社会課題解決が主目的の一つとなっていること」の二つが挙げられる。

一方、広義には、BOP 層をビジネスの対象とするものの、必ずしも BOP 層の社会課題解決を目的していないビジネスも含まれる。そういったビジネスの場合は、BOP 層と MOP 層の区別をあまりしておらず、一体的にビジネスを推進しており、主顧客を MOP 層に設定している場合も多い。

### 3. これまでの政府の取り組み

日本政府においては、これまで経済産業省、JICA、JETRO を中心に、日本企業等の BOP ビジネスを推進するための様々な取り組みを行ってきた。取り組みの例としては、経済産業省においては、2010 年 10 月に BOP ビジネスに関する政府の一元的情報提供・窓口機能として、「BOP ビジネス支援センター」を設立し、JICA においては、上限 5000 万円の調査費用を負担する協力準備調査(BOP ビジネス連携促進)を開始し、2010 年 12 月に 20 件の調査の採択を決定した。また、JETRO においては、継続的に日本中で、BOP ビジネスに関するセミナーを実施した。

こうした取り組みにより、BOP ビジネスという概念は、日本中に広く浸透し、関心を持った民間企業・NGO/NPO 等が、自組織による BOP ビジネスへの参入可能性を検討し始める動きが見られるようになってきた。

### III. 海外の BOP ビジネスにおける資金調達・ファイナンス支援の動向

#### 1. 調査結果：南アフリカ現地調査

##### (1) 調査期間

2010年10月29日～2010年11月6日

##### (2) 調査で得られた資金調達・ファイナンス支援の事例①-丸紅-

資金利用者の概要	丸紅は日本の総合商社である。
資金調達・ファイナンス支援の対象となった BOP ビジネス	アンゴラにおける繊維工場設立(総額 8～10 億円規模)
資金調達・ファイナンス支援の方法	F/S のために自社資金を用いるのは困難であった。そこで、資源エネルギー庁の F/S 調査資金を活用した。
当該事例から得られた示唆	大企業においても、成功確率が不明確な途上国ビジネスに対しては自社資金拠出の決裁が下りないことがあるため、公的な F/S 資金ニーズは高い。

##### (3) 調査で得られた資金調達・支援の事例②-ソニー-

資金利用者の概要	ソニーは日本の電機メーカーである。
資金調達・ファイナンス支援の対象となった BOP ビジネス	MGONGO というオーディオ機器の販売事業。対象顧客は、世帯収入 2000～3000 ランドの世帯。価格は約 7000 ランド。販路は、対象顧客が利用する家具屋である。
資金調達・ファイナンス支援の方法	MGONGO を実際に販売する際に、金融機関のグループ組織である家具屋にて、3 年の割賦販売にて販売することにより、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している。
当該事例から得られた示唆	BOP 層に対して製品を提供していくためには、BOP 層の購買能力に見合った金融の仕組みを整えることが必要となる。

##### (4) 調査で得られた資金調達・支援の事例③-エリクソン-

資金利用者の概要	エリクソンは、スウェーデンに本社がある情報通信関連企業である。
資金調達・ファイナンス支援の対象となった BOP ビジネス	アフリカにおける事業展開のための「モバイルイノベーションセンター」(低所得者層向けの情報通信サービスや教育・医療・農業等の領域における情報通信サービスの研究施設)の設立
資金調達・ファイナンス支援の方法	基本的に自社資金の拠出による。ただし、事業性があるが現地パートナーが見つからない場合は、IFC や GSMA など公的機関との共同出資もある。
当該事例から得られた示唆	B2B ビジネスを展開する企業にとっては、自社資金だけで事業展開できても、自社の顧客となる現地企業がリスクを取れない場合がある。そのため、公的な現地企業支援によって、それを補うことに対するニーズは高い。

(5) 調査で得られた資金調達・支援の事例④-ECIC-

資金利用者の概要	ECIC は、南アフリカの輸出信用機関である。
資金調達・ファイナンス支援の対象となったBOPビジネス	—
資金調達・ファイナンス支援の方法	一定の条件の下、本邦企業も付保の機会を得られる。現在は、プロジェクト単位でリスク評価を行う仕組みを検討中。
当該事例から得られた示唆	カントリーリスクではなく、プロジェクト自体のリスクによって、リスク評価を行うことで、途上国におけるファイナンス機会の拡充につながる可能性がある。

## 2. 調査結果：ケニア現地調査

### (1) 調査期間

2010年11月6日～2010年11月14日

### (2) 調査で得られた資金調達・ファイナンス支援の事例①-ヘルスストア財団-

資金利用者の概要	ヘルスストア財団は、アメリカに本拠を置く財団である。
資金調達・ファイナンス支援の対象となったBOPビジネス	貧困層に安価な薬品を提供する CFWshops のケニア及びルワンダでの展開。ケニアにおいては全てがフランチャイズ店となっている。
資金調達・ファイナンス支援の方法	フランチャイズ収入のみでは組織維持が困難なため、グラントに負う部分が大きい。ヘルスストア財団は、資金提供者との交渉を行い、グラントの提供を受けている。
当該事例から得られた示唆	事業展開は途上国で行い、それとは別に資金提供者の多い先進国に財団等を設立して効率的に資金を得るという手法も効果的である。

### (3) 調査で得られた資金調達・ファイナンス支援の事例②-ATI-

資金利用者の概要	ATI(African Trade Insurance Agency)はアフリカ諸国共管の輸出信用機関である。
資金調達・ファイナンス支援の対象となったBOPビジネス	-
資金調達・ファイナンス支援の方法	ATI は引受高に下限を設けていない。また、OECD に非加盟であるため、OECD 基準に合致しない案件であっても支援が可能である。
当該事例から得られた示唆	一定条件の下で本邦企業も付保の対象となるので、我が国輸出信用機関から謝絶を受けた企業であっても、付保の機会を得られる場合がある。

### (4) 調査で得られた資金調達・ファイナンス支援の事例③-サファリコム-

資金利用者の概要	サファリコムは、ケニア最大の情報・通信会社
資金調達・ファイナンス支援の対象となったBOPビジネス	携帯電話を用いた送金サービスである M-PESA 事業の展開を行っている。M-PESA は携帯電話の SMS(ショートメッセージサービス)を介して M-PESA アカウントへの送金等をできるサービスである。
資金調達・ファイナンス支援の方法	現在は自社資金の拠出により事業展開をしている。しかし事業設立段階においては、DFID の支援を受けた。DFID から Vodafone に対し、100 万ポンドのグラントが投じられ、Vodafone からは、サファリコムへテクノロジーのパイロットの共同資金として DFID の資金と合わせて 200 万ポンドが出資された。
当該事例から得られた示唆	事業展開後には運転資金を自社資金の中から拠出できている事例でも、事業設立段階においてはグラントを必要としている場合がある。



(5) 調査で得られた資金調達・ファイナンス支援の事例④-キックスタート-

資金利用者の概要	キックスタートは、手動灌漑用ポンプの販売する NGO である。
資金調達・ファイナンス支援の対象となった BOP ビジネス	手動灌漑用ポンプの販売事業である。キックスタートは手動灌漑用ポンプをより多くの貧困層に提供するため、LAYAway システムという積立方式と、ローンの 2 パターンの購買者に対するファイナンスプログラムを用意している。
資金調達・ファイナンス支援の方法	販売収入だけでは賄えない運転資金をアメリカに拠点を置くキックスタート・インターナショナルがファンドレイジングの役割を担い、資金調達をしている。グラントの用途は技術開発とマーケティングである。
当該事例から得られた示唆	単に企業にグラントを投じるのではなく、この用途を技術開発や製品普及に限定して企業との役割分担をすることで、同額のグラントからより多くの新技術等を生み出すことができるものと想定される。

### 3. 調査結果：インド現地調査

#### (1) 調査期間

2010年11月14日～2010年11月19日

#### (2) 調査で得られた資金調達・支援の事例① -USAID, E+Co, SELCO-

資金利用者の概要	SELCOは1995年からインドでSHS(ソーラーホームシステム)を販売している団体である。
資金調達・ファイナンス支援の対象となったBOPビジネス	SHS(ソーラーホームシステム)の販売である。BOP層が銀行からSHS購入費用を借入し、SHSを使って夜の時間帯に内職などをすることで世帯収入を高め、借入金を返済する仕組み。
資金調達・ファイナンス支援の方法	USAIDはE+CoがSELCOに出資するための資金を提供するときに、出資金の半分の保証をしたり、融資を行っている。 E+Coは、SELCOの株式の25%を保有する形で資金を提供し、会社立ち上げ当初は会社設立や資金調達手法の策定なども行っている。また、E+CoのトップがSELCOのボードメンバーにもなっている。 SELCOは、現地の金融機関と提携することで、BOP層の借入金利率の低利に設定し、金利負担の軽減を行っている。
当該事例から得られた示唆	小さな企業がビジネスを立ち上げるには、ノウハウのある人物による一定程度のハンズオンが必要になる。 装置産業の場合、初期の投資がそれなりの金額になる。また、BOP層が相手の場合、回収期間も若干長くなる必要があり、更に相当程度の資金を必要とする。 BOP層の購買能力を向上させるためにも、金利負担への支援が方法の一つとなる。

#### (3) 調査で得られた資金調達・支援の事例② -Shell Renewable(Orb Energy)

資金利用者の概要	Shell RenewablesはもともとShellグループの一組織で、Shell Overseas Investments B.V.の100%子会社であった
資金調達・ファイナンス支援の対象となったBOPビジネス	Two-Banks Multi-Vendorアプローチと呼ばれているビジネスが対象である。SHSを対象としているが、資金の拠出者が個別の企業に対して資金を提供しながら、公的機関と協働することで公正な市場を形成することを一つの目的としていることに大きな特徴がある。
資金調達・ファイナンス支援の方法	Shell Renewablesが事業を立ち上げる時に、IFCが融資を行った。UNEPは、SHSをBOP層が購入するときに、銀行に対して債務保証を行っている。
当該事例から得られた示唆	BOPビジネスを初期段階で支援するには短期のリターンが見込めないため、相当程度の時間を想定する必要がある。また、大企業であっても、リターンとリスクの観点から自社資金の活用に関する社内決裁が下りない場合もある。

#### 4. 調査結果：バングラデシュ現地調査

##### (1) 調査期間

バングラデシュ:2010年11月20日～2010年11月26日

##### (2) 調査で得られた資金調達・ファイナンス支援の事例①-グラミンフォン-

資金利用者の概要	Grameenphone(グラミンフォン)は、1996年にバングラデシュ政府から設立認可を受けた携帯電話事業者である。
資金調達・ファイナンス支援の対象となったBOPビジネス	ヴィレッジ・フォン・プログラムである。これは、農村部女性がマイクロファイナンスを用いて電話機を購入し、オペレーターであるヴィレッジ・フォン・レディとして農村部住民に携帯電話利用サービスを提供するプログラムである。
資金調達・ファイナンス支援の方法	1996年のグラミンフォン設立時には、バングラデシュ国内の商業銀行であるSouth East Bank や National Bank から事業設立資金として8,000万ドルの融資を金利14%で受けた。設立後3～4年間は売上が低迷した時期であった。1999年には、ソロス経済開発財団から、1,000万ドルの融資を受けることができた。条件は、金利5.5%で2年間は返済開始義務なしであった。
当該事例から得られた示唆	返済免除期間を設定した低金利融資が、事業を継続・拡大させるための一助となった。

##### (3) 調査で得られた資金調達・支援の事例② -Grameen Shakti-

資金利用者の概要	Grameen Shakti は Grameen Bank 傘下の非営利組織であり、Solar Home System (SHS)を提供する事業を展開している。
資金調達・ファイナンス支援の対象となったBOPビジネス	SHS の生産販売に関する事業。最貧困層によりアプローチしていくためには、低価格化が必要視されている。購買力の低い顧客に対しては、分割払いなどの手法を用い、販売を促進している。
資金調達・ファイナンス支援の方法	2002年までは、ADB、IDC、GTZ、KfW などから資金援助を受けていた。しかし、現在は援助機関等からの支援は受けておらず、Grameen グループ内での資金調達が中心である。
当該事例から得られた示唆	分割払いの導入により、購買力の低い層に対して購入を促す方法もある。

##### (4) 調査で得られた資金調達・支援の事例③ -BRAC-

資金利用者の概要	BRAC は 1972 年にバングラデシュで設立された国際 NGO であり、現在では南アジア・アフリカを中心に 10 カ国で活動をしている。
資金調達・ファイナンス支援の対象となったBOPビジネス	ファイナンス対象は BOP 層に対するマイクロファイナンス事業の融資原資の調達である。
資金調達・ファイナンス支援の方法	1995年まで、DFID、CIDA、SIDA、NORAD、Oxfam などからシンジゲートローンによって融資原資を調達していた。現在 BRAC では、援助機関などからの支援はなく、融資原資の大半を地場の金融機関から調達している。Citibank も資金調達先の一つである。Citibank では、MFI への融資に際して OPIC から 70%の債務保証を受ける包括協定を締結している。
当該事例から得られた示唆	在外拠点のない機関が海外案件の支援を行う際には、民間金融機関のネットワークを活用することで、案件の発掘・管理が円滑化する場合がある。

(5) 調査で得られた資金調達・支援の事例④ -BracNet-

資金利用者の概要	BracNetは、バングラデシュのインターネット接続サービス通信事業会社である。
資金調達・ファイナンス支援の対象となったBOPビジネス	ファイナンス対象は、個別のプロジェクトではなく、BracNet の拡大運転資金需要への対応である。
資金調達・ファイナンス支援の方法	デフタパートナーズは、BracNet 設立以来、60%の持ち株比率を有し、経営を主導してきたが、2008 年第 4 四半期から EBITDA ベースで黒字化を達成したことを契機に、グローバルな通信事業会社との提携を決定し、KDDI とパートナーシップを組むことになった。KDDI は、BRACNET の第三者割り当て増資に応じ、株式の 50%を保有する形で BracNet に出資をしている。
当該事例から得られた示唆	発展途上国では事業展開に必要なインフラが整備されていない場合がある。そのため、事業設立資金自体が負担とならない場合であっても、インフラ整備のための資金は比較的高額となる。

## 5. 調査結果：米国現地調査

### (1) 調査期間

2010年12月5日～2010年12月12日

### (2) 調査で得られた資金提供者の動向①-USAID-

資金提供者の概要	U.S Agency for International Development (USAID)は、1961年に設立された米国の国際援助機関である。
ファイナンス支援の方法	保証スキームには、ローン保証(Loan Guarantee)、ローンポートフォリオ保証(Loan Portable Guarantee)、ポータブル保証(Portable Guarantee)、債券保証(Bond Guarantee)の4類型がある。保証においては、現地事務所が案件の発掘のほか、案件組成、実施、モニタリング、評価を担当している。また、各保証案件の開発の観点における適切さを担保する責任を負っている。
当該機関の支援方法から得られた示唆	各国の現地事務所を通じ、当該国の事情に精通した現地金融機関に対して支援を行うことで、現地で効率的な案件発掘が可能になる。また、現地金融機関による融資に対して保証を行うことにより、融資対象の発掘等の負担を軽減するとともに、効率的に資金支援が可能となりえる。

### (3) 調査で得られた資金提供者の動向② -OPIC-

資金提供者の概要	Overseas Private Investment Company (OPIC: 海外民間投資公社)は、1971年に設立された米国の開発金融機関である。
ファイナンス支援の方法	OPICによる資金支援のスキームには、途上国・新興市場における投資プロジェクトへの直接融資や融資保証、国際的な取引に関わる投資家、コントラクター、輸出者、金融機関向けの政治リスク保険、新興国の民間企業向けに投資を行うプライベートエクイティファンドへの出資等がある。OPIC自身は海外拠点を持たないものの、グローバルに展開する民間企業と包括的に提携することにより、同一テーマの案件を複数国で展開できる体制を構築している。
当該機関の支援方法から得られた示唆	海外拠点を持たない、または海外拠点数の少ない開発援助機関にとって、現地事情に精通したパートナーを得ることで、案件発掘やモニタリングの負担を軽減しつつも、より多くの国を支援できるようになる。

### (4) 調査で得られた資金提供者の動向③ -IFC-

資金提供者の概要	International Finance Corporation (IFC)は、世界銀行グループの一組織である。
ファイナンス支援の方法	単独での融資やシンジケートローン、エクイティファイナンス、債券ファンド、株式ファンド、ストラクチャード・ファイナンス(部分信用保証や証券化)、リスク管理商品(デリバティブ)等である。審査に際しては、収益性の観点から一次審査を行う。そして、収益性があると判断された案件のみを理事会にあげ、理事会において開発効果の観点で審査が行われる。理事会で開発効果が認められた案件が投融資の対象として承認されることになる。
当該機関の支援方法から得られた示唆	収益性と開発効果を、異なる審査の段階、異なる組織が評価することにより、公正かつ適切に判断することが可能になる可能性が高い。

(5) 調査で得られた資金提供者の動向④-JP Morgan-

資金提供者の概要	JP Morgan は、1799 年に設立された企業に起源をもつ、米国の大手民間金融機関である。
ファイナンス支援の方法	インパクト投資の方法としては、JP モルガンが直接、BOP ビジネス等に投資するのではなく、機関投資家としてインパクト投資を専門とする投資ファンドに投資する手法をとっている。
当該機関の支援方法から得られた示唆	投資ファンド経由の投資とすることによって、風評リスク等の軽減につながる場合がある。

(6) 調査で得られた資金提供者の動向⑤ -ロックフェラー財団 -

資金提供者の概要	ロックフェラー財団は、1913 年に設立された私設財団である。人類の福祉を推進すべく、全世界を対象として各種慈善活動を行っている。
ファイナンス支援の方法	ロックフェラー財団によるインパクト投資は、グラントと Program Related Investment (PRI) と呼ばれる投融資で構成されている。インパクト投資は財務的なリターンと社会的な効果の両方を求めており、案件によって収益性を追求するものと非営利ベースとするものにわかれる。PRI ではローンや保証、エクイティ投資を扱っており、2010 年 12 月時点で米国内外にある 12 の案件に資金を提供している。
当該機関の支援方法から得られた示唆	PRI の利点として謳っているのが、グラントと違って資金を再利用することが可能となる点である。また、PE ファンドのような収益性を重視する民間の投資家と共同で資金支援を行う際、ロックフェラー財団は利益の配分で劣位の投資家になることで、インパクト投資の経済的リターンを民間に多く還元していくことを可能にしている。

(7) 調査で得られた資金提供者の動向⑥ -アキュメンファンド-

資金提供者の概要	アキュメンファンドは、2001 年に設立された非営利の投資ファンドである。個人やロックフェラー財団等から資金提供を受け、貧困層に基礎的ニーズを提供するソーシャル・ビジネス企業を支援している。
ファイナンス支援の方法	ローンまたはエクイティの形で資金を提供している。また、会計や法務、人材戦略面での支援も行っている。投融資判断を行う際の指標として Best Available Charitable Option (BACO) を用いて、同じ資金を用いて投資をした場合とチャリティ(無償の慈善事業)をする場合に、どちらがより多くの人に裨益するか等を検証している。ロックフェラー財団等からのグラントを財源とし、低金利・長期の融資を柔軟に設定している。
当該機関の支援方法から得られた示唆	リターンを前提とする投資性の資金に限らず、グラントによる資金が原資として与えられることにより、将来性は見込まれるものの長期的な資金を必要とする、特にアーリーステージの資金需要にマッチしたファイナンス支援が可能となる。

(8) 調査で得られた資金提供者の動向⑦ -GIIN-

資金提供者の概要	Global Impact Investment Network (GIIN) は、2009 年にロックフェラー財団からスピンアウトして設立された、インパクト投資を推進する投資家のネットワーク組織である。
ファイナンス支援の方法	現在 GIIN が力を入れている活動のひとつが Impact Reporting and Investment Standards (IRIS) と呼ばれる開発効果を図る指標の一覧の作成である。多様な業種等にわたるインパクト投資について、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ことを目的として作成が進められている。IRIS は投資家がレポートを作成する際の助けとなっている。
当該機関の支援方法から得られた示唆	インパクト投資には論理的に、かつ公平に評価できる基準が必要とされていることから、IRIS の確立と利用者の増加に伴い、基準としての地位を得ていくことで、幅広い投資家層を取り込んでいける可能性がある。

(9) 調査で得られた資金提供者の動向⑧ -Winrock International-

資金提供者の概要	Winrock International は、米国および途上国の貧困層を対象として、収入向上や天然資源の維持を目的とした活動を行う非営利法人 (NPO) である。
ファイナンス支援の方法	高いリスクを負う傾向にある先駆者企業を支援しようと努めており、革新的なコンセプトに基づくプロジェクトには、返済を要さないグラントの形で資金を提供している。ただし、グラントで提供しても、後にビジネスが一定の規模に達した場合には、金利 0% で (元本のみ) 返済を求めることもある。
当該機関の支援方法から得られた示唆	資金力を有する NPO は、政府機関等から活動資金の提供を受ける資金利用者であると同時に、他の組織への資金提供者にもなり得る。

## 6. 調査結果の概要

調査で得られた事例について、ファイナンスステップ別に整理を行うと、下表となる。

表 ファイナンスステップ別の調査結果整理

			海外事例における施策
案件発掘			<ul style="list-style-type: none"> <li>現地金融機関との包括協定による現地体制構築(OPIC)</li> <li>ファンド向けにデータベースを構築し、インパクト投資の機会を提供(GIIN)</li> </ul>
審査	資金 使途	事業検討 段階	<ul style="list-style-type: none"> <li>F/S 予算の柔軟な使途変更(丸紅)</li> <li>社内決裁が下りないため、公的機関の支援制度を活用(Shell)</li> </ul>
		事業設立 段階	<ul style="list-style-type: none"> <li>BOP ビジネスを行う中小企業者向け投資会社による参画(E+Co)</li> <li>BOP ビジネスの事業性を評価できる人材の配備(USAID、IFC)</li> <li>株式保有比率 51%を超えた際の、子会社への親子ローンの提供(KDDI)</li> <li>低利融資(アキュメン財団)</li> </ul>
		事業確立 段階	<ul style="list-style-type: none"> <li>個別案件ではなく、BOP ビジネス向けファンドへの出資(JP モルガン)</li> </ul>
	リターン (収益性・社会性)		<ul style="list-style-type: none"> <li>社会性評価指標の策定(GIIN)</li> <li>篤志家の多い地域における資金調達拠点の設置(Kickstart)</li> <li>中間所得層で利益を創出した後に最貧困層にアプローチ(BracNet)</li> <li>経済性と社会性を評価するフローの策定(IFC)</li> </ul>
	リスク・金利		<ul style="list-style-type: none"> <li>利子補給(SELCO、UNDP、インド政府)</li> <li>返済免除期間設定(Grameenphone)</li> <li>現地政府との合弁による事業設立(サファリコム)</li> <li>カントリーリスクとプロジェクトリスクの分離(ECIC)</li> <li>マイクロフランチャイズによる事業ノウハウの伝播(CFW shops)</li> </ul>
	担保		—
	保証		<ul style="list-style-type: none"> <li>現地 ECI による保険の付保(ATI)</li> <li>現地拠点を活用した保証案件の組成・審査(USAID)</li> <li>金融機関に対する保証(ロックフェラー財団)</li> </ul>
ファイナンス実行 ・モニタリング			<ul style="list-style-type: none"> <li>経営陣への参画によるモニタリング(E+CO、アキュメン財団)</li> <li>援助機関等の現地事務所スタッフによる個別案件組成・管理(USAID)</li> </ul>
債権保全			<ul style="list-style-type: none"> <li>債権回収の専門部隊があり、デフォルト時に対応(IFC)</li> </ul>



本調査では、事業設立段階と事業確立段階において資金利用者と資金提供者が連携してBOPビジネスの推進を行った事例が把握された。また、事業者自身が販売金融等を用いて最終顧客の購入支援を行った事例もあった。

下表では、こうした事例を整理するとともに、資金提供者が実施・検討している支援手法についても整理を行った。

表 BOP ビジネスの支援手法別調査結果の整理

		投資	融資	グラント	保険・保証
事業者支援	事業立ち上げサポート型	エリクソン (公的機関との 研究所設立への共同出資)	グラミンフォン (返済免除期間設定型 の低利融資の利用)	丸紅(F/S資金の利用)  サファリコム (援助機関からの資金利用)	
	事業継続サポート型	アキュメンファンド (調達したグラントを 長期低利資金の提供向けに活用)		ロックフェラー財団 (BOPビジネスを支援する ファンド等への資金提供)	OPIC (包括提携に基づく 保証案件の発掘)
		BracNet (拡大運転資金へ 充当するための出資利用)	BRAC (援助機関、現地金融機関 からの融資原資の利用)		ATI (他国企業に対する 貿易保険の付保)
		E+Co (出資先ボードメンバーへ の就任によるモニタリング)		Winrock (BOPビジネスの先駆的 企業への資金提供)	ECIC (カントリーリスクと プロジェクトリスクの分離)
		JP Morgan (インバクト・インベストメント を行うファンドへの投資)			
顧客支援	購入サポート型		ソニー (割賦販売の実施)  キックスタート (積立方式と割賦の実施)		SELCO, UNEP (BOP層の割賦販売利用に 際する銀行への保証実施)

【凡例】   : 事業への活用手法例   : 提供者の支援手法例

海外成功事例調査では、事業設立段階においては比較的強い資金ニーズが把握された一方で、事業としての規模の小ささや、カントリーリスクや事業計画の未策定等の理由により、資金の外部調達が必ずしも容易ではない状況が把握された。

大企業であれば、自社資金に余裕があるが、事業のリスク等に鑑み、社内決裁を通らないことがある。一方、中小企業や提携先の現地企業においては、自社資金に余裕がないため、資金の外部調達が必要である。しかし、現地における与信の低さや、現地市中金利の高さなどが資金調達課題となっている。

こうした状況の下、利子補給等によって実質的な金利負担を軽減したり、社会性を評価する手法等の導入によって、BOPビジネスの効果を評価するといった手法が用いられている事例もあった。また、資金提供者も出資先企業の株式を一定割合保有することで、経営陣やボードメンバーに参画し、出資先企業の業況を把握し、デフォルト等のリスクを下げたり、BOPビジネス向けのファンドに対して Fund of Funds として出資することでリスクを軽減している事例もあった。

## IV. 国内ヒアリング結果

### 1. 国内ヒアリングの目的

我が国企業が BOP ビジネスに取り組むに当たって直面するファイナンス面の現状と課題を明らかにし、関係者の役割分担の明確化や、活用に向けた具体策を模索するため、本邦企業等に対するヒアリングを実施した。

### 2. ヒアリング対象

事業者(13 団体うち中小企業 2 社、NPO/NGO1 団体)及び金融機関(5 団体、うち NPO/NGO1 団体)に対してヒアリングを行った。

### 3. ヒアリング内容

企業等の事業者に対するヒアリングでは、BOP ビジネスの取組の概要、ファイナンス手法、各種機関との役割分担、各種要望、等の聞き取りを行った。

一方、金融機関等の資金提供者については、途上国案件への投融資、BOP ビジネス関連案件・企業への投融資等、各種要望等の聞き取りを行った。

### 4. 分析・整理の視点

ヒアリング結果の分析に当たっては、ファイナンスのステップ別整理と、主体別の整理を行った。

### 5. ヒアリング結果

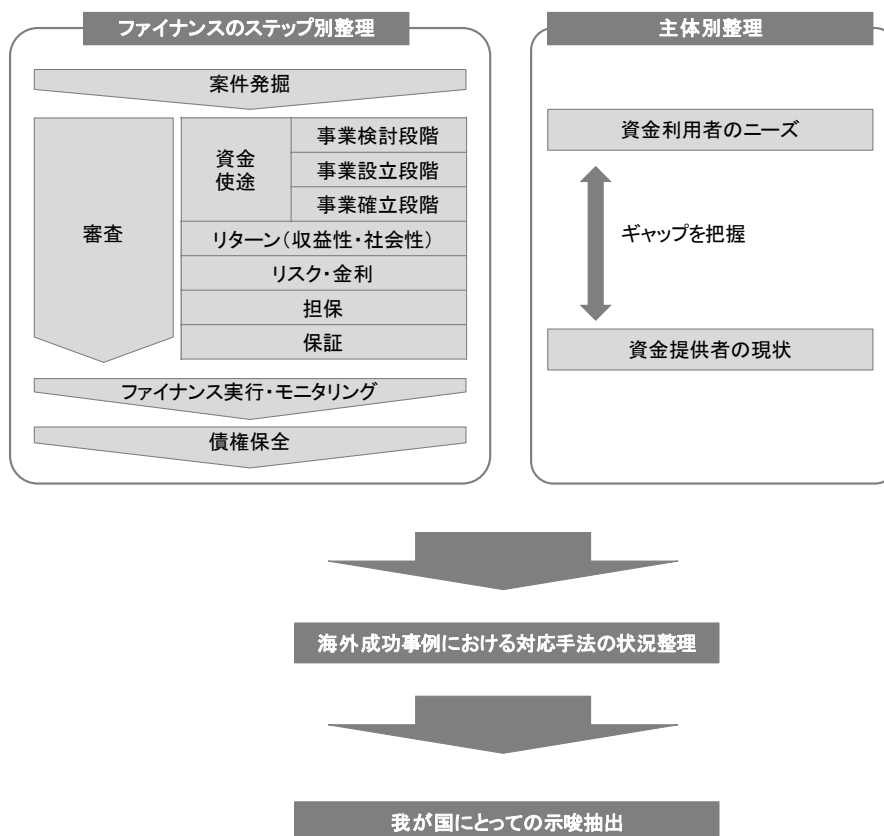
国内ヒアリングからは、中小企業を中心として一定の資金需要はあるものの、BOP ビジネスを行う事業者どのように事業計画を立て、金融機関にアプローチをしていくべきか、必ずしも明確になっていないという課題が把握された。また、金融機関からは、収益性やリスクの観点から引受が困難であるという指摘があった一方、BOP ビジネスの社会性を評価する手法が無いなどの課題が把握された。

## V. まとめ ―本調査から得た示唆―

### 1. まとめに関する考え方

本調査のまとめの方法としては、ファイナンスのステップごとに資金利用者のニーズと資金提供者の現状を整理した。これらの整理においては、海外成功事例調査や国内ヒアリング調査の結果を用いた。

また、資金利用者のニーズと資金提供者の現状にギャップがある場合、海外成功事例において、こうしたギャップがいかに解消されたか、その手法を整理した。



## 2. ファイナンスステップ別のまとめ

### (1) 案件発掘に関する示唆

資金利用者のニーズ	進出先の途上国でどの機関に資金調達に関する相談を行えばよいか、明確になるとよい。
資金提供者の現状	途上国に事業所を設置していない機関もあるため、現地での案件発掘や組成のための体制を整備するのが難しい状況
海外成功事例	米国の OPIC が Citibank とグローバルな包括提携を行い、Citibank の海外拠点ネットワークを活用する形で、案件の発掘を担っている。また、GIIN では、投資ファンド向けに案件のデータベースを構築し、情報提供をすることで、インパクト投資の機会拡充を目指している。
示唆	資金調達に関してワンストップで相談を持ちかけられる体制の構築が有用である。

### (2) 審査に関する示唆

#### ① 資金使途

##### 1) 事業検討段階

資金利用者のニーズ	現地への調査費用などの比較的少額の費用が発生
資金提供者の現状	—
海外成功事例	本邦企業中でも、F/S 予算の隣接分野への使途が認められたため、現地調査を実施することができ、その結果として BOP ビジネスの組成が促された事例もある。
示唆	我が国の BOP ビジネスの促進に際しては、多くの企業が実際に途上国を訪問し、事業環境を確認することが必要となるため、今後も継続して F/S 調査を行っていくことは有用

##### 2) 事業設立段階

資金利用者のニーズ	拠点設立や機器導入用の事業設立資金が必要となるが、中小企業の場合には財務的余裕がない場合がある。また、提携先の現地企業に資金が不足している場合もある。
資金提供者の現状	商業銀行は与信の低い中小事業者や現地企業には融資が難しい。また投資ファンドも小額案件は投資対象となりがたい。
海外成功事例	E+Co のように BOP ビジネスを行う中小事業者向けのファンドを組成し、BOP ビジネス向けの審査を行える人材を確保している事例がある。また、アキュメン財団のように、独資で BOP ビジネスを行う事業者に対して低利融資をおこなっている事例もある。
示唆	BOP ビジネスを投資対象とするファンド等の組成を促進するとともに、BOP ビジネスの事業性と社会的効果を審査できる人材を育成していくことが有用である。

### 3) 事業確立段階

資金利用者のニーズ	事業確立段階においては、固定費や原材料の調達費用、人件費等を賄っていただくだけの運転資金が必要
資金提供者の現状	資金提供者の中には、マイクロファイナンス機関向けに運転資金に対する投融資を既に行っている事例も存在する。しかし個社の債券引き受けは私募債以外では難しい。
海外成功事例	JP モルガンが個社への投融資ではなく、BOP ビジネス向けファンドに対して、Fund of Funds として投融資を行うなどの手法が採られている。
示唆	個社の債券引き受けや投融資を想定するだけでなく、BOP ビジネスを行う優良な企業共同体に対する支援を行っていくことも有用である。また、BOP ビジネスを行う企業が、現地金融機関から資金を調達しやすくなるためにも、ツーステップローン等を通じて融資原資を提供し、優良な条件での融資促進を行っていくことも方法の一つ

### ② リターン（収益性・社会性）

資金利用者のニーズ	BOP ビジネスを行う企業の中には、事業の社会性の高さに視点を置いている企業もあるが、必ずしも BOP 層を対象とした事業のみで収益を上げられるわけではない場合がある。
資金提供者の現状	資金提供者にとっては、社会性の評価は容易ではない。どれほど社会性が高かったとしても、収益性がない事業にファイナンスを行えば、資金提供者にとっては経済的な損失が生じかねない。
海外成功事例	GIIN が社会性評価手法の標準形を策定するための検討が行われている状況である。
示唆	BOP ビジネスの社会性を評価するための手法を検討していくことは有用

### ③ リスク・金利

資金利用者のニーズ	BOP ビジネスを行う企業は、事業の維持・拡大をなす程度の収益創出を想定する場合が多々あるため。高金利による融資を受けた場合には、債務の履行が必ずしも容易ではない。
資金提供者の現状	カントリーリスクの高い地域においては、金利が高く設定される場合がある。
海外成功事例	ECIC においてカントリーリスクとプロジェクトリスクを分離して、プロジェクトごとにリスクを算定するなどの手法を検討している事例もある。
示唆	低利融資を受けられない本邦企業に対し、金利相当分だけでも我が国公的機関が金融支援を行うことは、有用と考えられる。また、ツーステップローン等を通じて現地金融機関を育成していくことが望ましい。

### ④ 担保

資金利用者のニーズ	—
資金提供者の現状	担保となる土地や物品が外国に所在しているため、担保設定の難易度は高まる。担保の設定ができない以上は無担保での融資を行わざるを得ず、その際には高金利等の条件設定を行わざるを得ない
海外成功事例	—
示唆	BOP ビジネスを行う企業の無担保融資に対する付保等を通じてリスクを軽減していくことや、本邦企業が途上国の現地金融機関から直接融資を受けられるように、現地金融機関の育成を行っていくことは有用。

⑤ 保証

資金利用者のニーズ	貿易保険や各種保証等を付保できるか否か、明確に把握できていない事業者が多い。また、仮に保険・保証等の申込を行っても、付保の条件に合致しないがために、謝絶された事例もある。
資金提供者の現状	与信の低い事業者に投融資を行い際には、保険・保証の付保を等融資実行の条件として設定している機関もある。
海外成功事例	本邦企業の中にも、アフリカの輸出信用機関から保証を受けた事例も存在する
示唆	小規模な投資であっても保証を受けられるための環境創出や、与信の低い中小企業にとって使いやすい保険・保証制度の整備が求められる。

(3) ファイナンス実行・モニタリングに関する示唆

資金利用者のニーズ	—
資金提供者の現状	本邦金融機関の中には、途上国に拠点を持たない機関もあるため、こうした金融機関にとってモニタリングは容易ではない。
海外成功事例	出資先現地企業へ経営陣として人員を派遣するなどの方法でモニタリングを行うE+Co等の事例も存在する。
示唆	本邦金融機関の海外拠点設立を支援するための支援を行うとともに、我が国公的機関の現地事務所でもモニタリング向けの人材を育成していく等の方法が有用であろう。

(4) 債権保全に関する示唆

資金利用者のニーズ	—
資金提供者の現状	BOP ビジネスの場合には、資金提供先の倒産時に、どのように債券を回収し、日本に送金するか、方法が明確にはなっていない。
海外成功事例	IFC 等には途上国現地拠点において債券回収を専門に行う人員が配置されるなど、倒産時の対応体制を整備してきている。
示唆	本邦金融機関の途上国進出を支援したり、本邦金融機関と現地金融機関の提携を促進したりするなどの手法が有用である。

### 3. 本調査から得た示唆の整理

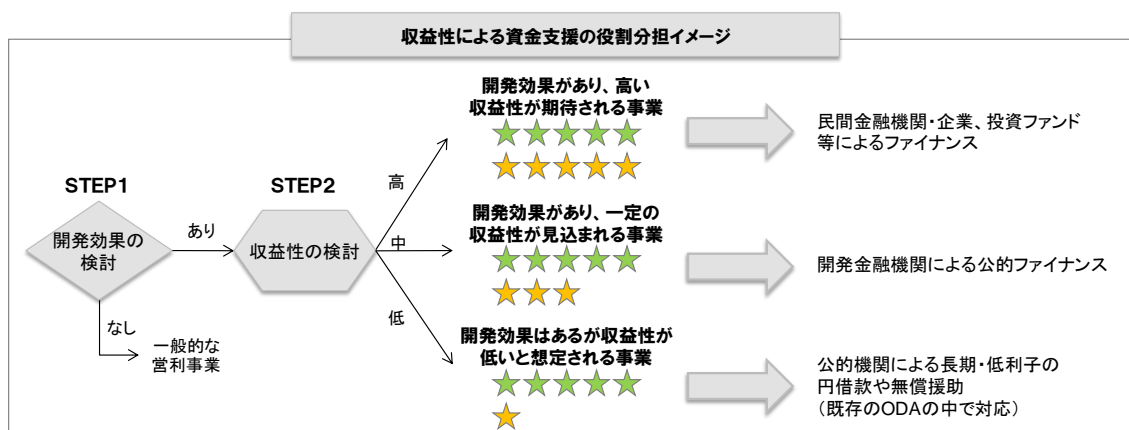
本調査で得た示唆を下表で整理する。

		資金利用者のニーズ	資金提供者の現状	海外事例における対応施策	我が国で拡充・新設が求められる点
案件発掘		<ul style="list-style-type: none"> <li>進出先の現地で、ファイナンスに関してどの機関に相談すべきかが分かりにくい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業者から案件が持ち込まれるのが大半であり、BOPビジネスに特化した営業活動は行っていない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地金融機関との包括協定による現地体制構築 (OPIC)</li> <li>ファンド向けにデータベースを構築し、インパクト投資の機会を提供 (GIIN)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地における事業運営や資金調達について、ワンストップで相談できる体制の構築</li> <li>モデルとなるプロジェクト組成のためのF/S支援</li> </ul>
審査	資金使途	<ul style="list-style-type: none"> <li>調査費用などの経費については、金額規模としては自社資金で拠出可能な範囲の場合が多いが、社内決裁が下りない場合がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>—</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>FS予算の柔軟な使途変更 (丸紅)</li> <li>社内決裁を通らないために支援制度を利用 (Shell)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>FS事業の継続・拡大・改善</li> </ul>
	事業検討段階	<ul style="list-style-type: none"> <li>調査費用などの経費については、金額規模としては自社資金で拠出可能な範囲の場合が多いが、社内決裁が下りない場合がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>—</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>FS予算の柔軟な使途変更 (丸紅)</li> <li>社内決裁を通らないために支援制度を利用 (Shell)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>FS事業の継続・拡大・改善</li> </ul>
	事業設立段階	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業確立に伴う拠点設立や機器の導入等で相対的に大ききな資金が必要となる。中小企業にとっては、外部からの資金調達が必要</li> <li>自社の資金繰りに問題がない場合でも、パートナー候補である現地企業の資金が不足している。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資ファンドなどでは大規模な投資案件を想定したスキームを中心に整備している。</li> <li>社会性を重視した投資に課税がなされると、金融商品としての魅力が低減する。</li> <li>与信の低い現地企業に直接融資はできない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BOPビジネスを行う中小企業者向け投資会社による参画 (E+Co)</li> <li>BOPビジネスの事業性を評価できる人材の配備 (USAID, IFC)</li> <li>株式保有比率51%を超えた際、子会社への親子ローンの提供 (KDDI)</li> <li>低利融資 (アキュメン財団)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BOPビジネス向けファンドの設立促進</li> <li>BOP向け融資を担当するファンドマネージャー、融資担当者の育成</li> <li>親子ローン等による長期資金提供者に対する保険・保証の促進</li> </ul>
	事業確立段階	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業設立段階ほどの資金需要でないにせよ、現地パートナーの運転資金が不足する場合がある。</li> <li>MFIの場合、事業が軌道に乗るまでは融資原資に支援が必要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>MFIに対しては、マイクロファイナンスボンドの発行・販売を行っているが、個社の債権発行引き受けまでは難しい。ツーステップローンについては中長期の資金供給が中心</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>個別案件ではなく、BOPビジネス向けファンドへの出資 (JPモルガン)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>複数の優良なBOPビジネス案件に対する包括的出資</li> <li>ツーステップローン等を通じた資金提供者への支援</li> <li>中小企業支援機関との連携強化</li> </ul>
	リターン (収益性・社会性)	<ul style="list-style-type: none"> <li>経済的リターンだけでなく、現地への社会的効果についても評価してもらいたい。</li> <li>最貧困層のみを対象とすると事業の継続が難しいので、中間所得層も対象にしたい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会性が高くて、経済的リターンを見込めない案件では、資金提供者の損失になってしまう。</li> <li>社会性を客観的に評価する方法がない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会性評価指標の策定 (GIIN)</li> <li>社会性・収益性評価フローの策定 (IFC)</li> <li>篤志家の多い地域における資金調達拠点の設置 (Kickstart)</li> <li>中間所得層で利益を創出した後に最貧困層にアプローチ (BracNet)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BOPビジネスの社会性を評価するための手法の検討</li> <li>中間所得層を対象としたビジネスによる社会課題解決効果の評価手法検討</li> </ul>
	リスク・金利	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業設立当初は利益が出にくいので、高金利では返済が難しい。</li> <li>カントリーリスクが高い地域でも、案件自体のリスクは必ずしも高くない場合がある。</li> <li>中小企業単独での進出の場合は親子ローン等を使用できない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>カントリーリスクの高い地域での事業には高金利にならざるを得ない。</li> <li>中小企業者の場合、親会社を通じた親子ローンによる資金提供が中心</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>利子補給 (SELCO, UNDP)。インド政府)</li> <li>返済免除期間設定 (Grameenphone)</li> <li>現地政府との合弁による事業設立 (サファリコム)</li> <li>カントリーリスクとプロジェクトリスクの分離 (ECIC)</li> <li>マイクロフランチャイズによる事業ノウハウの伝播 (CFW shops)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金利相当分、保証料・保険料相当分の金額に対する投融資の促進。</li> <li>長期事業計画に基づき、金融機関にとっても損失とならないような返済条件の設定を促進。</li> <li>現地政府とのマッチング支援</li> </ul>
	担保	<ul style="list-style-type: none"> <li>—</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外案件では担保の設定が難しいため、無担保にならざるを得ない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>—</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>無担保融資を実行した際の、金利、返済条件等による利用者負担の軽減</li> <li>現地金融機関による融資案件組成の促進</li> </ul>
保証	<ul style="list-style-type: none"> <li>小規模な案件の場合、保証を受けることができるかわからない。(NEC)</li> <li>中小企業向け保証スキームは、主に国内事業向けになっている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>与信の低い事業者の場合やカントリーリスクの高い地域の場合、第三者の保証がなければ資金提供できない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地ECIによる保証の付保 (ATI)</li> <li>途上国現地事務所による保証案件の組成・管理 (USAID)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>小規模投資であっても保証を受けられる仕組みの拡充</li> <li>中小企業が利用しやすい保証の拡充</li> <li>現地政府系保証機関への保証申請を円滑化する仕組みの導入</li> </ul>	
ファイナンス実行・モニタリング	<ul style="list-style-type: none"> <li>—</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地に支店などがなければ、資金提供先の事業動向の把握が十分にはできない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営陣への参画によるモニタリング (E+CO, アキュメン財団)</li> <li>援助機関等の現地事務所スタッフによる個別案件組成・管理 (USAID)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本邦金融機関の海外進出展開支援</li> <li>BOPビジネスを行う企業に対するモニタリング手法の拡充</li> <li>現地での事業サポート体制の拡充</li> </ul>	
債権保全	<ul style="list-style-type: none"> <li>—</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>資金提供先が倒産した際、どのように債権を回収し、日本に送金するか、方法が不明確。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>債権回収の専門部隊があり、デフォルト時に対応 (IFC)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関の海外進出支援</li> <li>現地金融機関との提携支援</li> </ul>	

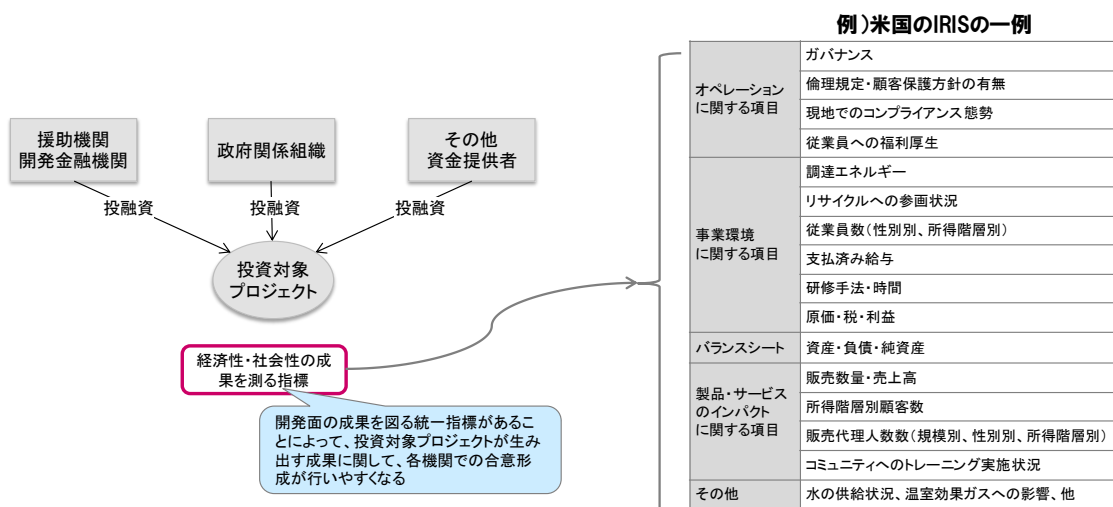
#### 4. 今後の方向性に関する考察

##### (1) 支援すべき BOP ビジネスの評価・選定について

我が国においては、BOPビジネスをはじめとする「社会的投資」の発想自体が非常に新しい。そこで、まず IRIS 等を用いて社会開発効果の観点と収益性の双方を評価するという仕組みが求められよう。特に、収益性を評価し、期待される経済リターンによって資金提供者を決定することで、BOPビジネスに対する資金提供者の裾野を広げることが可能になると考えられる。



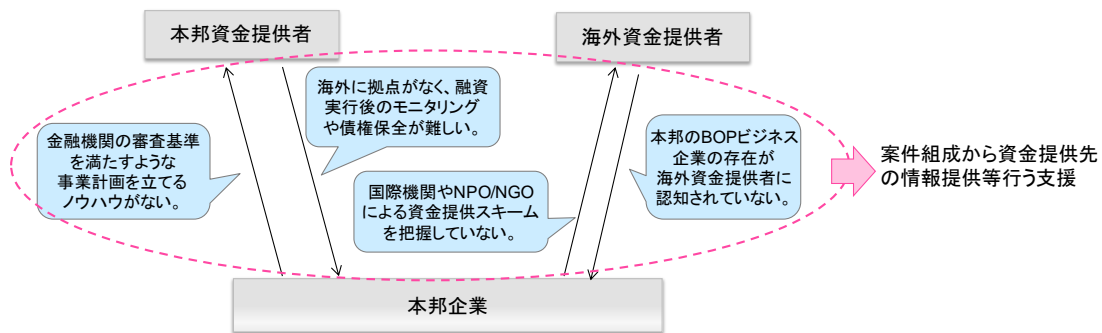
社会開発効果の観点と収益性の評価を行う際、我が国の資金提供者においては、社会開発効果の評価手法こそ確立していないものの、収益性の評価については各機関が独自の手法を有している状況である。そこで、我が国の公的機関をはじめとし、複数の資金提供者にとって BOP ビジネスへの支援の裾野が広がるよう、社会開発効果・収益性双方の観点から評価手法を策定し、共有していくことが望ましい。米国の GIIN のように、BOP ビジネスを評価する手法の共有を検討していくことにより、日米間での投資慣行の違いはあるにせよ、わが国でも BOP ビジネスへの支援に関する啓発は進むものと想定される。





## (2) 事業者に対する案件組成に関する支援について

BOP ビジネスの評価手法を定めただけでは、支援案件の裾野が必ずしも広がらない。積極的に支援案件を発掘する体制の構築が重要である。我が国企業の中には、BOP ビジネスへの参画を希望しつつも、「社会性・経済性が両立した事業計画が描けていない」、「国際機関やNPO/NGOなどの海外資金提供スキームを把握していない」などの理由により、資金調達の機会を逸している事例もある。一方、国内の金融機関の中には、「企業側に事業計画や将来性が描けていない」、「海外拠点が無く、資金提供後のモニタリングや企業のフォローが困難」などの理由により投融资できないという事情がある。こうした状況に鑑み、本邦企業のBOPビジネスへの参画を促進するため、案件組成から資金提供先の情報提供等を行う機能が必要と考えられる。



## (3) 中小企業によるBOPビジネスへの参画促進について

中小企業については、強い資金ニーズを有している一方で、金融機関から直接支援を受けるためには、与信の低さや事業計画立案能力の習熟の点で課題に直面している事例がある。こうした中小企業の中にも、優良なBOPビジネスを行うための製品・サービスや技術等がある可能性も高いため、中小企業支援機関等を通じて積極的に案件発掘や事業計画策定のための支援を行っていくことが有用である。また、金融機関から直接投融资を受けることが難しいにせよ、我が国の中小企業の資金需要に対応するためのファンド等を公的機関が組成し、資金提供を行っていくことも重要である。ファンド組成の初期段階においては公的機関が中心となるにせよ、支援案件の増加や収益性の増加等に伴い、適宜民間の資金提供者の参画を促すことも有用であろう。

