

BOP ビジネスへの資金供給策としての投資ファンド活用の可能性

中小企業基盤整備機構
ファンド事業部

1. 投資ファンドスキームの特徴

- ①高コストな資金
 - i) 投資を行わなくとも年間2~3%の運営コストが発生
 - ii) 投資する側から見れば、自己資金・借入資金の活用をまず検討
- ②リスクとリターンのバランス
 - i) ハイリスクの案件には、それ以上のリターンの蓋然性が必要
 - ii) エグジット（回収）戦略（IPO、M&A、収益回収 etc.）
- ③キャピタリストの資質とネットワーク
 - i) 投資対象分野に対する高い知見・人的ネットワーク
 - ii) 豊富な投資経験・実績
 - iii) 安定した経営基盤
- ④案件ニーズのボリューム
 - i) 投資受け入れの意向がある100件の初期検討候補先があっても実行できるものは数件
 - ii) 投資対象分野を限定するファンドの場合は、さらに重要
- ⑤投資先企業への強い関与（ハンズオン支援）
 - i) 株式保有による経営権取得
 - ii) 強いガバナンスを要求
- ⑥有期限性
 - i) ファンドの存続期間は5~10年程度（将来の予見可能性、銀行法の5%ルール）
 - ii) 個社ごとの投資回収は3~5年
 - iii) 存続期間を超える長期の株式保有は困難

2. BOP ビジネスにファンドを活用する際の課題

- ①ファンドコンセプトをどうするか（BOP層の社会課題解決を主目的の一つとするか、MOP層を対象に含めるか等）

→それにより、投資家構成が異なってくる（「財団、篤志家、慈善家」か「機関投資家、事業会社」か）
- ②多様な地域に一つのファンドで対応できるか（案件発掘、現地での支援体制、エグジット先の確保）

- ③海外 BOP 投資の経験・実績を有する投資会社が存在するか
- ④リスクに見合ったリターンが確保できる BOP 案件が豊富にあるか

3. 中小機構のファンド事業

- ①ベンチャー・中小企業支援が目的
- ②民間投資家が 1/2 以上を出資する国内の投資事業有限責任組合 (LPS) に、有限責任組合員 (LP) として出資
- ③ファンドの企画立案、投資家勧誘、ファンド運営 (案件発掘、投資判断、投資後のハンズオン支援) は、民間投資会社が無限責任組合員 (GP) として実施
- ④ファンドは、投資総額の一定割合 (35~70%) を国内中小企業に投資 (現地の合弁企業、大企業の関係会社、Fund of Funds を主要投資対象とするファンドは含まず)
- ⑤ファンドとして一定のリターン確保を期待できることが前提
- ⑥投資会社からの出資提案を個別に審査し、出資の可否を決定