

BOP ビジネス運営協議会キックオフ発言

小田兼利

私の BOP BUSINESS は、2007年バングラデシュでのボランティアから始まり、現在、インド、タンザニアでも本格的な事業を行っています。

経産省の加藤課長から、BOPビジネスのお話しを聞かされ、次いで小山課長、波多野課長、森課長と歴代のリーダーの下で得た智慧のおかげで、小社のビジネスを軌道に乗せるまでになりました。

その後、外務省の強力な支援、JICA、JETROの皆さんの熱心な啓発と、具体的な事業でのアドバイスを得て、小社に限らず、我国のBOPビジネス進出を本格化させてきました。

この、オールジャパンの成果こそが、国連総会での安倍首相演説であったと思います。

「次へのステップのために協議会を見直そう」との、大野座長の呼びかけは当にタイムリーなご提案ではないでしょうか。

これまでを「第1ステージ」とすれば、次は「第2ステージ」です。

第1ステージでは試行錯誤を繰り返してきました。成功、失敗事例も多く見てきました。

これらの実際例を参考に第2ステージでは「成果を競う」段階に進まねばなりません。

成果を挙げる事例を増やし、企業が競いながら、BOP層に臨む時に入ったと思うのです。

私は、常々「中小企業がBOPビジネスには強みを発揮する」と主張を続けて来ました。事実、中小企業が成果を出せるし、仕事も素早い。

でも、何時も申し上げている通り中小企業をBOPビジネスに向かわせて、成功させるには「官の支援」は絶対で不可欠です。

この「官の支援」の有り方について今後の協議会では議論いただきたい。

具体的には

- ① 資金の助成は調査段階では1000万円以内とする。
- ② 調査期間は特別な事情が無い限り1年以内とする。
- ③ 現地調査活動にはJICA、あるいは新たに公的機関を設けて担当者を付ける。
- ④ 1年後も継続調査の必要があれば改めて延長、資金援助も行う。

これを実施すればJICAは人員不足、事務処理の増大化になるは必定。その為には、

- (A) JICA職員を大幅に増やさねばならない。
- (B) 外部企業やコンサルに委託しているようでは駄目だ。
- (C) 1000万なら「調査業務をビジネス」と考える不埒な応募は無くなる。
- (D) 採択案件を大幅に増やせる。企業だけでなく起業志望者にも門戸を開ける。
- (E) 採択を2回受けて、成果を出せなかった企業は3年程度応募出来ない規則を作る。

以上を協議いただくようお願いいたします。