

平成 25 年度第三回 BOP ビジネス支援センター運営協議会 議事要旨

日時	平成 26 年 3 月 12 日 (水) 10:00~12:00	
場所	経済産業省本館 9 階 西 8 共用会議室	
参加者	委員	<p>【座長】 政策研究大学院大学 教授 大野 泉</p> <p>【委員】 (株) 国際開発ジャーナル社 代表取締役・主幹 荒木 光弥 (株) 国際協力銀行 産業ファイナンス部門中堅・中小企業担当特命審議役 大橋 祥正 慶應義塾大学大学院 経営管理研究科 教授 岡田 正大 (一社) 日本貿易会 経済協力委員会 副委員長 加藤 篤司 (一財) CSO ネットワーク 事務局長 黒田 かをり (独) 日本貿易振興機構 アジア経済研究所 研究企画部長 佐藤 寛 (一財) 貿易・産業協力振興財団 専務理事 志方 茂 (特非) 国際協力 NGO センター 事務局次長 富野 岳士 (独) 日本貿易振興機構 途上国貿易開発部 途上国貿易開発課 課長 根本 裕之 (株) 野村総合研究所 公共経営コンサルティング部 主任コンサルタント 平本 督太郎 パナソニック(株) ブランドコミュニケーション本部 CSR・社会文化グループ コーポレート統括室 事業推進東京担当 リーダー 星 亮 (独) 国際協力機構 民間連携事業部 連携推進課 課長 若林 仁</p>

オブザーバー	<p>国連工業開発機関 (UNIDO) プログラム・マネージャー 今津 牧  国連児童基金 (UNICEF) 東京事務所 パートナーシップ調整官 大須賀 智子  (株) 日本政策金融公庫 中小企業事業本部 国際業務部 国際業務総括グループ長 草野 利彦  アフリカ開発銀行 アジア代表 東京事務所長 玉川 雅之  アジア開発銀行 駐日代表 玉置 知己  国際金融公社 (IFC) 東京事務所 副所長 寺見 興生  国連開発計画 (UNDP) 広報・市民社会担当官 西郡 俊哉  (株) 商工組合中央金庫 国際部 副参事役 道上 佳史</p>
政府	<p>経済産業省 貿易経済協力局 通商金融・経済協力課長 藤野 琢巳  経済産業省 貿易経済協力局 通商金融・経済協力課 課長補佐 浅井 洋介  外務省 国際協力局 地球規模課題総括課 経済協力専門員 徳田 香子  中小企業庁 経営支援部 新事業促進課 課長補佐 木ノ本 知弘</p>
議事次第	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 協力準備調査 (BOP ビジネス連携促進) 平成 25 年度第 1 回公示結果・終了済み案件の現況等について</li> <li>2. BOP ビジネス支援の現状と今後の支援の方向性</li> <li>3. 討論</li> <li>4. BOP ビジネスに関するセミナー・論文の御紹介</li> <li>5. 討論</li> </ol>

1. 協力準備調査 (BOP ビジネス連携促進)  
平成 25 年度第 1 回公示結果・終了済み案件の現況等について
  - ・ (独) 国際協力機構 民間連携事業部 連携推進課 課長 若林委員より、資料 3 を説明。
2. BOP ビジネス支援の現状と今後の支援の方向性
  - ・ 経済産業省 貿易経済協力局 通商金融・経済協力課 藤野課長より、資料 4 を説明。
3. 討論

【寺見氏】

  - ・ IFCは、引き続きインクルーシブビジネスに取り組んでおり、100案件中7~8%はインクルーシブビジネスに関わるものである。支援対象は、現地のサプライチェーンに詳しい地元根ざしたローカル企業が多い。ローカル企業と日本企業とのマッチング支援、パートナー構築支援ができると考えている。
  - ・ ビジネスとしてどうしたら成立するかという点について、スケーラビリティが重要である。例えば、バングラデシュで成功した場合に南アジアに展開していくなど横展開で

できれば、投資家の観点から魅力が出てくる。ベンチャー出資の場合、投資家は全てが上手くいくとは思っていないが、リスクに見合うリターンが期待できる案件に出資をする。

#### 【岡田委員】

・1月のBOPビジネス支援セミナーで、ケニアと日本の間のビジネス連携を促進するNGOであるOSAジャパンの坂田会長から話があった。その中で、坂田会長自身がJICAの国際協力専門員としてジョモケニヤッタ大学で建築学を教え、その時の同僚や教え子が現在現地の社会や経済の根幹を占めるようになっている。そのような人脈のおかげでケニアと日本の間の事業がスムーズに進むケースが存在すると伺った。このようなJICAの専門家や青年海外協力隊へは日本として多くの人材が派遣されており、人脈が形成されている。それは国益にとって重要な財産であり、過去に派遣されていた人々の情報を一過性のものとして埋もれさせることなく、分野・国ごとにデータベース化し、日本企業が開発途上国へ進出する際に活用できる形で提供すべきである。既にHIDAが形成してきた各国の同窓生ネットワークを財産として活用しようという意見はこれまでにしているが、それに加えてJICAの海外派遣員に関しても、専門知識に根差した重要な人脈があり、それを活用すべくシステムを整備すべきではないか。

・多くの企業が、JICAのFS調査をBOPビジネスの登竜門として目指していると聞いているところ、重要な制度として育てていると認識している。その中の具体的な問題として次のような話を複数聞いている。開発の知見がない企業がFS調査に応募して実行する際、コンサルタントや非営利団体と共同で活動を行うケースが多いが、その場合にどうしても専門知識のあるコンサルティング会社が予算配分に影響力が強すぎて、主たる実施者である企業が思うように予算を使えないという問題である。お金の配分の背景にある考え方やその方法などについて、JICA自身が指針や考え方を示すなど、当事者任せにしない仕組みが何か必要ではないか。

#### 【志方委員】

・1月に開催したBOPビジネス支援セミナーについて、これからBOPビジネスに参入したい、実際にBOPビジネスに取り組みたいという人が増えてきており、参加者の顔ぶれが変わってきている。アンケートにコメントを書いてくれる方が増え、さらにそのコメントのボリュームも増えており、参加者の意欲や意識が高まっていると感じた。コメントの中には、社内の経営陣の理解を深める意味では、BOPビジネスよりインクルーシブビジネスや他の表現を希望する。という内容のものもあった。

#### 【荒木委員】

・JICAやJETRO、HIDAなどの様々な委員会に出席しているが、議論の内容が重なっていることが多いので、整理する必要があるのではないかと。あえてBOPビジネスと言わなくても、既に浸透していると感じている。中小企業が海外展開をしていく中で、結果的

に途上国の開発支援につながっている。

・中小企業の方は、ODA とは？ということが分からない。特に、地方の中小企業が ODA のシステムを勉強するのは大変である。そのため、開発コンサルタントがいないと実施できないのが現状である。制度の仕組みや枠組みをどうしていくべきか含めて、お金の使い方を検討すべきである。

・人材について、日本人と仕事をしたい人がたくさんいる。HIDA と JICA のネットワークがばらばらに存在しているので、どのように包括できるか課題である。

#### 【大橋委員】

・BOP ファンドに関しては、昨今官民ファンドの議論もある中、商業性が確保できリスクに見合うリターンが見込めるプロジェクトを集めるのが肝要とする IFC 寺見氏に賛同。また、JICA が想定するソーシャルファンド、インパクト投資やソーシャル・インパクト・ボンドなどが具体的にどんなものか教えてほしい。

#### 【加藤委員】

・商社の駐在員事務所に入ってくる情報が生かされていない。駐在員はそれぞれミッションがあり、例えば自動車の担当であれば農業に関する話を聞いても、業務に直接関係しない内容であれば本社には報告しないケースが多いのも実状である。ビジネスのネタになるとしたら、現地の大使館や JICA、JETRO につなぐなどして、関係機関間でデータを蓄積するような仕組みがあるとよいのではないか。

#### 【黒田委員】

・学生や若い人たちの間に、途上国の課題をビジネスで解決しようとする関心を持った人たちが増えているものの、どのような道に進むべきか悩んでいる。公的な支援とは限らず、将来的に起業できるような支援であったり、若者を対象とした関連情報等を提供できるとよいのではないか（BOP ビジネス支援センターのホームページなどで）。

・インドの南東部で、現地の財団が支援しているアグロフォレストリーのコーヒー農家が、国際的なマーケットに販売したいという話を聞いてきた。このような現地の起業家と、日本の企業をつなげる仕組みがあるとよい。

#### 【佐藤委員】

・BOP ビジネス元年から 5 年が経過したので、あらためて啓発を行うタイミングではないか。特に東京以外の地方でセミナーを行う必要性を感じている。

・BOP ビジネスに取り組む企業は、特にターゲット国の現地情報の収集に苦労している。ODA 予算をそうした現地情報の収集につながる研究開発に積極的につぎ込むべきではないか。

・日本にはプロダクトアウト志向の企業が多いが、BOP ビジネスはマーケットイン志向が重要である。マーケットインのビジネスプラン構築に貢献できる仕組みを、JETRO や JICA のような支援機関が整備していく必要がある。

#### 【富野委員】

・BOP ビジネスにおいては企業と NGO の連携があまり進んでいないので、より NGO が日本企業と連携ができるように働きかけていきたい。

・日本社会において、全般的に企業は NGO との関わりが少ないと感じている。JANIC として、企業と NGO の出会いの場を増やすような取り組みを実施したい。

・ JICA の案件について、FS 調査自体が目的ではなく事業化して社会課題の解決につながることを目的である。コンサルタントが提案書を書くとききれいな文章になるが、中小企業の方の想いは伝わらないため、その想いを汲み上げられるようなスキームを作るべきである。例えば、JICA の負担は大きくなるだろうが、金額を下げて中小企業がより応募し易くしたり、3年間の事業の途中で評価ポイントを設けるなどである。

#### 【平本委員】

・藤野課長が指摘した「資金」「情報」「人的ネットワーク」は重要と感じているため、しっかり検討すべきである。具体的な検討を進めるためには、課題・テーマ別のワーキンググループを作ることが必要なのではないかと。ワーキンググループに関しては、責任者となる担当委員を決め、少人数でマイルストーンを作った上で、進捗を管理していくことが必要である。その際、参加者は協議会の委員だけでなく、BOP ビジネスを実践している企業の方にも入ってもらいたい。

・FS 調査について、コンサルタントが必要な案件とそうではない案件がある。コンサルタントが必要な案件は、企業のトップが実行力とアイデアを持っているが、それを社内で共有できず、計画にうまく落とし込めない場合である。そうした場合は、コンサルタント抜きでは、事業計画に抜け漏れが多くなってしまふ。一方、十分な計画立案能力を有する企業は、情報やネットワークが不足しているため、関連するデータベースやマッチングの場が整備されれば、企業単独で活動していくことが可能である。

#### 【星委員】

・企業市民活動担当部門に現在自分は所属しており、その立場から、ソーラーランタンを NGO/NPO や国際機関などに寄贈し、新興国・途上国の社会課題解決に役立てていただく取り組み「ソーラーランタン 10 万台プロジェクト」を推進している。BOP ビジネスについての認知度が社内で高まっていることもあり、ソーラーランタン事業への期待が高まっていることを感じている。寄贈活動を続けるためにも、売りも上がる必要がある。事業部門と企業市民活動担当部門との連携・棲み分けが求められている。本業として成り立つことが改めて要求されてきている。社会課題解決に資するビジネスとしてソーシャルビジネスという概念も存在するが、これについて真剣に考えねばならないのではないかと感じている。ソーシャルビジネスを協議会における討議のテーマとしてもよいのではないかとと思われる。

・社会課題解決という視点から考えると、MDGs 目標達成期限である 2015 年を意識した取り組みをしなければならないと考えている。MDGs の総括及びポスト MDGs の議論に注意を払う必要があると考えている。

#### 【根本委員】

・JETRO は BOP ビジネスとポリュームゾーンに対するビジネスの支援を両輪としている。日本企業は、こういう技術を活用したいというアプローチをするが、現地にはそのニーズがないこともあり、このようなミッシングリンクを埋めるために相談窓口を設けてい

る。積極的に現地に出ていかなければならないと感じており、今年度はアフリカ（ケニア・ガーナ）でアンテナショップを実施した。このような事業を丁寧に実施していき、成功事例を増やしていくことが大切であると認識している。

・企業からの相談は、現地で瓶詰めする工場が見つからない、輸入などの規制が明確でないなど、細かい相談が多い。そのような細かい相談に対応できるようにしていきたい。

【今津氏】

・大企業にとっては、日清食品やパナソニックのようにCSRから本業につなげていった事例を発信することが情報になる。中小企業は、コンサルタントと組まないとBOPビジネスを実践するのが難しい場合が多くある。

・ファストパス制度について、JICAや在外公館への紹介は非常に良いと感じる。在外公館には、元国費留学生の情報があるので、有効活用できるのではないかな。

【大須賀氏】

・ファストパス制度は情報を効率よく共有するという点でよい制度と思う。JICAさんの資料によると、約4分の1の企業がFS調査後に事業化を見送っており、ファストパス制度を拡充するに際し、国内の情報共有を円滑化するのみならず、海外からのニーズ、現状や課題などの情報もFS調査実施以前に共有されるとよいと思う。

【草野氏】

・中小企業の海外進出に勢いがあっても、個別企業の進出計画書には、具体性が欠け貸付判断に迷うケースもある。対外的に説明可能な海外進出計画書の作成方法などにつき、政府などでバックアップできる施策があれば、中小企業に対して有益ではないかな。

【玉川氏】

・アフリカにおいて、BOPビジネスの良い事例はあまりない。中小企業に対する支援スキームはせいぜいバングラデシュくらいまでである。アフリカで適用できる支援スキームを考えてほしい。

・AB-NETというアフリカビジネスのポータルサイトで、アフリカにおける事業の事例や支援スキームなどを紹介している。BOPビジネスについては、BOP・インクルーシブビジネスというテーマで紹介している。

・6月にBOP・インクルーシブビジネスのセミナーを予定している。BOPビジネスは、「ビジネス」であるということを明確したいと考えている。ここでの「ビジネス」とは、収益を上げるまでは至らなくても、事業として継続出来る事が重要と考えている。そのためにも、収支がとんとんであってもコストをカバーできることが基本的なメルクマールになるが、継続して事業を行えるために一部のコストを支援する者がいるような事業も含みうらと思う。また、ビジネスは対消費者（B to C）、事業者（B to B）だけでなく、

政府・公共セクターの需要に応えるもの（B to G）も含むべきであり、今は ODA によって支援が行われている分野でも、近い将来、公共需要を満たすビジネスとして成立する可能性があるため、ODA が使われる事業だからといって、それだけで排除すべきではないと思う。

【玉置氏】

・アジア開発銀行では、実際のインクルーシブビジネスの案件に融資などを行うのは、民間部門局であるが、開発と民間の部門が連携して Inclusive business support facility を設立し、インクルーシブビジネスを多面的に支援する仕組みを構築している。内容は、①プロジェクトの形成支援、②インパクト評価、③パブリックセクターに対する啓蒙や助言、④ベストプラクティスの共有である。

【西郡氏】

・今後のビジネス支援の評価では途上国での開発成果も含むべきである。また公的機関の強みを考え資金以外の支援策の検討を勧めたい。BOP ビジネスをサプライサイドだけから見るのではなく、ディマンドサイドの視点を取り込んだ制度に変えていく時である。

【道上氏】

・ファストパス制度について、途上国向けの海外展開を考えている企業が外務省（大使館）や JICA の現地事務所を訪問したい、新興国の制度が分からないので JETRO の知恵を借りたい、という要望が上がってくる。このような要望に対して、ファストパス制度で解決できるのではないかと期待している。

【木ノ本課長補佐】

・冒頭、「地銀・信金をいかに組み込むか」といった問題提起が藤野課長からあったが、中小企業にとって地銀・信金は身近な相談者として重要。中小企業の中にはどこへ海外展開の相談をしたらよいか分からず、専門家である JETRO や JICA などこの会議のメンバーまでつながらないケースが多い。よって、身近な地銀・信金のほか経営指導を担う税理士・弁護士法人など認定支援機関を対象に、海外展開についても窓口での対応を強化する研修事業を新年度に計画している。

【若林委員】

・FS 調査について、コンサルタントと組むことを条件付けている訳ではないが、事業会社が現地に関する情報やネットワーク等が必要と感じてコンサルタントと共同提案をするケースは多い。調査を協同して進めて行く上では、双方の役割分担が整理・共有され、一つのチームとして成り立っているか見極めることが重要であると感じている。勿論、水先案内人として、コンサルタントが役に立っていると評価している事業会社も多いと思われる。コンサルタントは事業会社のパートナーとしての立ち位置をはっきり

させることが重要であると考えている。

【大野座長】

・昨年10月に運営協議会が丸3年を迎えたこと、来年はBOPビジネス元年から5年目となりこの間、支援メニューが拡充してきたこと等をふまえ、前回会合時に、今後のBOPビジネス支援のあり方を再度考える機会を作ろうと呼びかけ、委員の皆様にご議論をいただきました。

・支援に関して本日、多くの御意見をいただきましたが、今後の取組については、経済産業省や支援機関の方に検討を進めていただきたい。

・FS調査におけるコンサルタントの関わり方や役割、制度面でさらなる改善をしていく可能性については、JICAにて検討していただきたい。

・資金、人材（現地とのつながり）、若者支援、アフリカなど、重要なテーマについて意見が寄せられたし、ワーキンググループ開催といった提案もいただいた。BOPビジネスの広がりにもない、関心事や関係者が多様化してきており、協議会のメンバー以外の方にも入っていただける仕組みがあってもよいと考える。

・BOPビジネス支援セミナーについて、テーマ別セッションを設けることも一案かもしれない。また、アフリカ開発銀行やほかの団体のセミナーと一緒に実施していくことも一案である。

・本日の御意見の中に、BOPビジネスという言葉について、インクルーシブ・ビジネスと呼ぶ可能性を含め、このままでよいか検討すべき、という問題提起があった。今後の協議会で検討を進めてはいかがか。

・BOPビジネス支援のあり方について、委員においては、本日の御発言に加えて御意見があれば、今月中を目処にコメントを提出していただきたい。それをもとに、経済産業省でまとめていただき、4月末をめどに、今後の支援の方向の検討状況をフィードバックしていただけると有難い。

【藤野課長】

・支援制度について、量を増やすのではなく、ディマンドサイドや外国政府をいかに巻き込むかが課題になるのではないかと。BOP支援センター運営協議会で具体化していきたい。

・次回BOP運営協議会は、7月頃の開催を予定している。

以上