

# BOPビジネス支援の現状と 今後の支援の方向性(案)

平成26年3月12日  
貿易経済協力局  
通商金融・経済協力課

# 1. BOPビジネス支援の現状

- BOP元年(21年度)より約5年が経過し、BOPビジネスを取り巻く環境は変化。
- BOPビジネス参入企業は拡大し、成功事例や失敗事例の蓄積が出来つつある。

## これまでの支援実績

## BOPビジネスの現状・企業が直面している課題

## これまでの主な御意見

### 啓蒙・普及

- BOPビジネス支援センター設立
- BOPビジネスのセミナー開催

- 大企業、中小企業、社会企業家、NPOなど多様多様なプレーヤーが出てきている。

- 経営層に対するBOPビジネスの啓蒙活動が必要。

### 事業計画・事業化支援

- ジェトロ BOPビジネス支援 (BOPビジネス相談窓口、各種調査、視察ミッション、現地コーディネーターなど)
- JICA 協力準備調査 (BOPビジネス連携促進)

- 製品コストや仕様が現地ニーズに合わず、事業化できない。
- 生産・流通・販売等に関わる現地パートナーが見つからない。
- バリューチェーンに関わるBOP層の組織化や教育が上手くいかない。

- 社内起業家の育成が重要。
- ビジネスパートナーを見つけるための、ネットワーキング強化。
- 少額かつ短期で事業を検討できる支援(プレFS調査)
- 過去に日本が育成した人材を活用できるような仕組みを作るべき。

### 成功案件創出

- 各支援機関のファイナンスツール紹介

- 事業が軌道にのるまで、時間がかかる。
- 運転資金の調達難しい。
- 現地での販売拠点、製造拠点整備にかかる資金の調達が難しい。

- 既存のODA事業や、現地の開発支援と組み合わせるビジネスをすべき。
- 経済効果と開発効果双方を投資条件とする、インパクトファンドの組成を促進すべき。

## 2. 今後のBOPビジネス支援の方向性(案)

### 啓蒙・普及

• BOPビジネス支援センターポータルサイトの改善（内容の充実、更新頻度の改善など）  
→どのような情報をどのような頻度で発信していくべきか？

• 対象や内容を絞ったセミナーの開催  
→どのようなセミナーを実施していくべきか？

### 事業計画・ 事業化支援

• 商品開発や試作のための、少額・短期間で活用できるFS調査  
→既存の支援ツールで活用できるものはないか？

• マッチング支援の強化（ODAで育成した人材など、現地道先案内人の活用）  
→誰がどのように支援していくべきか？

• 国内と海外の情報ネットワーク強化（事業者間、日本と現地事務所など）  
→現状どのようになっているか？どのように強化していくべきか？

### 成功案件 創出

• 政府、JETRO、JICA、支援機関等における、具体的案件の情報共有による連携促進  
→現状どのように共有されているか？  
→「海外展開一貫支援ファストパス制度」との連携可能性は？（中堅・中小企業）

• 新規プレーヤーとの連携による、ファイナンス支援の促進  
→地銀、信金、商工会等との連携により、資金調達が促進するのではないか？

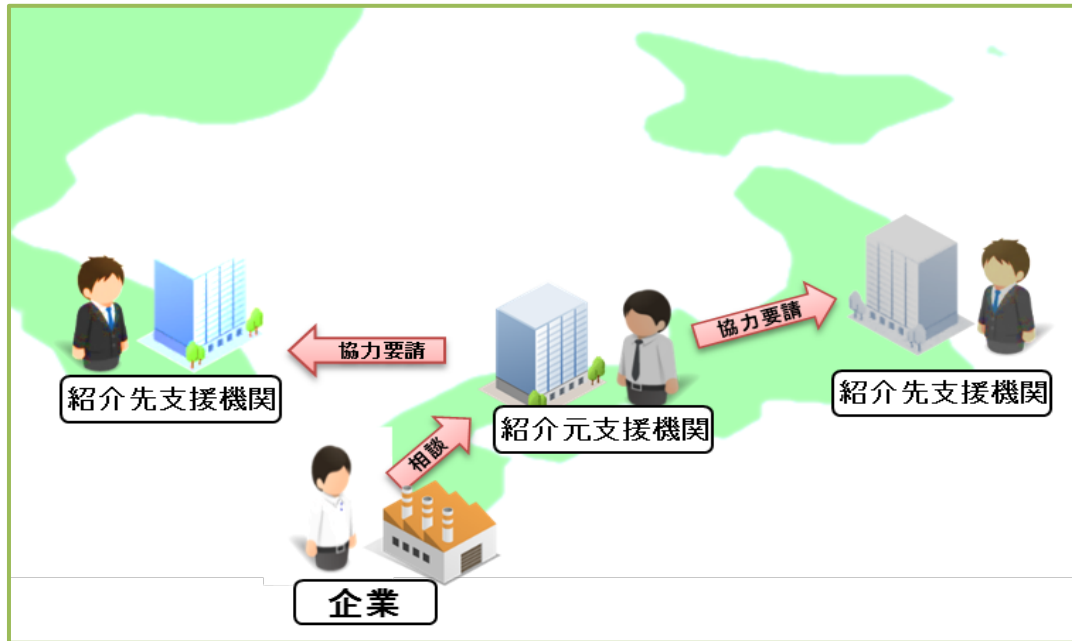
## (参考) 海外展開一貫支援ファストパス制度

国内の支援機関が、海外に有する拠点まで含めて連携して支援する仕組み(「海外展開一貫支援ファストパス制度」)を構築することにより、海外展開の「潜在力」・「意欲」を持つ中堅・中小企業等に対して、国内から海外までシームレスな支援を提供します。

企業は、複数の支援機関(※)から一貫的なサポートを受けられることで、海外展開に必要な体制を万全にすることができます。

※政府・政府関係機関、自治体、地方経済団体、金融機関等が参加。

(本年2月25日より運用開始)



### 具体的な制度内容

- 支援機関は、経営支援・融資等の実績のある中堅・中小企業等から海外展開について相談を受けた場合等、当該企業を他の支援機関に対して紹介する。
- 外務省(在外公館)・JETRO・JBIC・DBJなど、海外展開支援に実績のある支援機関が、当該企業の訪問を受ける場合、紹介元の支援機関に照会し、支援担当者同士の情報共有を行い、効果的な支援を行う。