

平成 27 年度第一回 BOP ビジネス支援センター運営協議会 議事概要

日時	平成 27 年 5 月 20 日 (水) 15:30~17:30
場所	経済産業省本館 13 階 西 8 会議室
出席者	<p>【座長】</p> <p>大野 泉 政策研究大学院大学 教授 石原 圭昭 独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO) ビジネス展開支援部 途上国ビジネス開発課長 小田 兼利 日本ポリグル株式会社 代表取締役会長 佐藤 寛 独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ) アジア経済研究所 上席主任調査研究員 志方 茂 一般財団法人貿易・産業協力振興財団 専務理事 渋沢 晃 株式会社日本政策金融公庫 中小企業事業本部 国際業務部 国際業務総括グループ長 杉浦 伸 株式会社国際協力銀行(JBIC) 産業ファイナンス部門 企画調整ユニット長 玉川 雅之 アフリカ開発銀行 アジア代表 東京事務所長 富野 岳士 特定非営利活動法人国際協力 NGO センター (JANIC) 事務局次長 西川 徹 一般社団法人日本貿易会 理事 国際グループ・広報グループ担当 西郡 俊哉 国連開発計画 (UNDP) 広報・市民社会担当官 馬場 隆 独立行政法人国際協力機構 (JICA) 民間連携事業部連携推進課 課長 平本 督太郎 株式会社野村総合研究所 グローバルインフラコンサルティング部 主任コンサルタント 星 亮 パナソニック株式会社 ブランドコミュニケーション本部 CSR・社会文化部 CSR・企画推進課 ランタンプロジェクト担当 リーダー 道上 佳史 株式会社商工組合中央金庫 国際部 副参事役 宮本 幹 中小企業基盤整備機構 販路支援部販路支援課 課長 八巻 理恵 アメリカ大使館 米国国際開発庁東京事務所 シニアアシスタント 山口 郁子 UNICEF (国連児童基金) 東京事務所 副代表 (敬称略、五十音順)</p> <p>【経済産業省】</p> <p>小野 洋太 貿易経済協力局通商金融・経済協力課長 横田 純一 貿易経済協力局通商金融・経済協力課 課長補佐 戸塚 美穂子 貿易経済協力局通商金融・経済協力課 調査員 後藤 雄三 貿易経済協力局技術協力課長 木ノ本 知弘 中小企業庁 経営支援部創業・新事業促進課 課長補佐 (海外展開担当)</p> <p>【内閣官房】</p> <p>宮野 大輔 健康・医療戦略室 参事官補佐</p>

議事次第	<ol style="list-style-type: none"> 1. 開会 2. 平成26年度アジア産業基盤強化等事業(人材ネットワーク構築によるBOPビジネス推進の可能性調査) 結果概要 3. 平成27年度の取組 <ul style="list-style-type: none"> ・経済産業省 貿易経済協力局通商金融・経済協力課 ・経済産業省 貿易経済協力局技術協力課 ・独立行政法人日本貿易振興機構 ビジネス展開支援部 途上国ビジネス開発課 ・独立行政法人国際協力機構 民間連携事業部連携推進課 ・野株式会社野村総合研究所 グローバルインフラコンサルティング部 平本 督太郎 氏 ・ほか参加者から 4. BOP ビジネス支援センター ポータルサイトの利用規約変更について 5. 閉会
------	--

1. 開会

2. 平成26年度アジア産業基盤強化等事業(人材ネットワーク構築によるBOPビジネス推進の可能性調査) 結果概要

(経済産業省貿易経済協力局通商金融・経済協力課横田課長補佐より資料4を説明。)

3. 平成27年度の取組

○経済産業省 貿易経済協力局通商金融・経済協力課

(通商金融・経済協力課 横田課長補佐より資料5を説明。)

○経済産業省 貿易経済協力局技術協力課

(技術協力課 後藤課長より資料6を説明。)

○独立行政法人日本貿易振興機構 ビジネス展開支援部途上国ビジネス開発課

(途上国ビジネス開発課 石原課長)

- ・第四期中期目標策定に伴い2015年4月から「ビジネス展開支援部 途上国ビジネス開発課 BOP班」に名称が変更となった。
- ・従来どおり支援対象国にコーディネーターを配置し、川上から川下までどの段階においても支援を行うスキームを用意している。今年度は新規にミャンマーにコーディネーターを配置し、より企業のニーズを拾っていきたい。
- ・昨年度の相談企業の傾向(事業検討・展開国)は、バングラデシュに次いでケニアが多い。事業対象分野は例年どおりの内訳である。
- ・これまでは広くニーズを拾うということを重視し、2014年まではミッション派遣を実施してきた。その次に、マーケティングをお手伝いすべく受容性調査や

売れ行き調査を実施した。今年度はさらに発展させて、現地のバイヤーを招へいして日本企業との商談会を実施する。具体的にマッチングできたものについては、現地で試験販売に発展させていきたいと考えている。

- ・ さらに、今年度も「アフリカビジネス実証事業」の実施を継続する。内容としては、近々アフリカにビジネス拠点を設けようとしている企業に対して、費用の一部を支援する形で実証いただき、通関や会社設立等の難しさを検証いただくというものである。それらの具体的事例を、アフリカビジネスに関心のある企業に広く紹介しながら普及していく。

○独立行政法人国際協力機構 民間連携事業部連携推進課

(連携推進課 馬場課長より資料 8 を説明)

○株式会社野村総合研究所グローバルインフラコンサルティング部 平本 督太郎主任コンサルタント

(平本主任コンサルタントより資料 9 を説明)

○ほか参加者から

(中小企業庁 木ノ本課長補佐)

- ・ 平成 27 年度版の中小企業海外展開支援施策集

(<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kokusai/2015/150423KTJirei.pdf>)

では、BOP ビジネス支援について 34~35 頁で紹介している。「BOP ビジネス」を目的とする施策は限られるが、海外展開を目指す中小企業にとって利用可能な支援は多々あるので、各機関の相談対応時にご紹介いただきたい。

(国連開発計画 西郡氏)

- ・ 企業人材の育成について、先月国連ボランティアは、民間企業人材のボランティアプログラムの発表を行った。企業に席をおきながら、国連のプロジェクトで働けるというスキームである。これまでクラフトフーズやシェル等の欧米企業が中心に使っている制度だったが、日本でも正式に拡大していきたいと考えている。JICA や NGO のボランティアと異なる点は、国連の立場で働けるので、マルチステークホルダーと関わることができ、政策レベルにも関われる点である。おそらく年間 5 名くらいの規模となるが、企業の人材育成に活用してもらえよう働きかけていきたい。

- ・国連機関との連携について、2月に UNDP と国連事務局で調達に関するセミナーを実施し、UNDP で約 40 社、国連事務局はおそらく約 80 社参加した。浄水機材の相談を受けた企業を、国連事務局の調達スキームを紹介したところ、同社は PKO 事務局が主催する商品展示会に選ばれ、アフリカの PKO 部隊と話が進んでいると聞いた。調達は必ずお金は入ってくるので、積極的に調達を活用していただきたい。
- ・日本企業の進出支援という観点では、気候変動と防災にチャンスがあると考えている。防災では、ネパール地震への関わりがその試金石となる。緊急人道支援に続く早期復興と、その後の開発支援に日本企業がどれだけ存在感を示せるかは、その後の国連機関による調達にも重要。UNDP は早期復興をリードしており、企業に対しても支援要請している。その中で日本防災プラットフォーム（会員 108 団体）と情報共有をして、防災会議で出された技術を出していけないか議論しているところである。

（アフリカ開発銀行 玉川東京事務所長）

- ・来年には TICADVI が予定されているところであるが、AB-NET (<http://ab-network.jp/>) では、BOP ビジネスを実践している企業や、BOP ビジネスに関するセミナーの情報を紹介している。そのような効果が出てきており、アフリカビジネスに関するセミナーの出席者が増えてきている。

（国際協力 NGO センター 富野事務局次長）

- ・2015 年 9 月に SDGs が発表され、国際社会全体で取り組むべき課題が、「貧困削減」から、「持続可能な社会の実現」という方向性に変わってくると思う。今までの MDGs は、どちらかといえば途上国の開発課題を解決するというのがメインだったので、NGO や開発機関が主なプレーヤーであり、企業は、一部の業態の企業を除いては、間接的な支援をしていたのが現状だ。しかしながら、SDGs で設定される 17 のゴールの中で、エネルギーやインフラ、雇用等は、NGO や JICA が頑張っても解決できない問題であり、企業の主体的な取り組みが今まで以上に問われてくると思う。従って、BOP ビジネスの役割もこれまで以上に広がるのではないかと思う。企業にとっては、本業で SDGs の達成に貢献できるという見せ方がこれまで以上にやり易くなるのではないか。JANIC は NGO の立場ではあるが、SDGs が発表された後にマルチセクターに働きかけて、SDGs の推進を盛り上げていくような動きを行うことを考えており、現在、その準備を広告会社やコンサル企業と始めている。SDGs 達成のための重要なツールの 1 つとして BOP ビジネスを見せていくと、本日 JICA から説明のあった BOP ビジ

ネスの課題解決のための一つの切り札として活用できるのではないかと考える。

(UNICEF 山口副代表)

- ・ UNICEF の調達とイノベーションの取り組みについて紹介する。UNICEF は、150 か国で子どもの保健衛生等の活動をしている。調達については、年間 35 億ドル規模（2014 年）であり、水・衛生・教育の分野でワクチンや車等約 5000 種類の物資を調達している。エンドユーザーは、NGO、現地政府、財団、大学等支援に携わる方々である。民間企業はサプライヤーのパートナーとして、関わっていただいている。
- ・ 近年、UNICEF はイノベーションに力を入れており、イノベーションラボを世界各地で立ち上げている。調達本部のあるコペンハーゲンの他に、ウガンダ、ケニア、また最近ではサンフランシスコにも立ち上げ、NASA の研究所と協力している。途上国での子どもたちへの活動を進める上で、いかに安価であるか、いかに効率的であるか、いかにサービスが拡大できるかということに資する、よりよい技術・製品を常に探している。最も貧しい人に届く技術という点で、BOP ビジネスは効くと思う。
- ・ 最近では物資だけでなく、マーケットが整ったところでは、キャッシュを渡す活動もしている。裨益者が直接的にもものを購入できるようになっており、国によっては BOP ビジネスを可能にするような環境整備となりうるのではないか。
- ・ UNICEF の物資の調達が増えた一因は、MDGs があったからだと内部では分析されている。SDGs は 1 つの機会となるのではないか。

(パナソニック 星リーダー)

- ・ MDGs と SDGs の話が出たが、現在の自分の立場として社会貢献活動を担当しているので、MDGs 達成への貢献および SDGs に関しては、強く意識している。SDGs の 17 の目標のうち第 7 番目はエネルギーに関するものであり、当社の本業を活かした取り組みの方向性と合っていると考えている。
- ・ パナソニックは現在、ソーラーランタン 10 万台プロジェクトを展開している。これは、2012 年度～2018 年度の 7 年間に 10 万台のソーラーランタンを、途上国の無電化地域におけるさまざまな社会課題の解決のために寄贈するという社会貢献活動である。寄贈の対象は主に NGO だが、アフリカでは UNDP 等国連機関にも寄贈させていただいている。プロジェクト開始から 3 年間で経過した

が累計で4万4千台を超えるソーラーランタンを寄贈した。今後4年間で10万台という目標は十分達成できるものと考えている。なお、自分は社会貢献活動担当ではあるが、ソーラーランタンは販売もされているので、事業担当部門とも連携しながら活動を進めている。

- ・当社としての無電化地域向けの取り組みとしては、現在、ソーラーランタンの他に、「パワーサプライコンテナ」のビジネスがある。これは、輸送用コンテナに太陽光パネル、蓄電池、コントロールユニットを搭載した独立電源パッケージである。昨年7月にこれをインドネシアの小学校に設置したが、日本政府のODA(草の根・人間の安全保障無償資金協力)により納めさせていただいた。
- ・今後、無電化地域向け太陽光発電関連の商品レンジを拡げることができればと考えている。ビジネスと社会貢献活動とを両輪として、エネルギー分野での持続可能な開発に貢献していきたい。

(国際協力銀行 杉浦ユニット長)

- ・直接的なBOPビジネス支援ではないが、JBICは中堅・中小企業の海外展開支援として平成26年度に109件支援し、過去最高の数値となった。背景としては、企業の世界で稼ぐ意識が強まっていること、地銀や信金等金融機関が海外事業の融資に対し積極的な動きが出てきていることが挙げられる。JBICとしては、ハードカレンシーの供給やインドネシアやメキシコ等の現地通貨建て融資を積極的に実施したこと、途上国地場金融機関との連携を進めてきたことが実を結び、案件数が過去最高になったと考えている。
- ・今年度は、中堅中小企業の海外展開支援として、セミナー、現地通貨建て融資等の質の向上に力点を置いて取り組んでいきたい。

(貿易・産業協力振興財団 志方専務)

- ・当財団はこれまでセミナーを5回開催してきた。27年度も予算化しており、前年度並みの規模でできると思う。セミナーに参加された総合商社の方から、駐在から戻ってきて久しぶりにセミナーに参加したが、あまり変化がないというコメントがあった。内容的にも人集め的にも難しいと感じているので、27年度のセミナーでどういうことをやった方がよいかご相談させていただきたい。アンケートの結果では、評価は非常に高かった。初めてBOPビジネスのことを知ったという大手の企業が結構いた。
- ・当財団で実施している助成事業の中で、26年度に国際投資貿易研究所に対して

助成した事業として、「中小企業の参入を促す BOP ビジネスモデルの調査」

(http://www.iti.or.jp/report_06.pdf)がある。この事業では、中小企業にまず BOP ビジネスを認知してもらい、参入するにあたりどういう問題があるか、問題を克服するために、行政や地方自治体がどのようにサポートできるか提言している。27年度はさらに拡大して、日本と途上国の地域コミュニティ間の協働をいかに図れるかという観点から事業を実施していく。

(日本貿易会 西川理事)

- ・経済産業省の資料の「収益指向型 BOP ビジネスの推進」は、商社として非常によく理解できる。「本業（厳格な収益性の確保）」と「CSR（収益は度外視）」の中間的事業であり、将来への投資としての BOP ビジネス」ということが経営層に理解されないから、大企業は取り組めない。豊田通商のアフリカファンドは本当によい事例で、アフリカで大々的に事業を展開するがゆえに、民間ファンドを立ち上げた。経営層の理解が出来上がっているということだと思う。このような商社の活動が伝播していくためには、民間ファンドがビジネス展開される時に、経済産業省からある程度助成金をいただけると進んでいく。その中で、JICA や UNDP と一緒にビジネスを考えていければよい。そして、各層レベルでこの「収益指向型 BOP ビジネス」の思想を展開して、経営層に理解を深めていただけるとよいと思う。

(日本ポリグル 小田会長)

- ・皆様の話を聞いていると私にはピンとこない。BOP ビジネスは国益にとって非常に大事なことだと思う。7月7日にタンザニアでサバサバという展示会がある。自分も3回出展しているが、1000社ほど出展しており、中国企業が多い。その中で、パナソニックやソニー等の偽物が出回っていて、Made in JAPAN とセールスしている。Made in JAPAN が粗悪品だという印象が作られていくことに危機感を感じている。
- ・自分は、経営者兼現場監督なので、日本からペンチを持って行って現場で扱っている。現地の職人がそのペンチを使って切ると、目を丸くして、こんなに切れるものかと驚く。しかしながら、総合商社は2桁億以上でないと動いてくれないため、ペンチは取り扱ってくれない。ねじやドライバー一つとっても、日本の製品は素晴らしいのに、軽視されている気がする。
- ・これまで、1億円の政府援助を FS 調査からいただき、220万人に安全な水を給水している。830名のポリグルレディやポリグルボーイがいる。仕事のない地

域、アフリカでは、水売り人が増えて合計で 6000 人ほどいる。わずか数名の中小企業のやっていることで、これだけ経済活性化している。私がポリグルレディに招待されて家に行くと、日本国旗とタンザニア国旗が飾ってある。その横には、タンザニア大統領と安倍総理の写真、そして私の写真まである。この責任の重さに押しつぶされそうになる。私が下手なことをやると日本の恥になる。それほど BOP ビジネスは大切。

(内閣官房 宮野参事官補佐)

- ・健康医療戦略は、健康医療分野を成長分野の 1 つとしてとらえて、産業振興として世界に展開していこうと進めている。
- ・BOP の観点では、日本の栄養改善事業を国際展開していこうと今年の 3 月に検討チームを立ち上げて検討を始めたところである。いかに事業として回していけるのかということが持続性のポイントとなることから、BOP 層だけでなく中間層も含めて事業としてどのように展開していくかを議論している。
- ・オランダの先行事例を調査しているが、栄養改善事業は非常に幅広く、農業生産から食品の製造・加工や流通までやっている。また、水など関連性が深い分野もあり、幅広く検討していく。

3. BOP ビジネス支援センター ポータルサイトの利用規約変更について

(経済産業省 貿易経済協力局通商金融・経済協力課 戸塚調査員より、資料 10 を説明。)

4. 閉会

(経済産業省 貿易経済協力局通商金融・経済協力課 小野課長)

- ・施策が重複している部分は、各支援機関がネットワークして補完しながら、進めていただければよいと思う。
- ・経産省としても色々な施策考えているが、この方向でやっていかなければいけないということはない。特に有効的だと思われる施策があれば、それを進めていくということだと思う。皆様もそれぞれの視点で色々なことをやっていただきたい。

(以上)