

グループC

～BOPビジネス促進制度について～

・調査のはじまり

→発展途上国における貧困層の支援策はどのようなものがあるのか？

→その中で、「BOPビジネス」を発見し注目。

・BOP層・BOPビジネスとは

世界の人口の70%は、1人当たり年間所得が3000ドル以下である。これらの人々の多くが十分ではない生活環境に苦しんでいるのが現状である。

そして、このような低所得階層のことを「**BOP層 (Base of the Economic Pyramid)**」と呼んでいる。



出典: BOPビジネス支援センター

1998年、アメリカで「BOPビジネス」という概念が生まれてから新しいビジネスモデルとして世界的に普及した。

BOPビジネスは、企業利益を追求しつつ低所得者の生活水準向上に貢献し、現地住民の新たな雇用創出も目指しているwin-winのビジネスモデルである。

・BOPビジネス促進制度

日本においては、経済産業省とJICAが「BOPビジネス促進制度」を設立。公募から採択された民間企業に3年間の調査機関を与え、5000万円の資金提供を行う。

・仮説

「BOPビジネス促進制度は、BOPビジネスにおいて十分な機能を果たしていないのではないか」

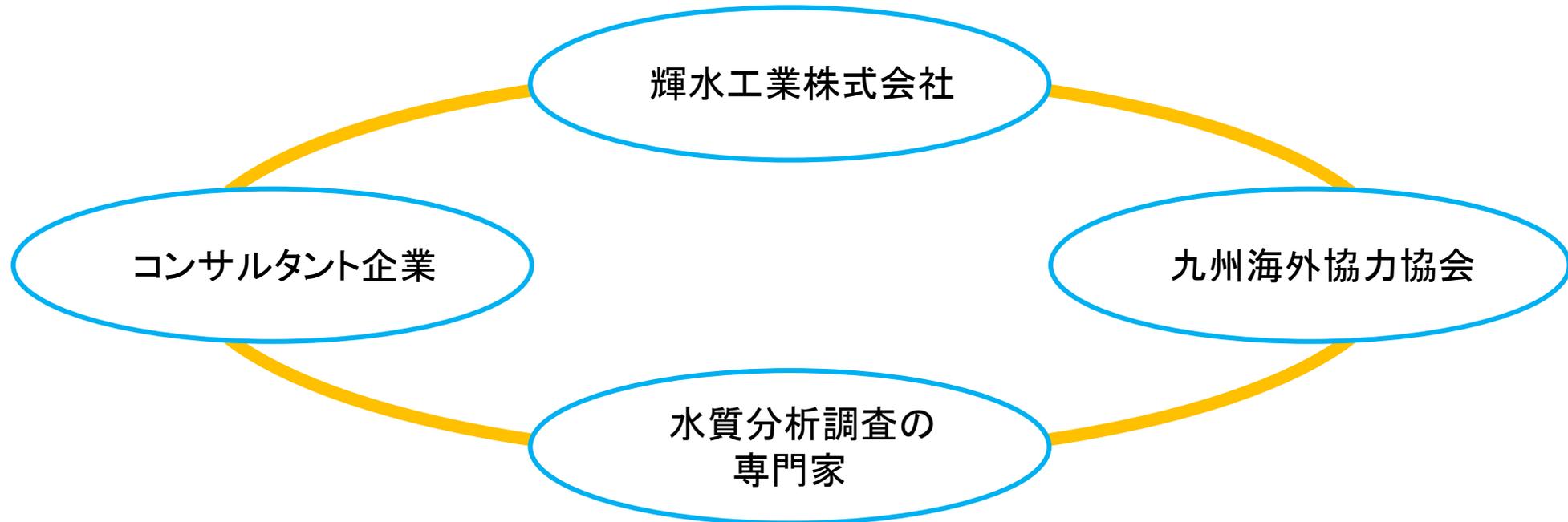
輝水工業株式会社

- 創業 1973年9月
- 事業内容 水処理装置の設計・製作・施工・メンテナンス
関連装置の販売
水処理薬剤および各種ろ材の販売
温浴・レジャー施設の設計・施工・メンテナンス
アトラクション機器の販売
- 主な製品 井水処理装置(活性炭ろ過装置、各種殺菌装置)
用水処理装置(雨水ろ過装置、純水装置)
温泉処理装置(脱ガス装置、循環ろ過装置)
緊急時用浄水装置
- 納入先 温泉・温浴施設、スポーツクラブ、飲料品工場、食品工場
病院、学校、製氷工場など

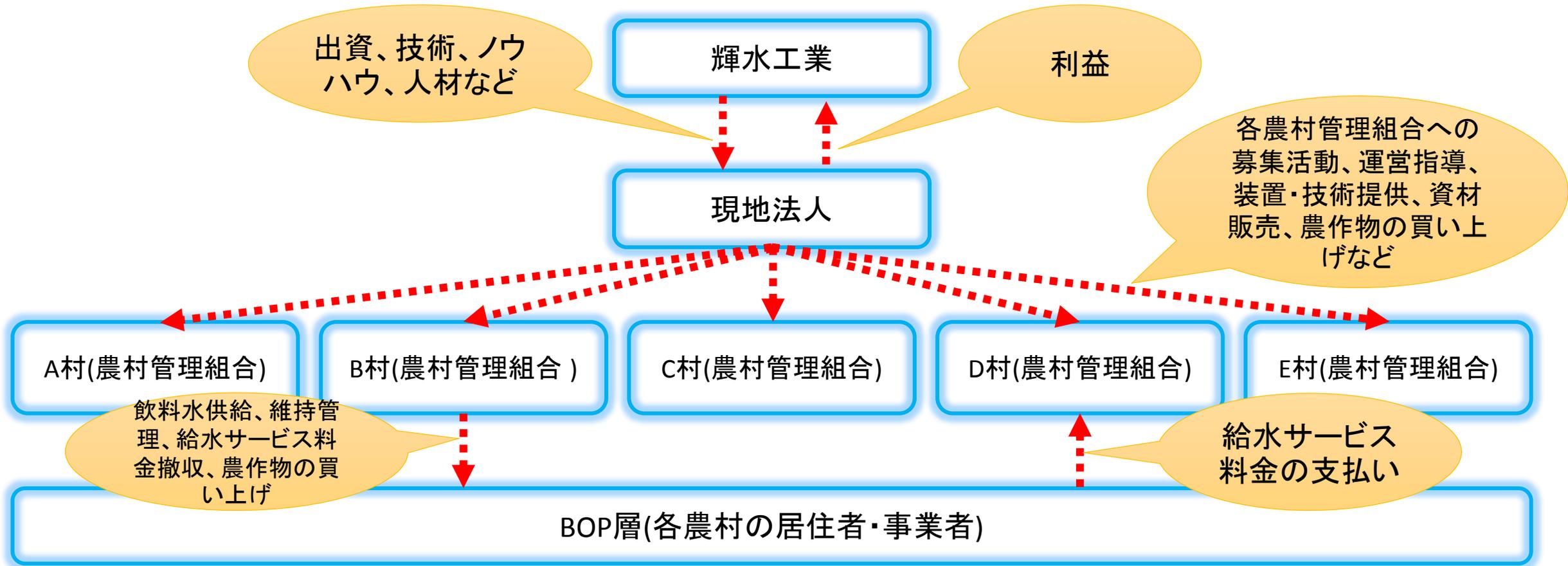
命の水プロジェクト

当社の水処理技術と志を共にする協力者の皆様と力をあわせ、
ビジネス活動を通じて

世界の貧困地域での安全な水の供給と生活の向上に貢献する。

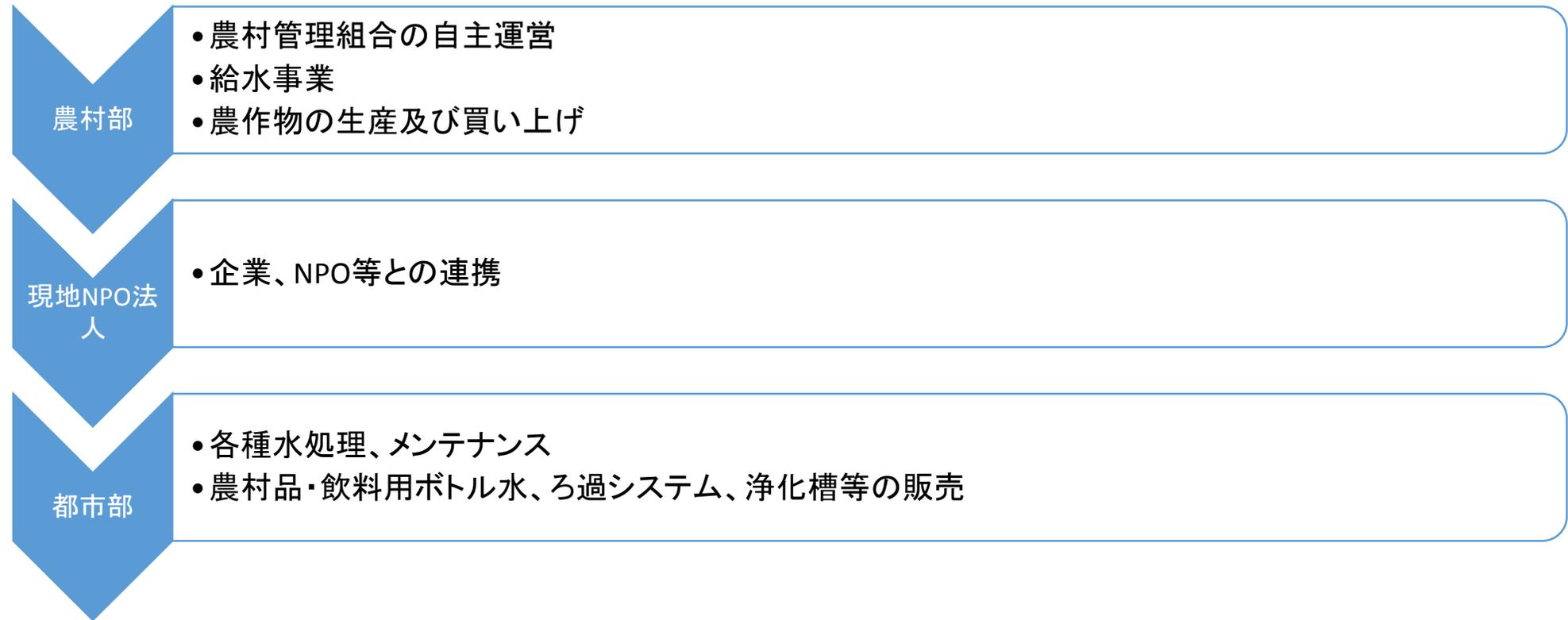


事業の仕組み



将来の事業イメージ

都市部と農村部での事業活動の連携による事業の継続



成果と課題

成果

- 管理組合の設置

課題

- 資金調達
- 現地人の労働に対する意識の向上



JICAについて 国際協力機構

JICAとは？

- ・独立行政法人国際協力機構(こくさいきょうりょくきこう)、Japan International Cooperation Agencyの略。
- ・政府開発援助(ODA)の実施機関の一つであり、開発途上地域等の経済及び社会の発展に寄与し、国際協力の促進に資することを目的としている。
- ・事業内容としては、有償資金協力、無償資金協力、技術協力、ボランティア派遣、国際緊急援助などが挙げられる。

無償資金協力における具体的な活動

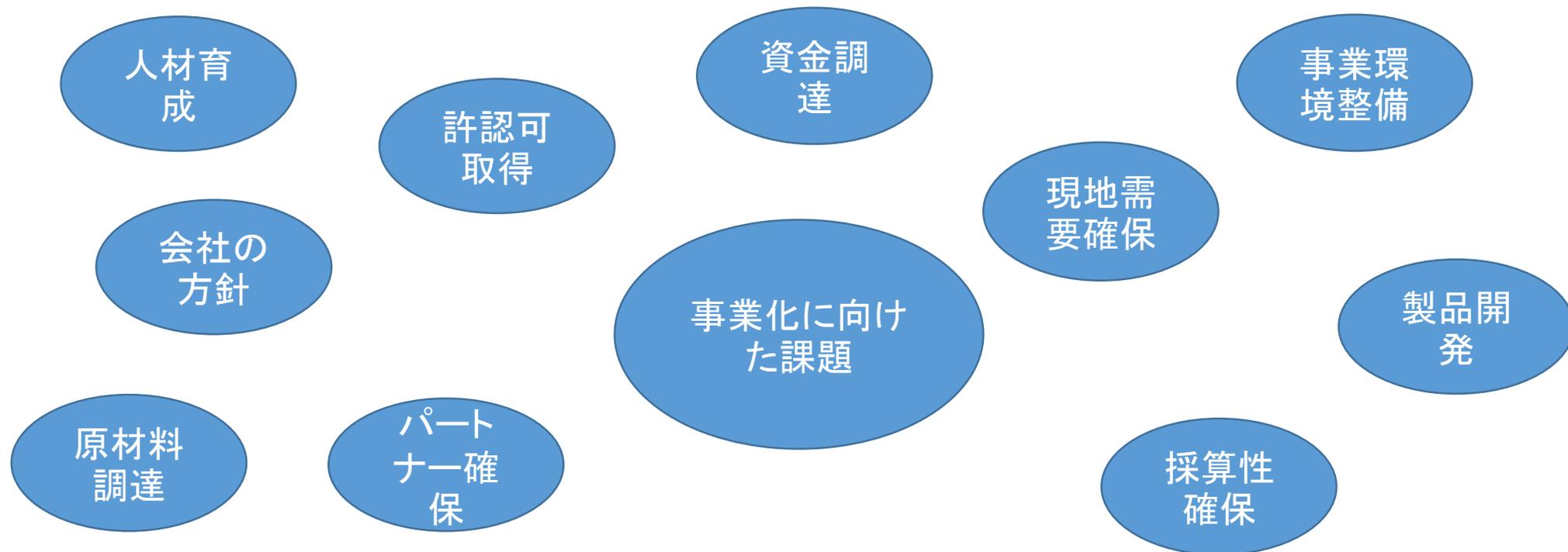
- ・病院等の医療機関、学校等の教育機関、道路等の運輸交通機関、電力施設、情報通信施設、生活用水施設等の「施設の建設」や、医療機材や教育訓練機材等の「資機材の調達」等の資金を無償で贈与することにより、医療や給水、農村開発、運輸交通などの国家の発展に必要な基礎的な要素を建設する。

BOPビジネス促進制度

- ・貧困層の抱える社会的、経済的な問題解決に資するBOPビジネスの支援制度。この制度を利用することで企業は5000万または2000万の調査費がもらえる。
- ・BOPビジネスの事業提案を民間の企業から公募し、採択案件の提案者に調査を委託するもの。あくまでも委託という形態をとっている為、調査費として渡される5000万または2000万には返済義務はない。
- ・調査期限は3年。その後「調査レポート」の提出を求める。
- ・年に2回の公募があり、過去7回の公募で合計515件の応募があり、91件を採択している。(うち42件は中小企業)
- ・採択基準としては①開発インパクト②事業化可能性③調査体制④JICA事業との連携可能性などの項目がある。
- ・今まで調査が終わった企業が40件あり、4割が事業化、6割が事業化見送りとなっている。

BOPビジネス事業化における失敗する要因

BOPビジネスの事業化におけるリスクは多くのものが挙げられます。



しかしBOPビジネスの事業化失敗の一番
のリスク要因はやはり、、、

資金調達

実際に事業化した企業から見えてきた成功する BOPビジネスのパターン

- ①テクノロジーありきではなく、現地の状況に沿った商品開発を行う。
- ②BOP向けに物流網を築くために、地域密着型代理店・仲介者や学校・病院・教会など、ハブとなる組織を利用した。
- ③BOP向けの商品・サービスの価格を低く抑えた。

仮説証明

「BOPビジネス促進制度は、BOPビジネスにおいて十分な機能を果たしていないのではないか」

輝水を成功する3つのパターンに当てはめると

①テクノロジーありきではなく、現地の状況に沿った商品開発を行う。

→**現地に適した材料・技術**

②BOP向けに物流網を築くために、地域密着型代理店・仲介者や学校・病院・教会など、ハブとなる組織を利用した。

→**現地法人・農村組合**

③BOP向けの商品・サービスの価格を低く抑えた。

→**20リットルの小分けでの販売**

- 輝水工業は成功する3つのパターンに当てはまっているが資金面の問題で事業化が出来ない。

→BOPビジネス促進制度は企業の事業展開に十分な機能を果たしていないので仮説は正しい。

今回の調査からの提案

調査費だけでなく事業化までの資金援助をする制度が必要。BOPビジネス促進制度に替わる新たな制度が必要である。

→例えば3年間の調査期間後に返還義務ありで5000万円を事業化の資金として提供する。

参考文献

輝水工業株式会社 「命の水プロジェクト」資料

JICA 「JICA BOPビジネス支援レビュー」

JICA 「BOPビジネスの開発向上のための評価及びファイナンス手法に係る基礎調査 ファイナルレポート」

菅原秀幸・平本督太郎 「BOPビジネスの成功要因分析—日本企業への成功モデルの提示」 世界経済評論
2014年3・4月号

ご清聴ありがとうございました