

「BOPビジネス・オーガナイザー」 の役割と意義を考える

＜背景と問題意識＞

GRIPS開発フォーラム

大野 泉

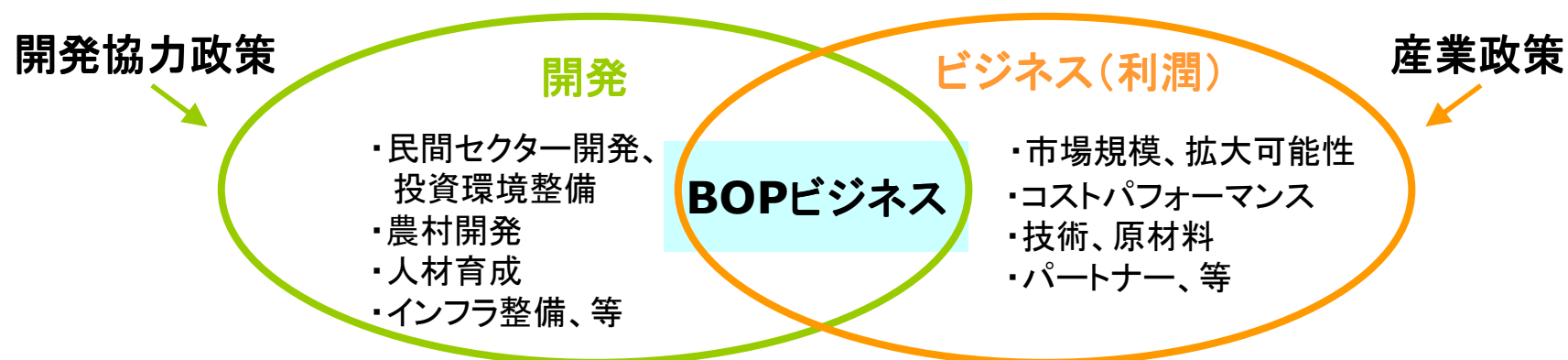
2011年1月31日

本日の問題意識(1)

- 日本において、2009年頃から政府・実施機関によるBOPビジネス支援が活発化
 - METI/JETRO: 普及啓発活動、潜在ニーズ調査、ビジネスモデル形成支援(現地F/S調査)
 - METI: 「BOPビジネス支援センター」(情報の一元的提供、マッチング、窓口機能等)
 - JICA: BOPビジネスとの連携のためのF/S支援(ニーズ調査、ビジネスモデル形成等)、投融資(本格展開)
 - JBIC: F/S調査、投融資(本格展開)
- 今後、BOPビジネスの着実な具体化を期待
- 諸制度が整いつつある今、鍵となるのは、事業の立ち上げやスケールアップ時に助言できる人材の動員・育成。どうすればよいか？

本日の問題意識(2)

- 日本には元来、多様な産業支援メニューあり。また、JICA、開発コンサルタント、NGO等は長年、途上国開発を支援。これらの経験で培った人材・ノウハウをBOPビジネス支援に動員していく可能性？
- 「**BOPビジネス・オーガナイザー**」といった、事業の立ち上げやスケールアップ時に企業に助言できる人材・チームの役割や有用性を検討しては如何？

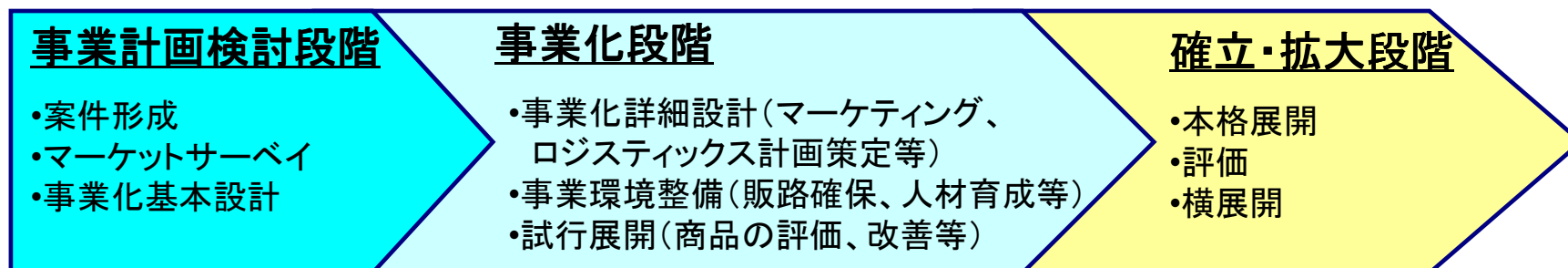


<BOPビジネス支援>

消費者、生産者、流通・小売業者等としてBOP層が裨益するような「インクルーシブ・ビジネスモデル」を支援 ³

主要ドナー国のBOPビジネス支援

- 英国 (DFID)、米国 (USAID)、ドイツ等の開発援助機関は、2000年前後から「事業計画検討」や「事業化」段階においてBOPビジネス支援を開始。



- 近年は「第二世代」の支援へと進化。包括的な視点から、BOPビジネス支援を開発協力業務に統合、現地ベースでも案件形成を支援。
 - **英国型＝委託方式**：民間コンサルタントと契約、パイロット国で現地でマッチング支援を実施 (DFID現地事務所とも連携)
 - **米国型、ドイツ型＝直営方式**：本部や現地事務所に民間セクター連携推進担当官を配置、案件形成

主要ドナー国のBOPビジネス支援

	英国	ドイツ	米国	日本
開始時期	1999年頃	1999年	2001年	2009年
所管機関	DFID	BMZ(実施はGIZ、DEG、SEQUA)	USAID	METI、JETRO、JICA等
プログラム	様々なチャレンジ・ファンド(1999頃～) BIF(2010～)	develoPPP.(2009～) Integrated PPP(GIZ)	GDA(2001～) 最近は、現地事務所業務に「一体化」	ニーズ調査やF/S(2009～) BOPビジネス支援センター(2010～)
対象企業	特定なし	ドイツと欧州企業(現地法人を含む)	特定なし	日本企業
理念	ビジネスを通じて貧困層を裨益	ビジネスを通じて貧困層を裨益(+ドイツ企業支援)	ビジネスを通じて貧困層を裨益	ビジネスを通じて貧困層を裨益+産業政策との両立

(注)事業計画検討段階や事業化段階の支援を中心にまとめたもの。本格段階の資金協力は含んでいない。

英国・国際開発省 (DFID) の取組み

- **Business Call to Action** (UNDPと協働): 企業への啓発活動、事例や教訓の発信・共有
- チャレンジ・ファンド(99年頃~): 貧困層を裨益するビジネス形成・実施を支援、事業案を公募。「追加性」を重視。
- **Business Innovation Facility**: 「インクルーシブ・ビジネス・モデル」の案件形成を現地で支援。2010年に3年間のパイロット事業として発足(コンサルタント(PwC)が受託)。
 - ビジネスモデル形成(F/S、ビジネスプランづくり)
 - 現地パイロット国でのマッチング支援(NGO、政府、地場企業等)
 - ウェブサイトを活用した、プラットフォーム機能
 - 知見・経験・教訓の共有、評価

米国・国際開発庁 (USAID) の取組み

- **Global Development Alliance (GDA)**: 官民連携のマッチング・グラントによるBOPビジネス支援(企業側はUSAID負担に対して1:1以上の費用負担)
- 2001年に導入、約10年後の現在:
 - 「GDA予算」はなくなり、USAIDの通常業務予算の一部として計画・支出(権限委譲された現地事務所を中心に案件形成)
 - 「**Alliance Builders**」(民間セクター連携推進者)の育成。過去10年間に研修を通じて約100名を育成(←当初、GDA担当者は6名)。現在、「**Alliance Builders**」は課題部・地域部・地域/現地事務所で活動し、企業と対話しながら開発の観点から解決策を提示・協議。

Cf. ドイツでは、援助実施機関(GIZ)が課題部・地域部・現地事務所にPPP担当者を配置。また、BOPビジネス候補案件のポートフォリオ形成を行う非営利組織も存在(公的資金で補助)

本日の論点

1. 「BOPビジネス・オーガナイザー」とはどのような機能をもつべきか、その有用性は？
2. 「BOPビジネス・オーガナイザー」の先駆例の紹介、日本の取組みへの示唆は何か？
3. 日本の関係者がこれまで途上国開発や産業支援等で培った経験・知見を、どのようにBOPビジネス支援に活かしうるか？
 - ➔ 誰がプレーヤーとなりうるか、どのような人材やチームを動員・育成すればよいか、そのために必要な仕組みとは？