



ジェトロのBOPビジネス支援について

- ジェトロとは？
- いま、なぜBOPビジネスか？
- これまでのジェトロのBOPビジネスへの取り組み
- これからのジェトロのBOPビジネスへの取り組み

2012年3月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

途上国貿易開発部 途上国貿易開発課 BOP班

【 ジェトロのミッション 】

ジェトロは貿易・投資促進と開発途上国研究を通じ、
日本の経済・社会のさらなる発展に貢献することを目指します

【 ジェトロの途上国ビジネス展開支援 】

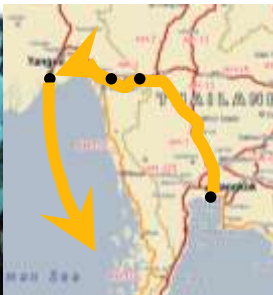
従来：「途上国の産業育成支援」



現在：“後発途上国を中心としたBOP層”を対象に
した「日本企業のビジネス展開促進」にも拡大

※BOPとは・・・Base of Economic Pyramidの略。

一人当たり年間所得が購買力平価ベースで3,000ドル以下の開発途上国の低所得層。



いま、なぜBOPビジネスか？

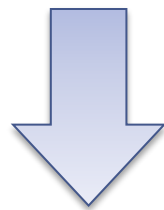


将来的ボリュームゾーン

現在約47億人と推定されるBOP層は、将来的にはその多くが中間所得層に上昇することが期待される



新市場への挑戦



【世界の階層別人口・市場推計】

		2005年	→	2030年	全体増減
富裕層	人口	2億人		4億人	+2億人
	市場	—	2億人	—	—
中間層 (ボリュームゾーン)	人口	16億人		53億人	+37億人
	市場	21兆ドル		68兆ドル	+47兆ドル
低所得層	人口	47億人		27億人	△20億人
	市場	5兆ドル		3兆ドル	2兆ドル

新中間層(ネクストボリュームゾーン)

単位(ドル):PPPドル ※野村総合研究所推計

JETROは2009年7月から、以下の手法によって、日本企業の皆さまのBOPビジネス参入に向けた支援を開始しました。

先行事例調査

BOPビジネスで先行している欧米グローバル企業の戦略を調査。

同時に、BOPビジネスを支援している国際機関や各国援助機関の支援策、企業のパートナーとしてBOPビジネスに参加しているNGO/NPOなどの実態について調査。

潜在ニーズ調査

開発途上国の特定分野に焦点を当てて、生活実態を踏まえた潜在ニーズを調査。そのニーズに対応した製品・サービスの仕様およびビジネスモデルを提案。

普及・啓発活動

これまで主に下記のシンポジウムを関係各社・機関とともに開催。

- ◆シンポジウム「BOPビジネスのフロンティア
～途上国市場の潜在的可能性と官民連携～」
- ◆シンポジウム「BOPビジネスに向けた企業戦略と官民連携」
- ◆BOPビジネス支援センター設立シンポジウム

潜在ニーズ調査実施対象国・分野

各分野右肩の◎は2011年度実施分、●は2010年度実施分

インド： 情報・通信技術分野◎、農業資機材分野●、教育・職業訓練分野
 バングラデシュ： エネルギー分野●、保健・医療分野
 ミャンマー： 農業資機材分野◎
 インドネシア： 教育・職業訓練分野●、衛生・栄養分野
 フィリピン： 住宅分野●
 ベトナム： 教育・職業訓練分野●
 エチオピア： 栄養分野
 ケニア： 農漁業資機材分野●、エネルギー分野
 タンザニア： 保健・医療・衛生分野●、農漁業資機材分野
 ナイジェリア： エネルギー分野●、衛生・栄養分野

**調査報告書はすべてJETROのウェブサイトより
全文を無料でダウンロードいただけます。**

→ <http://www.jetro.go.jp/world/>

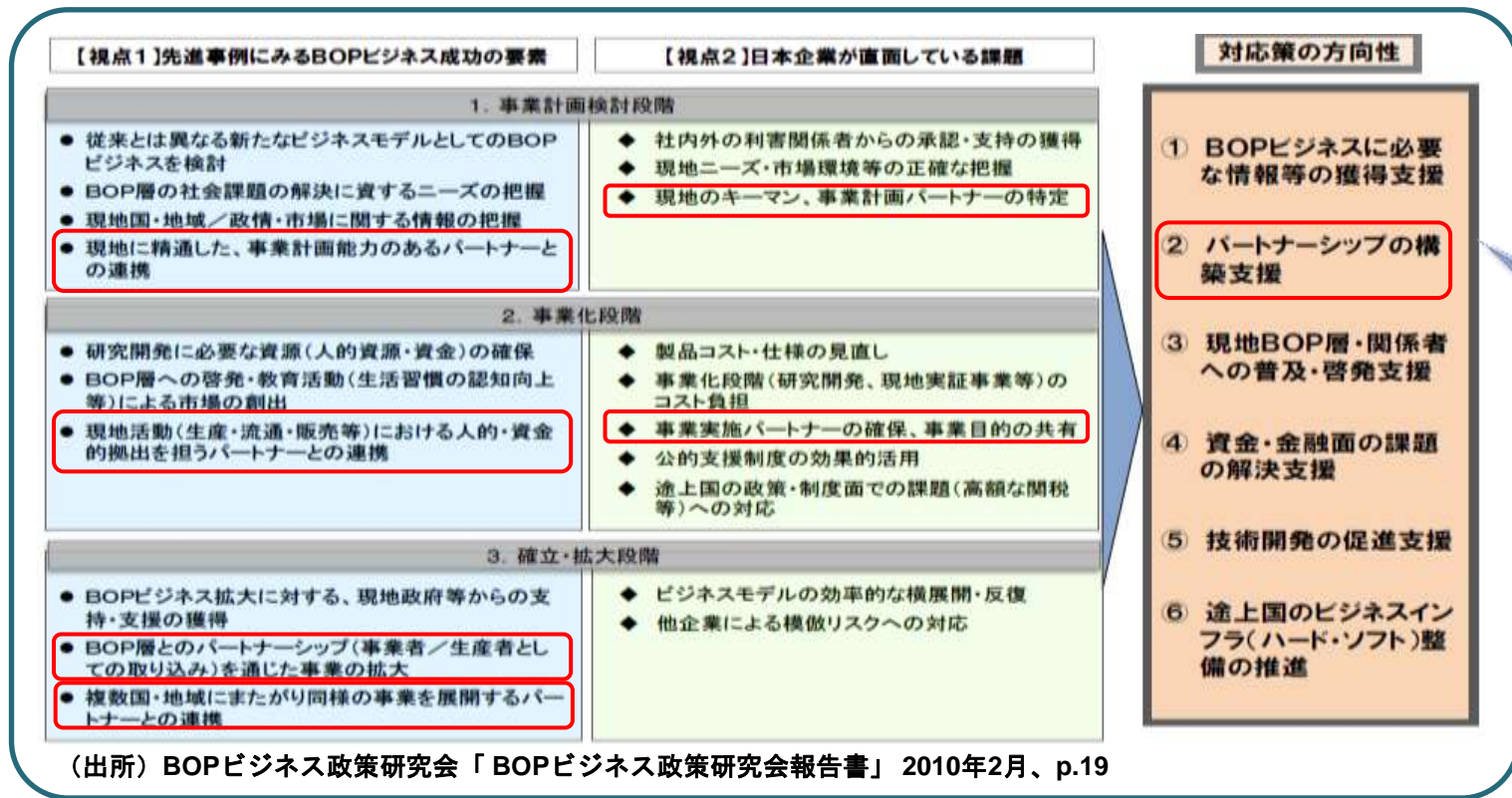




○「BOPビジネス政策研究会」が、“BOPビジネス先進事例の成功要因と日本企業が直面する課題・対応策”として6項目を整理。

○このうち「**②パートナーシップの構築支援**」については、事業計画検討段階、事業化段階、確立・拡大段階のいずれにおいてもその重要性が指摘。

⇒そこでジェトロは、2011年度は、日本企業の皆さまがBOPビジネスに取組まれるにあたって必要とされる『**現地の有力パートナー探し**』の支援に注力。



現地BOP層のニーズに沿ったビジネス展開を実現

- ◆パートナー発掘調査サポート
- ◆パートナー連携促進現地活動サポート

(出所) BOPビジネス政策研究会「BOPビジネス政策研究会報告書」2010年2月、p.19



現地パートナー発掘に向けた事業に重点を置き、各種BOPビジネスを支援

【対象】インド、アフリカ東部(ケニア、タンザニア)

BOPビジネスミッション
インド(4月実施済み)
アフリカ東部(12月10日～)

BOP層のライフスタイルやビジネスの実態視察に加え、現地のパートナー候補とのネットワーク構築を図る。



パートナー発掘調査サポート
公募:採択13案件

日本企業のビジネスアイデアに基づき、パートナー候補との連携可能性やビジネスアイデアの受容性をジェトロが現地で調査し、フィードバック。



パートナー連携促進
現地活動サポート
公募:採択7案件

日本企業の現地活動計画に基づき、ミーティングアレンジ・随行、事前スポット調査、商談フォローアップ調査等個別コンサルテーションを実施。



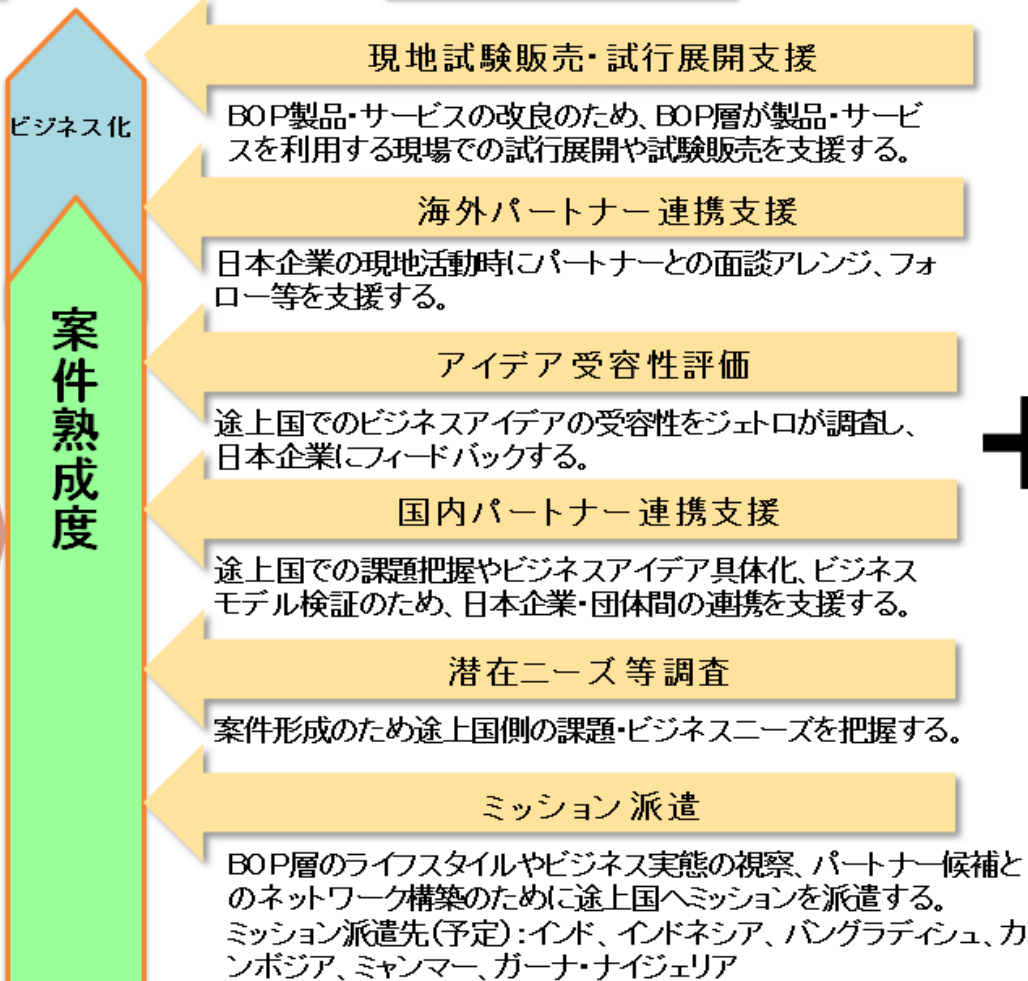
事業計画段階

これからのJETROのBOPビジネスへの取り組み

資金面での支援

JETROからの支援内容

JETROのネットワーク



海外コーディネーターによる案件支援

アジア・アフリカを中心に海外コーディネーターをリテインし、事業の確立・拡大段階まで一貫した個別相談対応を行うほか、パートナーの発掘・連携を効果的に支援する。

海外BOPコーディネーター配置予定国

- アジア: 6カ所
- ①インド(ニューデリー) ※インド北部担当
 - ②インド(チェンナイ) ※インド南部担当
 - ③インドネシア
 - ④バングラデシュ
 - ⑤ベトナム
 - ⑥カンボジア
- アフリカ: 3カ所
- ⑦ケニア、⑧タンザニア、⑨ガーナ

海外ネットワーク 国内ネットワーク

BOP/ボリュームゾーン・ビジネス相談窓口



主な成果—参加者からの声を中心に

- ◆ タタ・グループが“コミットメント（ビジネス分野でのリーダー的地位と世界的競争力を追求し、コミュニティの生活の質の向上・改善に貢献）”を実践しており、特にBOP層のニーズを反映した「無駄を省いたシンプルな機能性重視」（＝低価格帯）の製品開発・プロジェクト企画を展開していることに強い印象を持った。
- ◆ 「無駄を省いたシンプルな機能性重視の製品」作りにおいて、日本のメーカーは遅れを取っており、今後、BOPビジネスを通じて後発途上国市場を確保していくためには、思い切った方針転換が必要であることを感じた。



◆BOP層の生活の質の向上への解決策は、“援助”ではなく“持続的なビジネス活動”であり、BOP層がこうした“持続的なビジネス活動”へ“プレイヤー”として参画し、その動きがさらに広がることが重要であることを認識した。

◆ビジネスの視点に翻ると、インドやアフリカ等の後発途上国にてビジネスを展開していくためには、BOP層を“消費者”と捉えると同時に“ビジネスの担い手”としてうまく組み込めるようなモデル構築の必要性を痛感した。

◆後発途上国においては、エネルギー供給が未発達の地域が殆どであることを再認識。（自社の持つ）エネルギー技術を活用し、特に農村部にてBOPビジネスを開始できるかを社内で検討したい。



◆ 貧しいBOP層のみを対象にビジネスを継続していくことは、利益追求の民間企業にとってモデルとして受け入れがたい。この点、BOP層のみならず、TOP、MOP層もターゲットとして当初の利益を確保しつつ、BOP層からは中長期的に利益を確保していく“Whole Pyramid アプローチ”については勉強になった。

◆ 社内にてBOPビジネス企画を提案しても、経営陣幹部から理解が得られないのが当社の現状。今回のセミナーを通じ、自身が考えるBOPビジネス企画および将来性に確信を持てたので、社内にて粘り強く提案していきたい。