

BOPビジネス研究会の概要

1. 設置目的

- ◇BOPビジネス研究会は、BOPビジネスに挑戦する企業を発掘し、その事業課題の把握、課題解決に向けた支援策の検討等を行い、九州地域におけるBOPビジネスの支援体制の構築、地域連携型の支援モデルの構築を目指す。
- ◇中長期的には、本研究会の取組を通じて、将来的に大幅な市場成長が見込まれるBOP層を早期に市場開拓し、また、BOP層の所得向上で誕生する新市場に対し、九州地域の環境ビジネス・ネットワークを通じて、段階的に幅広く環境製品・サービスを提供し、両地域の地域間交流の促進、現地での日本ブランドの構築に取り組んでいく。

2. 24年度の取り組み目標

- ◇プレーヤー(チャレンジャー)の発掘
- ◇BOPビジネスに関する知見を有する専門人材の育成(専門家・先行企業との意見交換を通じて、ナレッジの取り込み)
- ◇BOPビジネス支援機関どうしのネットワーキング
- ◇パイロット事業への取組(試行的に、事業計画⇒事業化⇒事業確立まで支援) ⇒ 地域連携支援モデル化
- ◇BOPビジネスにかかる普及啓発のリーフレット製作

3. 研究会メンバー

- ◇支援機関; K-RIP、アジア低炭素化センター、ジェトロ北九州、JICA九州、九州経済連合会IBC、国連ハビタット福岡本部、特定非営利活動法人NGO福岡ネットワーク(FUNN)、九州経済産業局(オブザーバー)、専門家
- ◇企業; BOPビジネスに挑戦する企業3~4社

4. スケジュール

- ◇ 9月下旬; 第1回開催およびキックオフセミナー開催・・・方向性の摺り合わせ、BOPビジネス挑戦企業の発掘作業
- ◇ 11月中旬; 第2回開催・・・BOPビジネス挑戦企業との情報交換・助言、地域連携型の支援モデルの構想検討
- ◇ 1月上旬; 第3回開催・・・同上
- ◇ 2月上旬; 第4回開催およびセミナー開催・・・セミナーでは、研究会の活動報告を兼ねて、企業が各フェーズでどのような事業課題に直面しているのか、各支援機関がフェーズに応じてどのような支援策を講じることができるのか等を報告し、九州地域全体で環境・エネルギー分野におけるBOPビジネスを支援するための支援体制の構築等を提言。また、実際にBOPビジネスに挑戦している企業からBOPビジネスの魅力や意義(企業にとっての)等をご講演頂く。

1. 日時、場所等

◇日時: 平成24年9月24日(月)13:00～14:50

◇場所: 電気ビル共創館3FコンファレンスルームD

2. 議事

- (1) 研究会メンバーの取組紹介(BOPビジネス支援等にかかる取り組み等)
- (2) 研究会の趣旨説明、本日のキックオフセミナーについて
- (3) BOPビジネス研究会の進め方にかかる意見交換

主な意見交換内容は以下のとおり。

① 支援機関の支援策の検討の方向性

- ・BOPビジネスは、従来のビジネスとの違いを意識することが重要。それは製造コスト削減や売り方などの次元とは異なる。富裕層向けの高付加価値を追求したイノベーションの方向性からの脱却と、現地の住民の雇用創出・市場創造を視野に入れたコトづくりが重要。また、優れたビジネスモデルの創造が重要である。
- ・こうした中、支援機関が従来の支援策で企業を応援しても、BOPビジネスに挑戦する企業を効率的に支援できない。支援機関自らも支援策のやり方を変えていく必要がある。支援機関ではなかった機関も取り込んで様々なパイプを活用できる体制を地域に構築することが重要。

② 企業の取り組み課題例

- ・水分野のBOPビジネスにおいて、コストを下げるために、機器売り会社が水の品質を保証する必要があるが、まだ免責に拘っておりビジネスが進まない状況がある。

③ 企業への情報提供の内容

- ・第2回BOPビジネス研究会のメンバーとなる企業については、すでに複数の支援機関が支援している企業があるので考慮する必要がある。
- ・研究会の支援機関AとBが、同じ水分野で異なった企業チームaとbを各々支援している場合、Aがaを支援する中で得た機微な情報・ノウハウをbに提供することは問題なので、その場合は、その情報を除く情報やノウハウなどの提供に限られる。



〔冒頭挨拶する松崎課長〕



〔研究会の開催風景〕

1. 日時、場所等

◇日時:平成24年9月24日(月)15:00～17:30

◇場所:電気ビル共創館6F九州経済連合会 会議室 (参加者;70名)

2. プログラム

◇15:05-15:20 『アジアに対するインフラ輸出支援』

経済産業省 貿易経済協力局 資金協力課 企画官 明石 和彦 氏

◇15:25-16:25 『我が国企業の海外展開のチャンスについて～BOP市場、PPP事業の可能性～』

新日本有限責任監査法人 パブリック・アフェアーズ部 エグゼクティブディレクター 山田 聡 氏

◇16:30-17:30 『日本ポリグル株式会社のBOPビジネス』

日本ポリグル株式会社 代表取締役会長 小田 兼利 氏

[参考(小田会長の講演要旨)]

- ・BOPビジネスを始めるためには、セミナーをいくら聞いてもダメであり、実際に現地へ行き、体験することが重要。
- ・現地を目線でモノを見ることが重要。日本だと驚かれるが、意外にも土砂等の運搬用の一輪車の製作などがビジネスになったりする。
- ・BOPビジネスの案件の善し悪しの判断は、銀行員が融資する際の審査視点で行ってもだめ。そもそも従来のビジネスとは異なるので、経営の安定性などを重視するのではなく、新しい視点で審査することが重要。経産省から過去に支援を頂いたが、彼らは、途上国で市場開発を行うというビジネスについては、従来と異なる視点で評価する必要性を認識していた。
- ・日本と隣国との間で摩擦が起きているが、問題の多い国であえて商売する必要は無い。多くの国々で、日本企業が、そして日本人が愛されているのだから。ラテンアメリカでも、日系移民達が地道な活動を続け、移住先で貢献してきたことから、日本への感謝と尊敬の念が生まれ、ファンを生み出した。そして、先人が築いてきたこれらの遺産を活用させて頂き、更にその地で貢献していくことが重要。
- ・しかし、世界各国の日本人気も、日本人が現地での貢献等の努力を怠れば薄らいでしまう。独り善がりの技術、思い上がった技術では現地の人たちの思いに応えられない。現地の人たちへの優しさ、日本人としての正しい倫理観を持ち、生きがいを持って、あきらめずに粘り強く続ける。そうした努力を続けていくことがBOPビジネスでは重要だと考える。



[小田会長]



[汚水の浄化のデモンストレーション]



[浄化された水を飲む小田会長]



[講演会場風景]

【参考】アンケート結果「BOP／PPPアジアビジネス戦略セミナー」

- ◆ BOPビジネスに関心をもっている者(取組済、関心がある)は回答者のうち60%を占める。また、**5名が、「セミナーで関心を持った」と回答。**
- ◆ BOPビジネスを展開している者、準備をしている者の割合は30%を占め、将来的に希望している者も含めると70%が展開予定と回答。また、**展開先(準備中も含む)は、東南アジアの国々(インドネシア、タイ、ベトナム、ミャンマー)が多い。**
- ◆ 海外展開の課題は、「**ビジネスモデルの構築方法**」、「**ソリューションの開発と提供方法**」、「**ニーズ把握**」、「**販売ネットワーク**」の割合が高い。
- ◆ **本アンケートを通じて、第2回以降のBOPビジネス研究会に参加するのに適当な企業2社(現在準備中、取組の初段階)を発掘。**

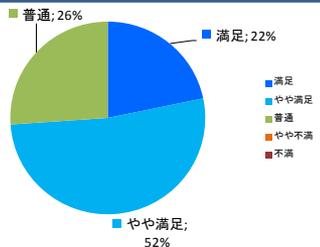
Q1;講演の満足度

講演1『アジアに対するインフラ輸出支援』
経済産業省 資金協力課 明石 和彦 氏



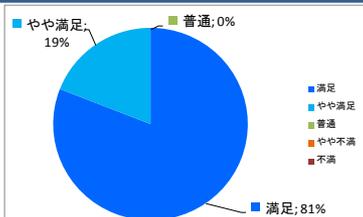
N=24

講演2『我が国企業の海外展開のチャンスについて～BOP市場、PPP事業の可能性～』新日本有限責任監査法人 山田 聡 氏



N=24

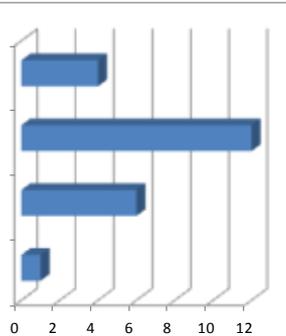
講演3『日本ポリグル株式会社のBOPビジネス』日本ポリグル株式会社 小田 兼利 氏



N=24

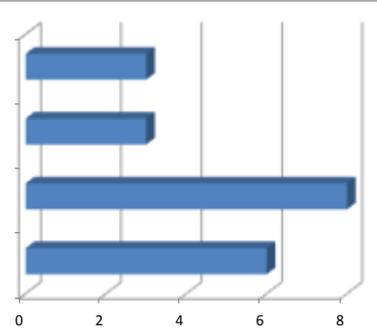
Q2;BOPビジネス等への関心度

- ①既にBOPビジネスに取り組んでいる
- ②まだ取り組んでいないが、関心がある。必要性を感じる
- ③関心は無かったが、今回のセミナーで関心を持った。
- ④関心はない。



Q3;BOPビジネス等への展開予定

- ①既に展開している。
- ②現在準備中である。
- ③将来的に希望している。
- ④今のところ予定無し。



N=20

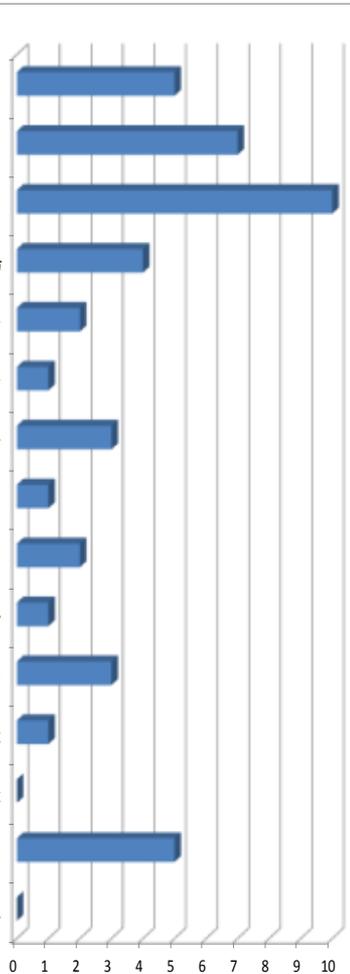
《参考(展開先等の地域)》

- ①既に展開している・・・タイ(2件)、バングラデシュ、インドネシア、中国
- ②現在準備中である・・・インドネシア(2件)
- ③将来的に希望している・・・ベトナム(2件)、ウズベキスタン、ミャンマー

(※)国名の後の()に特に件数がないものは1件であることを表す。

Q4;海外展開で直面している課題

- ①相手先ニーズの把握
- ②相手先ニーズに合ったソリューションの開発と提供方法
- ③ビジネスモデルの構築方法
- ④多様な機関(NGO/NPO等)との連携の仕方



N=24