

第 17 回 「BOP」で事業に取り組む

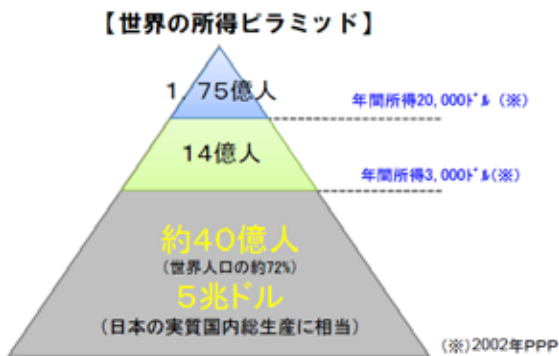
パナソニック提供龍谷講座 in 大阪
～今、あなたに知ってほしい世界の現実～
2010 年度 社会貢献・国際協力入門講座

日時 11月10日(水)午後7時～8時30分
会場 龍谷大学大阪梅田キャンパス研修室
講師 パナソニック株式会社コーポレートコミュニケーション本部
社会文化グループ戦略推進室室長 横川 亘 (URL: <http://panasonic.co.jp/csr/>)
龍谷大学経済学部教授 大林 稔 (URL: <http://www.ryukoku.ac.jp/who/detail/021870/>)

最初に、大林講師から BOP ビジネスの概念や最近の動向について、そして横川講師からパナソニックの BOP を対象にした事業について説明があり、その後受講者との活発な質疑応答が展開されました。

BOP (Base of the Pyramid) ビジネスとは

BOP ビジネスとは、世界の所得ピラミッドのベースになっている部分の人々(一人当たり年間所得が2002年購買力平価で3,000ドル以下の階層であり、全世界人口の約7割である約40億人が属するとされる。BOP ビジネス支援センター ホームページ <http://www.bop.go.jp/bop> より)を対象とし、現地における様々な社会的課題(水、生活必需品・サービスの提供、貧困削減等)の解決に資することが期待された、持続可能なビジネスをいいます。



BOP である低所得者層は消費者でもあり、そのビジネスに参加し、労働者としても働くことでwin-winの関係を築きます。このBOP ビジネスの最大の成功例が携帯電話です。アフリカの農村部

では、携帯電話の普及により情報量が増え、生活水準が向上したとされています。そして日本政府も2～3年前からこのBOP ビジネスに注目し、2010年10月13日に経済産業省により「BOP ビジネス支援センター」が設立されました。企業・NGO/NPO・支援機関などを対象に、BOP ビジネスを総合的に支援します。

また低所得者層は、購買力の42%(アジア)、71%(アフリカ)とされ、食品、保健医療、運輸、住宅、エネルギーといった分野を中心に、今後、主要な顧客になるとも予想されています。通商白書2010によれば、アジア新興国では2020年には低所得者層から10億人が年間所得5,000ドル以上の中間所得層に移行するとも考えられています。

低所得者層の人々は、貧しいがゆえに、割高で品質の悪い物を買わされるケースがあります(貧困ペナルティ)。100円のパン1つを購入することができず、そのパンの5分の1つ分を30円で購入します。1つのパンを購入するよりも、高い値段で購入していることになるのです。このような現状からも、企業が安くて良い物を提供すれば、低所得者層の暮らしは良くなるのではないかという見解です。

そして、大林講師は、独自の「BOP ビジネス三原則」を紹介しました。

- ビジネスとして成立(慈善や広報ではない)
- 社会性&フェアネス(公正な雇用・事業機会の提供、環境保全)
- 高度な技術革新(先進的な研究開発能力を駆使して、地元ビジネスの代替ではない、商品や生産流通システムを提供する)



(左)横川 亘室長 (右)大林 稔教授

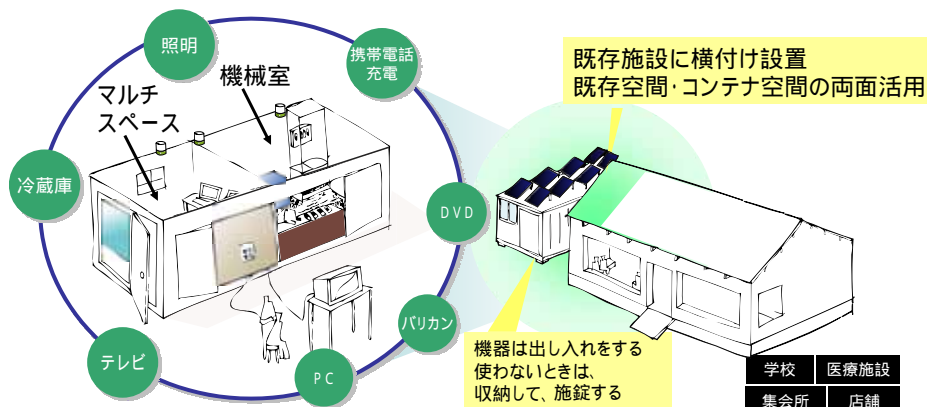
パナソニック BOP ビジネスの取り組み

～無電化地域に電力を。ライフイノベーションコンテナ～

パナソニックのBOP ビジネスは、世界中の無電化地域へ電気を届け、パナソニックの持つ「創・畜・省」エネルギーのフルパッケージによる「暮らしの改善」と「持続可能な社会」の実現に貢献することを要諦としています。パナソニックは「BOP ビジネス」という言葉が生まれる前から、BOP を対象にした事業を続けてきました。創業者の松下幸之助が説いた、世の中から貧困をなくすことを目的とした「水道哲学」が元になっています。水道の水のように物資を潤沢に供給することにより、物価を低廉にし消費者の手に容易に行き渡るようにしようという思想です。そしてこの哲学は、今後のBOP ビジネスにも活かされると考えられています。

全世界無電化地域での「暮らし改善」「自立可能な社会」への貢献
無電化地域まるごとソリューションの実現

既存施設に併設、電力・機器をコンテナからまるごと供給
あらゆる「無電化地域」のニーズに**応用可能なマルチ仕様**
盗難防止・頑丈・耐久性・究極のメンテナンスフリー
どこにでも輸送可能で、自力でもできる**簡単設置・施工**の実現



パナソニックが「BOP ビジネス」を意識し始めた後、開発された一例が「ライフインベーションコンテナ」(上図参照)です。このコンテナの屋根にはソーラーパネル、中には蓄電池が設置されています。蓄電池以外には、携帯の充電やテレビ、パソコン、照明などの電源に使用することが考えられています。このコンテナは学校や病院などに横付けで設置し、電力・機器をコンテナから供給していくことを予定しています。

先日、東京でこのコンテナを一般公開した際には、UNDP(国連開発計画)や UNHCR(国連難民高等弁務官事務所)など多くから関心が寄せられました。今後コンテナは、実証実験をするため、UNDP が運営するタンザニアのムボラ・ミレニアム・ブレッジに寄贈し、2011 年度中には、外務省 ODA(政府開発援助)活用による「B to G ビジネストライアル」、丸ごとパッケージによる「量産化・事業化」を目指しています。

このコンテナは、同社内で開発され、販売価格 500 万円~1,000 万円を予定しています。販売先は、まず援助国政府や政府系企業、国際機関、将来的には現地のコミュニティや地方自治体、病院などを対象にしたいと考えています。雨季の時期でも日照時間が 4 時間あれば、ソーラーパネルによって必要な電力量が生産可能となる対策も取られています。このコンテナを持続可能なビジネスにするためには、メンテナンスがとても重要です。今後コミュニティや NGO と連携する際には、契約書にメンテナンスについてきちんと記載し、徹底します。また現地生産、現地雇用を行うことによって、より有効になると想定しています。

~全体討論~

その後、受講生との活発な質疑応答が行われ、関心の高さが伺われました。

A. パイロットフェーズでの調査ポイントとして、次の諸点が指摘されました：

- 住民の文化、社会との調和
- 格差、ジェンダーの考慮
- 長期的なメンテナンスの財政的・技術的および環境面でのフィジビリティ (事業化の可能性調査)

B. プロジェクトの持続性に関わる点として、次のような提案が得られました：

- 援助に依存しない自立的運営を目指す
- コンテナを活用した新しいビジネスの促進とユーザーフィーの徴収
- 運営母体の確立と技術移転
- 地方自治組織との連携

C. プロジェクトの将来の展開として、以下のような提案が得られました：

- 移動可能なコンテナの開発
- GPS 機能の付加
- 他の企業とコラボレーションによる地域での総合的展開
- 環境への影響の少ない電池、更新期間の長いパネル等アフリカの自然や社会に適した改良