

バングラデシュにおける日系企業の事業展開に関する研究

M140396 坂本真弓

1. 研究の背景と目的

近年、経済のグローバル化、IT化等の潮流により、企業を取り巻く経営環境は急激に変化し、企業の価値のあり方も変容しつつある。企業は、従来の収益活動と同時に社会性を帯びた経営が求められている。

しかし、企業はどのようにすれば社会的価値を創造できるのかという課題に直面する。

社会的価値を創造する手段として、BOPビジネスが注目されており、なかでも、新・新興地域を拠点としたベンチャー企業の進出と成長が期待されている。

そこで、本研究では、新・新興国のなかでも課題が山積するバングラデシュに進出するベンチャー企業を対象にし、社会的価値がどのように創造され、企業の発展に影響するのかを明らかにすることを目的とする。

2. 先行研究のレビュー

先行研究では、BOPビジネスとバングラデシュの現状と課題を洗い出し、「原材料の調達」と「従業員の質」というバングラデシュ固有の課題を浮き彫りにした。次に、日系ベンチャー企業の現状と課題を洗い出した。

先行研究では、バングラデシュに進出する企業でもベンチャー企業に絞り成長プロセスをフレームワークにした研究は限られており、成長段階において、社会的価値の創造過程とバングラデシュ固有の課題に対する視点がないという課題が残っていた。

そこで、本研究では、「バングラデシュに進出しているベンチャー企業は、どのようにして社会的価値を創造しているのか」「バングラデシュ固有の2つのリスクをどのように克服しているのか」という2つの課題を設定し、バングラデシュに進出するベンチャー企業の成長プロセスに基づいた研究を試みた。

3. 研究の分析枠組みと分析方法

本研究では、先行研究の課題を克服するために、Greinerの企業のライフサイクル理論を援用し、成長段階ごとの成功要因を示した。新たな切り口として、現地固有の課題の克服と社会価値の創造過程を視点に加えた調査分析項目を設定した。そこで、ベンチャー企業の成功要因の調査項目が、BOPビジネスの成功要因項目に包含されているか整合を図った上で検証した。

調査企業は、バングラデシュで社会的課題の解決に取り組むベンチャー企業に絞り、株式会社ユーグレナ、グラミンユーグレナ、株式会社マザーハウス、株式会社ボーダレスジャパンを挙げ、ヒアリング調査をした。

4. 分析結果

事例企業のヒアリング調査の結果、各社各様の結果を導き出した。まず、(株)ユーグレナは、日本を拠点にミドリムシの培養・製販し、バングラデシュをCSR活動の拠点としていた。グラミンユーグレナは、現地で、緑豆を生産する他、(株)ユーグレナのCSRの実務部署の役割も担っていた。(株)マザーハウスと(株)ボーダレス・ジャパンは、現地に革製品のバッグなどや小物を製造する自社工場をもち、雇用の創出をしていた。さらに、マザーハウスは、工場見学ツアーなどで日本の顧客と現地の従業員が積極的に関わる仕組みを構築しており、ボーダレス・ジャパンは、各事業のなかでソーシャルアントレプレナーの育成も行っていた。

5. 考察

バングラデシュにおける事業展開は、まず、創業者が途上国を訪ねたことをきっかけに社会的課題を解決したいという強い思いを核とした起業から始まること、次に、各成長プロセスにおける必要な知識の習得や経験などの成功要因を具備することにより継続・成長していると考えられる。また、現地固有の課題の克服は、課題をビジネスモデルに組み入れること、また、現地に信頼できる責任者を配置し、彼らが従業員を統括していることが課題を克服できている要因と考えられる。

社会的価値を創造する過程では、共存共栄の意識と覚悟をもとにした人間関係の構築とビジネスモデルの設定が重要であることを明らかにした。

6. 研究の意義

実務的意義としては、社会性を資する企業を取り上げることで、収益性を重視した従来の企業のあり方を見つめ直した。現在求められているのは、相手国とのwin-winなビジネスモデルの構築、ステークホルダーと共に成長していく意識を持った関わりが必要であることを示唆し、実務的応用の可能性が考えられる。

学術的意義としては、企業がいかにしてステークホルダーとの関係を築き、現地の課題を克服しているかを明らかにした。そこでは、単なる雇用ではなくディーセント・ワークの提供の必要性を確認した。さらに、企業の成長プロセスにおける成功要因の分析を通じて、社会的価値の創造過程を明らかにしたことから、成長プロセスを軸とした新たな知見からバングラデシュの社会的課題の解決に取り組むベンチャー企業の展開に関する研究の新たな方向性を示した。