

**2023年度 中小企業・SDGsビジネス支援事業
ニーズ確認調査・ビジネス化実証事業
FAQ（よくあるご質問と回答）**

No.	分類	トピックス	質問	回答
1	応募資格要件	現地法人	本邦企業の現地法人は応募可能ですか。	応募資格を有するのは日本の法律に基づき設立された日本登記法人となります。その他の詳しい応募資格については募集要項をご参照ください。なお、応募資格を満たす本邦企業の提案における調査団の一員として現地法人の人員が参画することは可能です。
2	応募資格要件	採択実績のある提案法人	過去に本事業に採択され実施済ですが、提案製品もしくは対象国が同じであっても再度応募可能ですか。	調査の範囲が異なる場合は可能です。例えば、提案製品が同じであっても対象国が異なる場合や、対象国が同じで異なる提案製品や事業内容の場合に応募可能です。また、草の根案件に応募している企業が、別の事業内容でニーズ確認調査・ビジネス化実証事業へ応募する事も可能です。他方、審査項目のJICA事業利用の必要性の項にて、従前事業に加えて新たに本事業を実施する必要性について十分にご説明をお願いします。
3	応募資格要件	応募スキーム	ニーズ確認調査を経ずに、ビジネス化実証事業に応募しても良いでしょうか。また、ニーズ確認調査後にビジネス化実証事業への応募が可能でしょうか。	下記の通り整理しております。 ・ニーズ確認調査を実施することなく、ビジネス化実証事業にご応募頂く事は可能です。 ・ニーズ確認調査の実施後、ビジネス化実証事業にご応募頂く事は可能です。仮に23年度ニーズ確認調査に採択されて、同調査期間中に24年度ビジネス化実証事業へご応募いただく事は可能ですが、ニーズ確認調査での調査を終えた後でなければ、ビジネス化実証事業の契約締結は出来ません。詳細は募集要項をご確認下さい。 ・ニーズ確認調査の実施後、必ずビジネス化実証事業に応募頂く必要はございません。
4	応募資格要件	案件を実施中の法人による応募	案件を実施済または実施中の企業が、次のステップとして応募可能なスキームを教えてください。	実施済又は実施中案件のスキームに応じて、同一内容(国・提案製品が同じ)でご提案頂けるスキームが異なるため、詳細については募集要項をご確認ください。なお、21年度の「途上国ニーズと民間技術マッチングに係る情報収集・確認調査」を実施した企業・団体が、同一内容でニーズ確認調査・ビジネス化実証事業へ応募する事も可能です。こうして新規採択された案件については、実施中案件の調査終了後に契約締結をさせていただきます。
5	応募資格要件	応募スキーム	ニーズ確認調査、ビジネス化実証事業どちらに応募したら良いでしょうか。	海外ビジネス展開の検討状況に応じて選択頂ければと存じますが、以下をご参考にしてください。 ・具体的な進出先は決まっていなくても、特定の地域(例:アフリカ)でビジネスの展開の見込みがあるか確かめたい場合は、ニーズ確認調査をお勧めします。同調査ではコンサルタントと共に机上調査を通して調査国を選定し、提案製品・サービスの市場ニーズを検証する事が出来ます。 ・進出先における事業計画の素案が既にあり、踏み込んで現地適合性を確認、事業計画を精緻化したい場合は、ビジネス化実証事業をお勧めします。同事業ではコンサルタントと即座に調査計画を煮詰め、提案製品・サービスを用いた収益性の検討や、提供体制を含めた精緻な事業計画を策定する事が出来ます。
6	応募資格要件	財務要件	財務要件は、将来の改善見込みを考慮してもらう事は可能ですか。	公示日時点で決算された財務諸表(一期1年として扱う)が基準となり、将来的な改善見込みを考慮する事はできません。
7	応募資格要件	スタートアップ	スタートアップ企業の「スタートアップ企業向け外部資金が500万円以上あること。」に融資は含まれますか。また、複数の外部資金の合算が500万円以上の場合、本条件を満たすでしょうか。	融資は含まれません。 あくまでベンチャーキャピタルなどからの投資実績、公的機関からのスタートアップ向けの助成金や委託事業が対象となります。それらを合算して500万円以上になれば、本条件は満たされます。
8	応募資格要件	販売実績	現地固有の課題解決に繋がる事業モデルを想定している場合にも販売実績は必要でしょうか。また、A社とB社の製品を掛け合わせた提案製品、販売代理店の販売実績についてはどのように扱われますか。	本支援事業では、国内外での販売実績を有する製品/サービスを途上国現地の市場に適合化することを通じて現地の課題を解決することを想定しております。そのため、途上国現地の課題解決につながる一定の信頼性を有する製品/サービスであることを判断するための基準の一つとして販売実績を求めています。国外への販売を前提としている事業モデルにおいても、公示日時点での販売実績を同様に求めます。 提案法人と協力会社のそれぞれの製品を組み合わせたものを提案製品とする場合、それぞれの製品は販売実績があるものの、組み合わせた状態でしか機能しない製品(商品)であり、かつ組み合わせた状態で販売実績が無い場合には応募対象外となります(他方、それぞれの製品単体でも製品(商品)として機能する場合には、応募対象となります)。ただし、スタートアップ企業であれば、主たる要素技術の販売実績を有していれば応募可能です。 また、販売代理店を含む共同企業体の場合、当該技術を有している企業(メーカー等)による提案製品の販売実績があれば、販売代理店の販売実績は不要です。
9	外部要員	外部人材	普及・実証・ビジネス化事業と、ニーズ確認調査・ビジネス化実証事業において、外部人材の扱いに違いがありますか。	ニーズ確認調査及びビジネス化実証事業において、従来制度(基礎調査、案件化調査、普及・実証・ビジネス化事業)における「外部人材」はなくなりました。これは、提案法人自身が活用したい外部リソース(独自に企業が契約しているコンサルタントや自治体等)を排除するものではなく、JICAコンサルタント以外で、提案法人が活用したい外部リソースがある場合、提案書に企業側メンバー(外部要員)として含めていただければ、1社あたりの支援上限額の範囲内で旅費や現地活動に要する経費の経費負担は可能です。ただし、人件費は負担できませんので、当該費用については提案法人と独自のコンサルタント等の直接契約に基づき、提案法人に負担頂くこととなります。 なお、外部要員が採択以降に追加となる場合は、JICAコンサルタントとの役割分担等も踏まえつつ、個別に必要性を確認し可否判断をさせていただきます。
10	協議議事録	協議議事録	協議議事録(ミニッツ)の締結は必須ですか。	ニーズ確認調査・ビジネス化実証事業は、協議議事録の締結は必須ではありません。
11	コンサルタント	コンサルタントの評価	提案法人がJICAコンサルタントを評価する機会がありますか。また、両者の相性が悪い場合、どのような対応がなされますか。	個社支援過程において、提案法人からJICAコンサルタントの支援内容にかかるフィードバックを頂く仕組みを設けており、JICAとしてコンサルタントによる支援の品質維持・向上を図ります。 事業実施中には提案法人、JICA、JICAコンサルタント間で進捗状況の確認を行っていく予定であり、提案法人とJICAコンサルタント間で問題が生じるようであれば、JICAがその調整を行います。
12	コンサルタント	コンサルタントの支援内容	実施中のJICAコンサルタントによる支援内容について教えてください。	JICAコンサルタントの基本的な業務内容は、JICAとJICAコンサルタントの契約において定義されますが、業務内容に含まれていないとしても契約上の人月の制約がありますので、その範囲内での対応となります(際限なく助言・依頼できるものではありません)。各提案法人の状況に合わせた支援内容については、提案法人とJICAでの契約締結後、提案法人、JICAコンサルタント、JICAの三者で調査方針や活動計画、支出計画を、個社支援の上限金額の範囲(例:ニーズ確認調査であれば1件1,000万円)で確認・合意します。 また、本制度では提案法人がJICAコンサルタントの支援を受ける事は必須としており、JICAコンサルタントの支援を全く必要としない想定のご提案は応募対象外となります。
13	コンサルタント	調査終了後の支援	案件終了後、JICAコンサルタントによるフォローは実施されますか。	JICAとJICAコンサルタントの間での契約において事業終了後のサポートは含まれていませんが、提案法人と当該コンサルタント間の独自の契約でのフォローアップは可能です。

No.	分類	トピックス	質問	回答
14	提案法人の実施内容	テストマーケティング	ビジネス化実証事業においてテストマーケティングは実施可能でしょうか。	本事業におけるテストマーケティングとは、本格的に製品・サービスを販売する前に、地域等を限定して少数に対して試験的に販売することを通じ、製品・サービスやビジネスモデルの特徴が顧客ニーズに合致しているかを検証することを指します。 テストマーケティングによる売上を想定する場合は、売上の取り扱いについて事前にJICAにご相談ください。テストマーケティングのうち、「販売行為」を含むものについては、事前に計画概要を提出いただき、その妥当性をJICAが確認したものに限り、実施が可能です。なお、実証・調査を目的としない収入を発生せしめる活動は、本事業の調査内容として認められません。また、調査の一環でテストマーケティング等の試行的な販売活動やその他提案法人に収入を発生せしめる活動を直接または第三者に委託することによって実施し、売り上げが生じた場合、その売上は、原則、提案法人に帰属することとなります。
15	採択件数、公示回数	—	今年度の採択件数及び募集回数について教えてください。	2023年度も年1回での募集予定です。採択基準を担保しつつ、全体で2022年度と同等の採択規模(50件程度)を想定しております。スキームごとの採択枠を設けておらず、提案件数、予算との関係で決定します。また、地域や分野ごとの採択件数の割り当ても設定しておりません。
16	審査	基準・配点	審査の基準・配点を教えてください。	審査項目ごとの配点は公開しておりますので、詳細については公示資料をご確認ください。また、この他よく頂くご質問について回答致します。 ・応募前に現地調査を行っている提案が有利になるか？→現地調査の有無にかかわらず、情報収集・分析の度合いが評価に影響します。 ・従来制度では求められていない英語力とは何か？→本支援事業終了後にも自身で途上国でのビジネス展開を推進できる企業を求めているものです。英語の試験の最低スコア等、一律の基準を設けて応募要件にするまたは不採択にするものではなく、あくまでも審査上の評価ポイントの一つとしてプラス評価されます。なお、調査実施中においては高度な英語が必ずしも必須ではございませんが、調査主任者・調査従事者・外部要員の中に英語又は対象国の使用言語でプレゼンテーション可能な方がいるか、企画書の段階で確認させていただきます。
17	審査	コンサルタント	JICAコンサルタントは審査にどのように関与しますか。	JICAコンサルタントは審査に関与しません。
18	現地ビジネスパートナー	—	現地パートナー候補は、現地日系企業でも問題ないでしょうか。また、応募時点で契約等が必要でしょうか。	企画書に記載頂く「現地パートナー候補」は、対象国現地で既に事業活動を行っており、提案法人が実証活動を行うにあたって有益と思われる事業基盤、現地ネットワーク等を有していれば現地企業・現地日系企業を問いません。開発途上国においてビジネスを実施する際には、当該ビジネスを円滑に運営するために、連携する現地関係者の存在が重要であると認識しています。連携先は必ずしも企業には限定されず、また、応募時点で契約が交わされている必要はありません。ビジネス化実証事業の場合は、協力意向が得られていることが望ましいです。
19	成果品	—	提案法人が提出する成果品には具体的に何を記載するのでしょうか。フォーマットを頂けますか。	提案法人には調査計画書及び調査完了報告書を作成・提出頂きます。調査計画書は、提案法人とJICAの契約締結後、調査の目的、調査のゴール、調査期間、調査項目、調査工程、調査従事者等の調査遂行にあたっての主要事項をまとめたものです。調査完了報告書は、調査期間中にJICAコンサルタントから得た助言等も活用いただきつつ、JICAビジネスプランや開発効果発現に向けた筋書き等をまとめたものになります。同報告書は営業秘密を除き一般公開されます。成果品の記載内容等の詳細は募集要項をご確認下さい。必要な記載内容が網羅されていれば同様式の体裁と異なっても問題なく、頁数制限もありません。
20	精算	—	提案法人とJICA及びJICAコンサルタント間の精算はどのように行われますか。	ニーズ確認調査・ビジネス化実証事業では、提案法人とJICA間での精算はございません。調査における一連の活動にかかる費用は、原則JICAコンサルタントが直接支出します。但し、機材の輸送等、提案法人による発注・支払いが必要と認められるものについては、JICAによる事前の承認のもと提案法人に立替払いいただき、証憑をもってJICAコンサルタントが支払うこともあります。その場合、提案法人とJICAコンサルタント間での精算が必要になります。具体的に立替払いが想定されている費用は、機材輸送費、本邦受入活動費になります。詳細は募集要項の別添資料4. 調査支援対象費目をご確認ください。
21	対象経費	再委託	再委託で実施可能な業務内容、選定要件について教えてください。	募集要項の別添資料4. 調査支援対象費目に記載の事例もご参照下さい。 ビジネス化にむけた調査・実証を目的とした再委託業務の一部であって、必要最小限でありかつ現地企業等に再委託する事が適当な業務については、自社機材の加工、システムのカスタマイズを含むことも可能です。ただし、提案製品の使用目的自体が変わるような加工・カスタマイズ費用、自社及び資本関係にある関連会社にて提案製品の開発・製造を行う経費、加工・カスタマイズのみを目的とする経費は計上不可です。再委託業務として適切性・妥当性については、調査目的、調査内容等を踏まえ、JICAが判断を行います。 なお、再委託先の選定にあたっては、コンサルタント等契約における現地再委託ガイドラインに基づき、調達の三原則(公平性、競争性、透明性)に沿ってJICAコンサルタントが調達します。調査目的の達成が可能でコストが適正な再委託先を選定する必要があり、必ずしも提案法人が希望する特定企業への再委託を行うものではない点予めご了承ください。 上記に加え、提案法人・共同企業体を構成する法人及び外部要員の所属法人、並びにこれらの法人と会社法上、親会社子会社関係にある法人を再委託先として選定する事は出来ません。
22	対象経費	調査支援対象費目の積算	調査支援対象費目をどのように積算したら良いでしょうか。	募集要項の別添資料4. 調査支援対象費目に基づき、積算ください。特に、コンサルタントの旅費(国際航空券、日当・宿泊料)を計上する必要は無い点、地域金融機関連携案件の場合に金融機関従事者の旅費(国際航空券、日当、宿泊料)は積算するものの個社支援上限金額の枠外で計上可能である点に、ご留意下さい。 調査においてどのような活動・支出を想定しているかをご応募時に確認するためのものであり、企画書提出時には見積書等の証拠書類は不要です。採択後、企画書提出時の積算内容を基にJICAと協議・調整の上、最終的な調査支援対象費目が確定します。
23	対象経費	機材	機材製造・購入費、輸送費、現地施工費は支援対象でしょうか？また、事業終了後の機材の取扱いはどのようにすべきでしょうか。	①機材製造・購入費等の支援は含まれませんので、提案法人にてご負担いただくこととなります。 ②輸送費はビジネス化実証事業のみ計上可能です。調査・実証に機材を現地で使用する必要がある場合は、その送料及び関税・VAT(往復又は片道どちらでも可)を計上出来ます。 ③調査・実証を目的とする再委託業務の一部として、機材据え付け工事を含む再委託を行うことも可能です。機材据え付けのみを目的とした再委託は認められません。ただし、調査対象国での現地工事に必要な許認可等は提案法人にて取り付けて頂く必要があります。 ④輸送した機材の所有権は提案法人にあるため、相手国関係機関への譲渡・本邦へ持ち帰るか否かは提案法人の判断となります。機材を輸送した場合、機材の管理責任は提案法人に属しますが、本支援事業後に提案法人の責任において、調査対象国の法規制に則す範囲で、処分、譲渡を行う事が可能です。 ただし、機材の本邦持ち帰りを想定しない場合、当該機材に関するトラブルを軽減する観点から、輸送に先立って、機材の維持管理の方法、調査対象国法規制との適合性、必要な経費措置(追加の関税支払いの可能性等)等について事前にJICAに説明し、確認を得てください。 譲渡にあたっては、JICAからは協議議事録等の締結を求めませんが、譲渡先との責任の明確化や後日のトラブル回避の観点からなんらかの合意文書(協議議事録)を締結することを推奨します。合意文書の内容や署名者については、提案法人の責任の下、検討・作成ください。なお、現地で譲渡を行なった場合は、調査目的であったため持ち込み時に免除となっていた関税がその時点で課税される、あるいは、譲渡された側に物品取得税が課されるといった可能性もありますが、その場合の費用は提案法人の自社負担となります。
24	分野	コンサルタント	複数の分野にまたがるような提案の場合、5分野の内、どの分野に割り振られますか。	ニーズ確認調査及びビジネス化実証事業については、提案法人には提案ビジネスがどのような分野に関するものかを応募時に選択いただけます。支援するコンサルタントについては、当該分野の選択状況、事業内容等を踏まえ、JICAにて決定させていただきます。

No.	分類	トピックス	質問	回答
25	地域金融機関連携	地域金融機関従事者の渡航	地域金融機関の団員の、現地渡航可否とその費用負担について教えてください。	「地域金融機関連携」の制度を利用する場合、金融機関の団員が、JICAコンサルタントや提案法人と一緒に現地渡航する事を想定しています。 地域金融機関の団員の参画に際しては、個社支援金額上限を超えて旅費等(国際航空券、日当、宿泊料)の経費負担が可能です。ただし人件費は支援対象外となります。