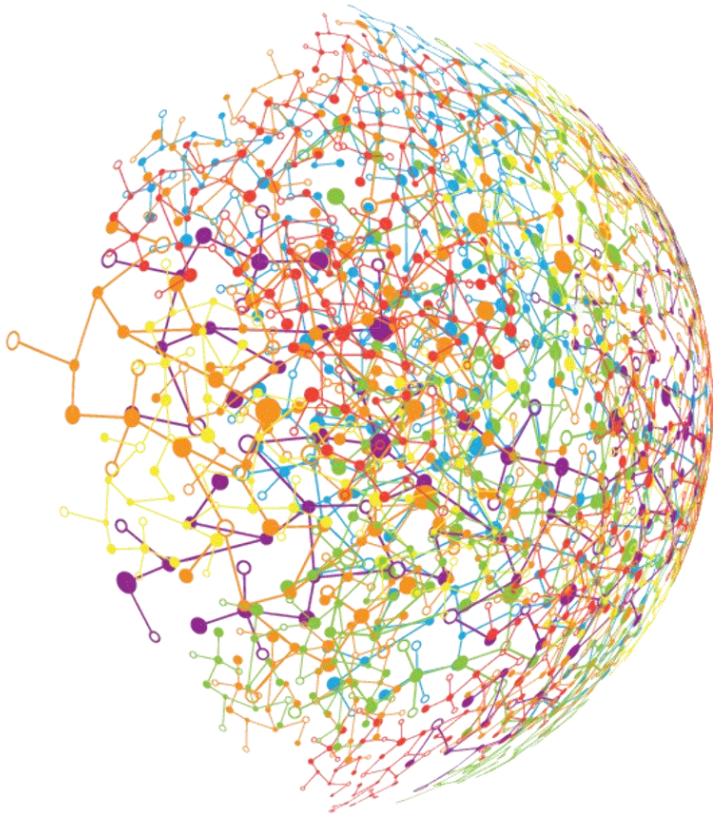
Deloitte.
デロイト トーマツ



企業向け研修：Day③応用編

開発インパクトを活用した現地の巻き込みによる事業成功への道

2026年7月10日

研修の全体像

「Day③応用編」では、途上国ビジネスを進めるにあたってのビジネスパートナーの巻き込み方や評価される企画書の書き方、JICA Biz活用後の出口戦略の理解を通じて、事業化の確度を高める方法についてお伝えします

開催日時	7月6日（月）13:00～17:00	7月8日（水）13:00～17:00	7月10日（金）13:00～17:00
研修名	Day①発見編 **途上国ビジネスの魅力・実態とリスクへの考え方**	Day②理解編 **応募に向けた事前準備とJICA Bizの活用事例**	Day③応用編 **途上国ビジネスの立案と企画書の作成**
対象企業像	• 開発途上国でのビジネスに関心があり魅力や実態・ビジネスを進める上でのリスクへの対処方法を知りたい • 開発途上国でのビジネスを進めるにあたりJICA Bizを活用するメリットを知りたい • 近年の途上国ビジネスの最前線や動向に関心がある	• 途上国ビジネスを始める第一歩である、対象国の選定方法や現地協業先の探し方を知りたい • 複数の調査対象国候補から1国に絞る具体的な考え方を知りたい • JICA Biz活用企業のスキーム別の支援内容やリアルな体験談を知りたい	• 途上国ビジネスを進めるにあたり、現地政府や行政、連携先企業など現地のステイクホルダーの巻き込み方を知りたい • JICA Bizに応募するため、企画書の書き方や評価されるポイントを知りたい • JICA Bizを終了した後の出口戦略や事業化に向けた進め方を知りたい
狙い・到達目標	• 開発途上国ビジネスの魅力や実態を把握したうえで、適切なリスクマネジメントの仕方を理解する • JICA Bizを活用する意義やメリットを理解する • 近年注目を浴びる分野や地域について、最新の動向を理解する	• 調査対象国や進出先の選定方法を理解し、自社と親和性が高い国や地域への進出を目指す • 現地協業先を見つけることで、事業化に向けた第一歩を踏み出せるようになる • JICA Bizのスキームごとの企業の体験談から具体的な活用方法を知る	• 開発インパクトの考え方を使うことでどのように現地カウンターパートを巻き込むことができるか理解する • 企画書の書き方と評価ポイント・評価される書き方や、失敗事例を理解する • JICA Biz後の出口戦略を理解し、調査終了後の事業化確度を高める
講義内容（予定）	• 13:00～14:00： 途上国市場の魅力とリスクへの対処方法 • 14:10～15:10： JICAの役割と民間企業とのかかわり • 15:20～17:00： 南アジア地域の最前線と注目動向	• 13:00～14:20： 調査対象国の選定と現地協業先の探し方 • 14:25～15:40： ニーズ確認調査活用企業の体験談 15:45～17:00： ビジネス化実証事業活用企業の体験談	• 13:00～14:00： 開発インパクトを活用した現地の巻き込みによる事業成功への道 • 14:10～15:35： 企画書の書き方と評価のポイント • 15:45～17:00： JICA Biz後の出口戦略と事業化までの道

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

講師紹介

「全世界（2024年度公示分）中小企業・SDGsビジネスの効果的実施によるガバナンス・平和構築分野の課題解決推進に係る情報収集・確認調査」の一環で、有限責任監査法人トーマツのメンバーが本研修を実施させて頂きます

講師

鎌田　滋彦

有限責任監査法人トーマツ
リスクアドバイザリー事業本部
ガバメント＆パブリックサービシーズ
シニアコンサルタント

■ **経歴**

- 大学にて国際関係論を専攻
- 在学中に国連ボランティア(UNV)として国連開発計画(UNDP)の東ティモール事務所に派遣され、現地の産業振興等の業務に従事
- 自動車メーカーの調達部門にて新車の開発プロジェクトのマネジメントやソーシング、サプライヤーマネジメント、原価低減活動に従事
- 当法人に入所後、日本のスタートアップや中小企業の海外展開支援や海外のスタートアップの都内誘致活動、ロジックモデルの策定や活用に関する業務に従事

サポート

中根　望

有限責任監査法人トーマツ
リスクアドバイザリー事業本部
ガバメント＆パブリックサービシーズ
マネジャー
情報処理安全確保支援士
応用情報技術者

■ 経歴

- 国内システムインテグレータにて製造業、商社、金融機関向けの各種システム導入に従事。在籍中にJICA青年海外協力隊（バングラデシュ）を経験
- アビームコンサルティング株式会社（ODA調査や民間企業の海外展開支援に従事）を経て現職

サポート

帆秋　寛子

有限責任監査法人トーマツ
リスクアドバイザリー事業本部
ガバメント＆パブリックサービシーズ
シニアコンサルタント
経済学修士

■ 経歴

- 開発コンサルティング会社にて、アフリカ、アジアを中心としたODA事業等に従事した後、独立行政法人国際協力機構（JICA）アフリカ部にて、ODA事業の全体監理（リベリア、シエラレオネ、ガーナ）、円借款案件形成（エチオピア）等に従事
- 国内大手シンクタンク（官公庁発注の調査業務等に従事）を経て現職

サポート

矢口　宏則

有限責任監査法人トーマツ
リスクアドバイザリー事業本部
パブリックセクター
シニアコンサルタント
認定ファシリティマネジャー・技術士補

■ 経歴

- 令和3年度補正インド太平洋地域におけるDX等を通じた社会課題解決型のビジネス共創促進事業（アフリカ市場活力取り込み事業実施可能性調査事業）
- 地方公務員としてインフラの整備及び維持管理、米軍基地跡地を対象とした都市開発検討業務に従事
- 現職では、政令指定都市をはじめとした地方自治体における官民連携によるまちづくり検討やエリアマネジメント事業の立上げ支援、公共施設活用における民間企業とのマッチング支援業務に従事

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

Day③応用編
「開発インパクトを活用した現地の巻き込みによる事業成功への道」の研修概要

本研修は事業の**開発インパクトを考慮する必要性や途上国ビジネスでの重要性**について説明し、**ロジックモデル作成の意義と事業での活用方法を理解**することを目的としています

実施概要

実施形態	セミナー形式 ※本日の研修はオンデマンド視聴用に録画をいたします。
研修の狙い	● ロジックモデルの概要や作成意義を通じ、JICA Bizでの開発インパクトを検討する重要性を理解する ● 途上国ビジネスの特徴に対して開発インパクトの考え方を活用することで**カウンターパートを巻き込み円滑に事業を進める**ことができることを学ぶ
到達目標	● **ロジックモデルの作成意義**を理解している ● ビジネスパートナーの関心事を理解したうえで**開発インパクトを活用した連携方法や実務での活用方法、事業連携先との打合せの進め方を理解**している
登壇講師	● 合同会社デロイトトーマツ 鎌田 滋彦

タイムテーブル

開始 ～ 終了	時間	内容
13:00 ～ 13:05	5分	本研修の目的
13:05 ～ 13:15	10分	ロジックモデルの概要と JICA Bizでの位置づけ
13:15 ～ 13:25	10分	途上国ビジネスの特徴
13:25 ～ 13:50	25分	カウンターパートの関心事項と ロジックモデルの活用方法
13:50 ～ 14:00	10分	Q&A

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

ロジックモデルの概要とJICA Bizでの位置づけ

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

開発途上国の課題解決への貢献、つまり開発インパクトの創出を行うことがJICA Bizの目的の一つです

JICA Bizの特徴

JICA Bizでは

開発途上国の課題解決への貢献＝開発インパクトの創出

と

開発途上国での市場開拓による持続的な収益拡大

の

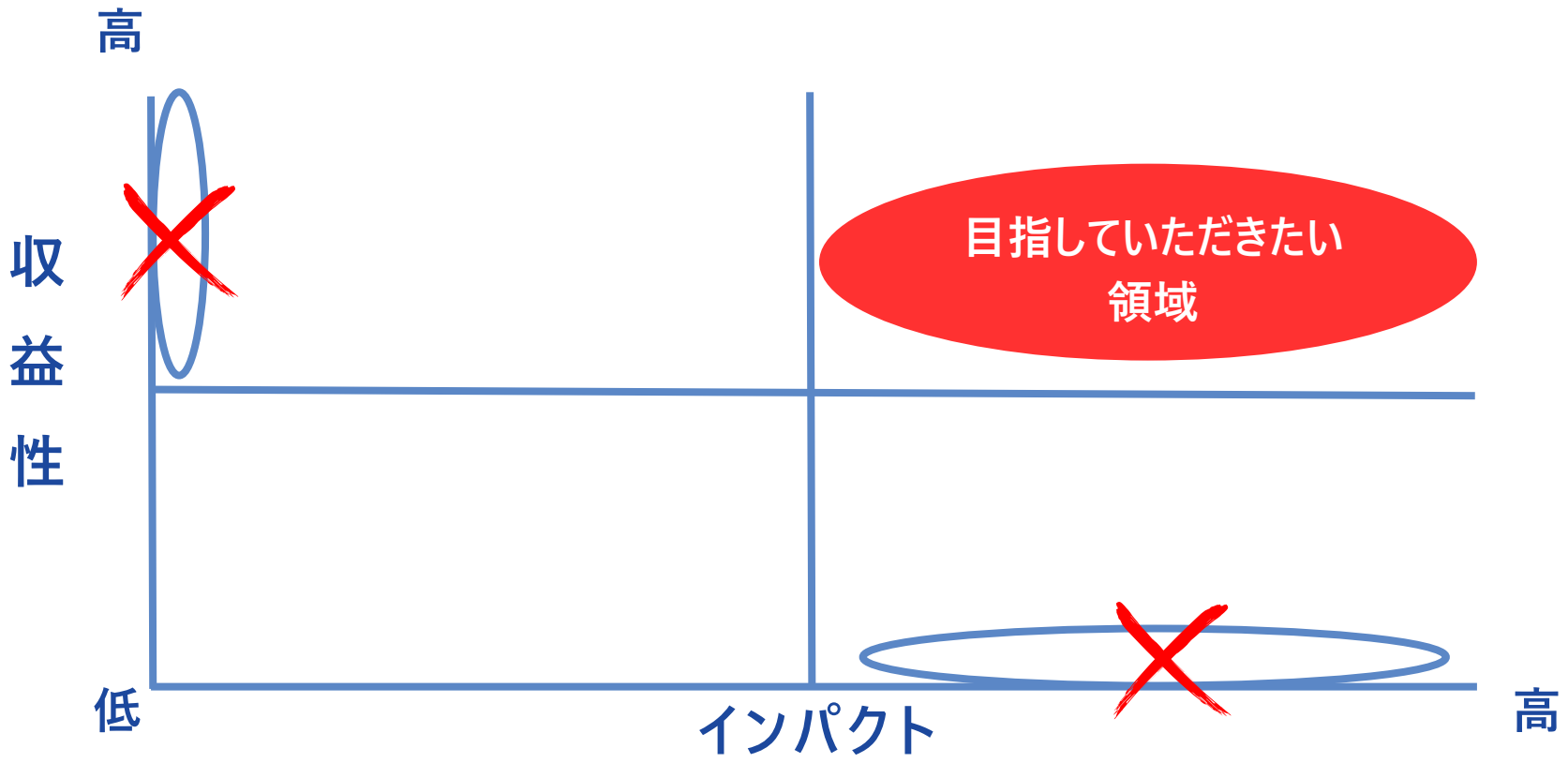
両立を目指す企業様を支援しています

 出所：JICA

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

JICA Bizでは開発インパクトと収益性どちらも重視して事業を進めていく必要があります

JICA Bizで目指す姿



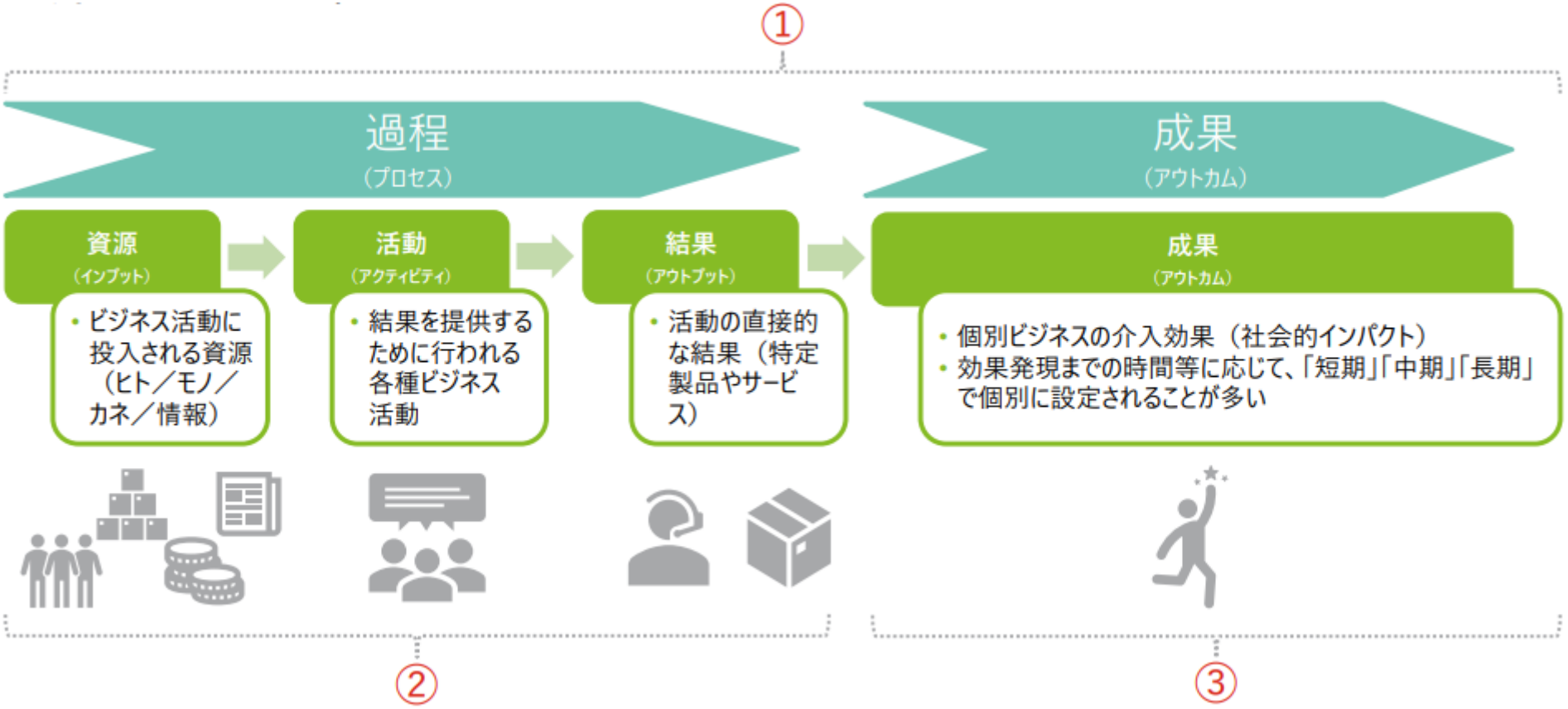
7　出所：JICA

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

開発インパクトをいかに創出していくかを示す技法がロジックモデルであり、経営資源を使った企業活動の結果、及びそれが社会に与える影響という成果から分析するものです

ロジックモデルの全体像

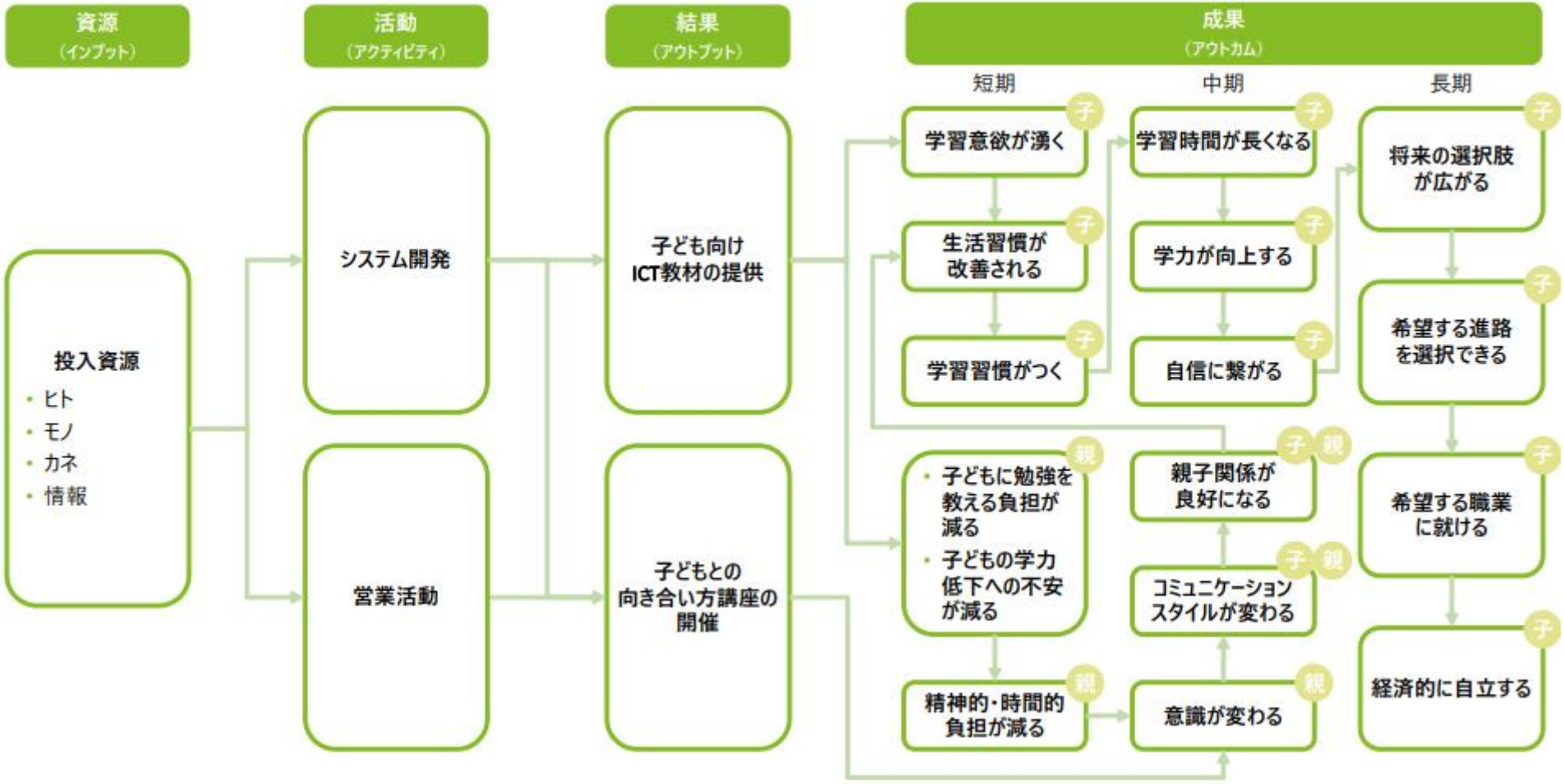
- 典型的なロジックモデルは、事業実施の「過程（プロセス）」と「成果（アウトカム）」の2つの構成要素に大別できます（①）
- 過程には、事業の「資源（インプット）」、「活動（アクティビティ）」ならびに直接的な「結果（アウトプット）」が含まれます（②）
- 成果には、事業の期待される効果が含まれ、発現までの時間等に応じて、短期・中期・長期等で個別に設定されます（③）
  成果は、一般的に社会的インパクトとも呼ばれます



© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

ロジックモデルでは事業活動を通じた結果が、利用者や組織、社会やコミュニティに中長期でどのような影響を与えるのかを分析し、論理的に組み立てていきます

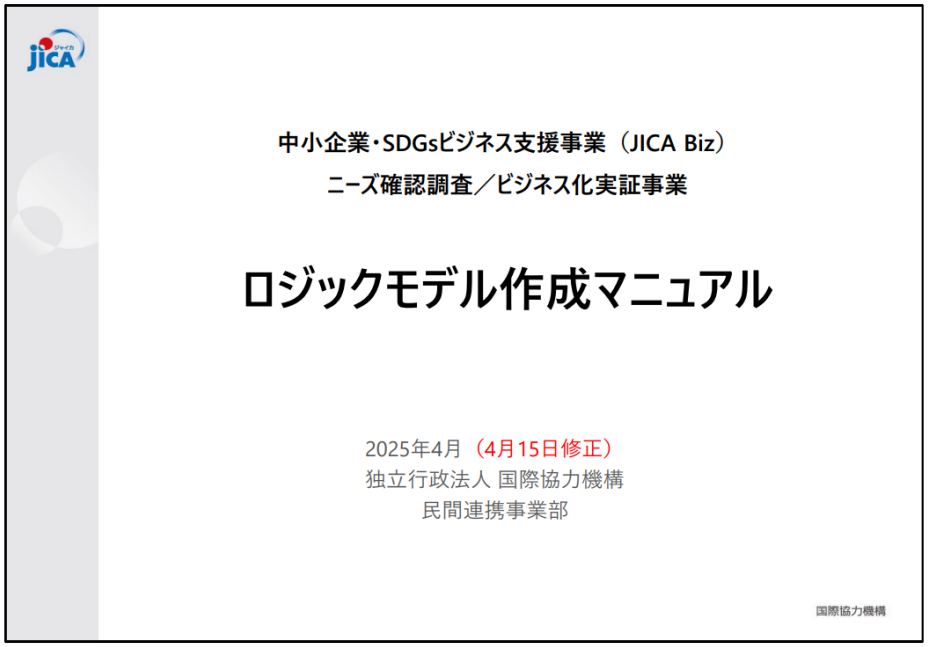
ロジックモデルの例（ICT教材を使った教育事業の例)



© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

事業内容と開発インパクトの関係性や具体的な検討方法はロジックモデル作成マニュアルに載っており、採択後に作成方法の指導を受けながらイチから一緒に作りあげます！

ロジックモデルの作成方法



中小企業・SDGsビジネス支援事業（JICA Biz）
ニーズ確認調査／ビジネス化実証事業

ロジックモデル作成マニュアル

2025年4月（4月15日修正）
独立行政法人 国際協力機構
民間連携事業部

国際協力機構

0. 前書き	3
1. はじめに	4
2. ロジックモデルとは	8
3. 作成ステップ	16
4. 作成例	27
5. 指標設定（ビジネス化実証事業のみ）	34
6. 今後の作業スケジュール	36
7. （参考）ロジックモデルを作成するためのヒント	37
8. （参考）社会的インパクトが資金調達に結び付いた事例	49
9. FAQ	53

本日はロジックモデルの**活用に焦点**を当ててご紹介していきます！

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

途上国ビジネスの特徴

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

突然ですが質問です！

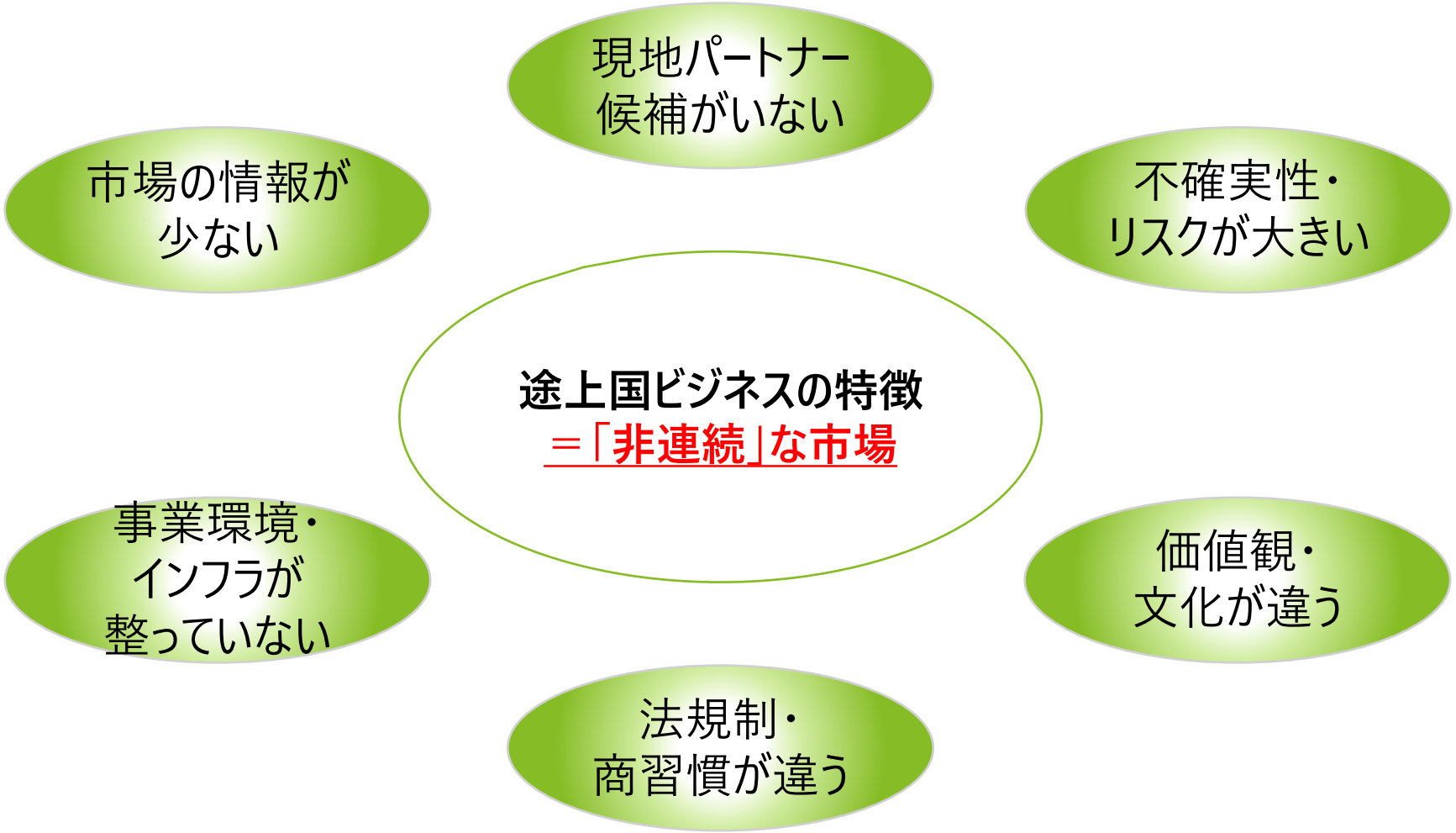
質問

途上国ビジネスが日本国内や先進国で
実施するビジネスと異なる点・
途上国ビジネスの特徴には
何があるでしょうか

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

例えば、こんな特徴があるかもしれませんね！

途上国ビジネスの特徴(一例)



© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

「非連続」な市場に対応するためには自社だけでの解決は困難
＝多様なステイクホルダーの巻き込みが成功の近道になります！

途上国ビジネスへの対処！

途上国ビジネスの特徴 ＝「非連続」な市場		「非連続」な市場 への対応方針	
事業環境・インフラが整っていない 法規制・商習慣が違う		現地化のために市場調査をしよう！	※ここは「調査計画書」の作成を通じてJICA コンサルと詰めていく内容となります
市場の情報が少ない 現地パートナー候補がいない		現地関係者を巻き込もう！ 現地関係者から情報を入手しよう！	**多様な関係者を巻き込む必要がある！**
不確実性・リスクが大きい 価値観・文化が違う		異なる価値観のメンバーが共同するためにも「羅針盤」を作ろう！	**「羅針盤」となるゴール・Visionが大切になる！**

多様な関係者を巻き込み、不確実性やリスクがあっても一緒にやりたいという気にさせることが求められる！

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

途上国ビジネスのように「非連続」な市場では現地パートナーの巻き込みが重要！
異文化で不確実性が高いビジネスにおいては共通の「Vision」(や目的意識)が不可欠！

途上国ビジネス特有のリスクや情報不足に
対処するためには現地との連携が大切だ！

現地連携・異なる文化や価値観のメンバーの
協働の際に「羅針盤」となる「Vision」に
ロジックモデルは活かせるかも！

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

カウンターパートの関心事項とロジックモデルの活用方法

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

途上国ビジネスに必要な「連携」のためには、相手のことを知ることから始めてみましょう！

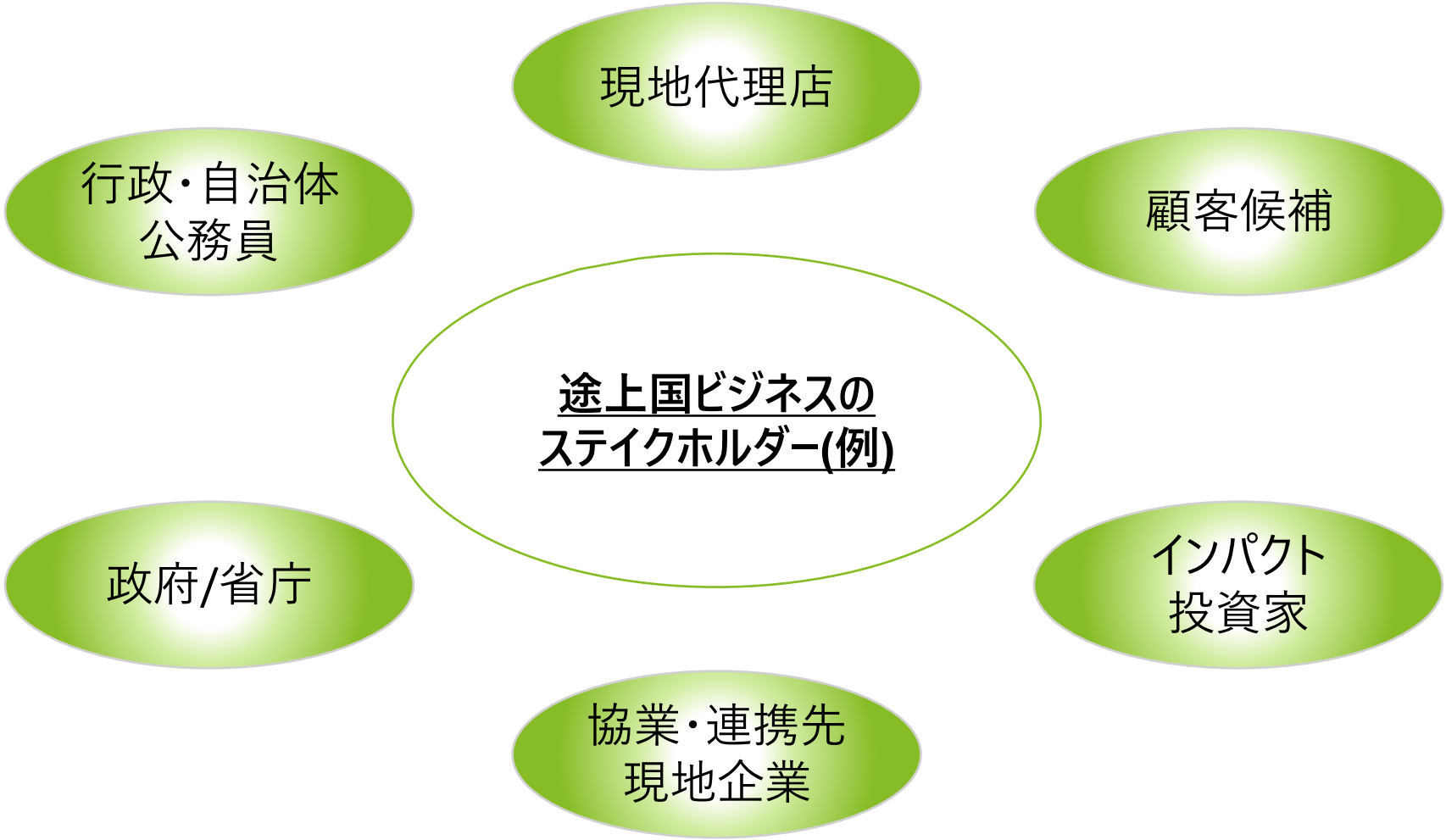
現地との連携っていうけど
そもそもビジネスパートナーになる
人たちって何を重視しているの？

ステイクホルダーが考えていることを
知りたい！

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

途上国ビジネスの成功には現地政府・行政関係者、代理店や協業先企業、顧客候補やインパクト投資家など、あらゆるセクターと連携をする必要性がありえます

どんなプレイヤーがいる？



© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

連携先企業は名前も知らない利益が上がるかわからないビジネスに対して、それでも連携すべき理由(=事業意義との親和性や個人的な価値観の達成)を求めているかもしれません

プレイヤー①：現地代理店、連携・協業先など民間企業の考え

【信頼性】
日本から来た名前も知らない企業だけど信用していいのかな？？

【国や地域・課題への貢献】
XX国を豊かにしたい/課題を解決したいけどそのために何ができるんだろう？

【自身の強みとの親和性】
このビジネスに当社が連携する意味って何だろう？社の強みは生かせるかな？

【個人の価値観との親和性】
私は(個人的な価値観)のために働いているんだ！！何かできないかな？

ビジネスパートナー候補
現地代理店・協業先担当

【リスクを取るだけの理由】
利益が上がるかわからないビジネスだけどリスクを許容してでも一緒にやるべきなのかな？

【自社や自身へのメリット】
日本企業と連携したら何か学べることがあるかも！！人材育成や技術移転の観点のメリットは何だろう？

連携・協業先の関心
①信頼できる企業か ②国や地域の課題・自社への裨益は何か ③リスクを取って連携する価値はあるか

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

公的機関関係者は公共調達にのせる信頼性や政策等との親和性、国民への説明の妥当性、社会サービスの効率化や支出削減などの利益の観点で評価してくるかもしれません

プレイヤー②：政府・中央省庁・地方自治体など行政の考え

【信頼性】
公的機関としてこの企業や製品を信頼していいのかな？
連携して国民にデメリットが生まれたら大変・・・

【政策等との親和性】
わが国(自治体)の中長期計画との親和性は何だろう？
政策との関連が弱いものを急に導入するのは大変だぞ・・・

【関係者の説得】
いい製品だけど公共調達に乗せるためには国民や政治家の理解がいるな
どう説得すればいいんだろう

【課題感との親和性】
わが国(自治体)の課題感とマッチしているのかな？
他にも解決手段がある中でこの手段をとるメリットはなんだ？？

【国家/地域への裨益】
国の利益(経済の発展、公共サービスの向上、社会保障費等の支出削減等)にどう関係するんだろう？

現地政府
中央省庁・自治体担当者

【国/地域の発展への貢献性】
製品の導入だけでなくわが国の人材育成・産業振興などどこまで連携してくれるのかな？

政府・省庁・自治体担当者の関心
①公的機関として連携する意義はあるか ②政策との親和性はあるか ③国や地域への裨益内容は何か

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

顧客候補は、ヨソの国から来た知らない企業の製品やサービスの購入を躊躇し、代替品や知名度が高い商品、ブランド力がある商品を選んでしまうかもしれません

おまけ：顧客候補の考え

【企業・ブランドへの信頼性】
他の国の企業か・・・
聞いたことがない知らない
ブランドだ
怪しい・・・

【取引の合理性】
確かに困ってはいるけど、
あえて他の製品試すほど
じゃないんだよな
ましてや海外の怪しい企業・・・

【継続取引の妥当性】
購入した後のアフターサポート
とか弱そうだし、心配だな

【実績】
日本では豊富な実績があるって
言われてもさ、
我が国の実績はないんでしょ？
どうにも信用しきれないな・・・

顧客候補
(企業・個人)

【製品・技術への信頼性】
これまで聞いたことのない
製品や技術だ
すごそうだけど、なんか怖い・・・

【競合優位性・特徴】
いろんな国から似たような話
たくさん聞くんだよ・・・
ヨソとの違いよくわからないんだ
よなぁ

顧客候補の関心
①信頼できる企業か ②製品や技術を使うとどのような効果があるか ③リスクを取って事業をする価値はあるか

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

ロジックモデルや開発インパクトをもとに「共感」できるストーリー作りをし、不確実性やリスク、価値観や文化の違いを乗り越えて連携していくことはビジネスの成功確度を高めます

開発インパクトを起点に
ステイクホルダーが共感してくれる
ストーリー作りが大切なんだ！

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

他にも、ロジックモデルで開発インパクトや目指す社会、裨益対象・裨益内容を具体化することで連携先の疑問を解消し、円滑な協業につながるシーンはたくさんあります

ロジックモデルの検討内容活用シーン

対象	シーン	C/Pの疑問	疑問解消のための対応	提示する情報
連携・協業先	初めての打合せ	● 他社との違い/協業メリットは ● 信頼に足る会社か ● リスクを取って事業する意義は ● 国や地域への裨益は何か	● 解決すべき課題への共感とあるべき姿の共有 ● 単なる利益のためではない社会的な意義や大義の共有	● 解決すべき課題(会社・業界として) ● 目指している社会、開発効果 ● 自社製品だからこそできること ● 協業によるメリット(技術移転/イメージアップ)
	事業方針の認識齟齬	● どのような事業を行うか ● どのような社会インパクト創出を目指すか	● 目指す社会像の認識統一とそれに向かって目下、何をすればよいかの認識合わせ	● 目指す社会像 ● 目指す社会を実現できるロジック ● ロジックと事業内容の関係性
行政府・役人・省庁	初めての打合せ	● 公的機関として支援すべき理由は ● 信頼に足る会社か	● 解決すべき課題への共感とあるべき姿の共有 ● 単なる利益のためではない社会的な意義や大義の共有	● 解決すべき課題 ● 目指している社会、開発効果 ● 自社製品だからこそできること ● 社会保障費等の削減効果
	FS/実証依頼	● 実証を行う意義は ● 国/地域社会・市民への裨益は ● 自身の手柄につながるか	● 支援するに足る社会性・公益性 ● 上長や市民に説明するうえでのロジックや社会的意義 ● PoC自体の効果や裨益内容	● 自社製品で課題を解決できるロジック ● 課題に対する現在の対応策と比較した優位性、これまでの実績 ● PoCによる人材育成・技術移転効果
	政策面での支援依頼	● 政策との親和性、社会や地域課題等とのつながりから連携するメリットは ● 自身の手柄につながるか	● 政策との親和性や政策課題の解決手法としての妥当性 ● 内部や地域住民等への説明・説得材料としての課題や解決法の妥当性	● 公共支出/社会保障費の削減効果 ● (他の解決手段と比較した)費用対効果の高さ ● 課題解決手法としての妥当性、実績
	連携先紹介依頼	● 紹介するに足る会社か ● 公的機関として紹介する道理は	● 紹介の際の先方への説明方法として事業面だけでなく社会性・公共性面での説明方法	● 社会的意義に特化した事業内容 ● 開発インパクトを創出するために抜けているピースは何か(どう連携したいか) ● 協業による人材育成・技術移転効果
顧客候補	初めての打合せ	● どのような事業を行うか ● 製品や技術の優位性や効果は ● 信頼に足る会社か ● リスクを取って事業を行う価値は	● 解決すべき課題への共感とあるべき姿の共有 ● 単なる利益のためではない社会的な意義や大義の共有	● 目指している社会、開発効果 ● 課題に対する現在の対応策と比較した優位性、これまでの実績 ● 課題解決手法としての妥当性、実績 ● 協業による人材育成・技術移転効果

事例紹介

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

ブラジル国　土砂災害等早期警報システムにかかるビジネス化実証事業

中央開発株式会社（東京都）

対象国防災分野における開発ニーズ（課題）

- ブラジル国では気候変動の影響や、近年の経済発展に伴う不正土地利用、災害リスクの高い地域への都市拡張、防災対策の遅れなどにより大雨による土砂災害の被害が増加している
- 土砂災害の予測を精度よく把握する手段は十分とは言えず、住民の安全性や防災対策に課題がある

提案製品・技術

- 傾斜センサーを活用した斜面崩壊早期警報システムであり、小型・省電力・低コストで、設置が簡単で、計測精度が高いことに加えて実績が多い
- 斜面を多点でモニタリングし、土砂災害の前兆の微動をとらえ、崩壊予測の管理基準値によって早期に予警報を発令できる

調査概要

- 調査期間：2023年7月から2024年10月
- 対象国・地域：ブラジル国サンパウロ州、リオデジャネイロ州、ミナスジェライス州
- 調査概要：ブラジル国における土砂災害早期警報システムにかかるビジネス化実証事業に関する調査を行う。斜面を多点でモニタリングし予警報を発令するなど低コストで実効性のあるシステムのビジネス展開を図り、ひいてはブラジル国の土砂災害など斜面崩壊の防災への貢献を目指す。

製品名：感太郎

ビジネスモデル

- ブラジル国の地盤コンサルタント企業と提携して機材を設置する
- ブラジル国の土砂災害に適合した予警報を発令できる低コストで実効性のある斜面崩壊早期警報システムを構築する
- 自治体やインフラ企業などに対して、斜面崩壊の予警報発出の判断のための情報を提供する
- サブスク型等の販売モデルを想定

対象国に対し見込まれる成果（開発インパクト）

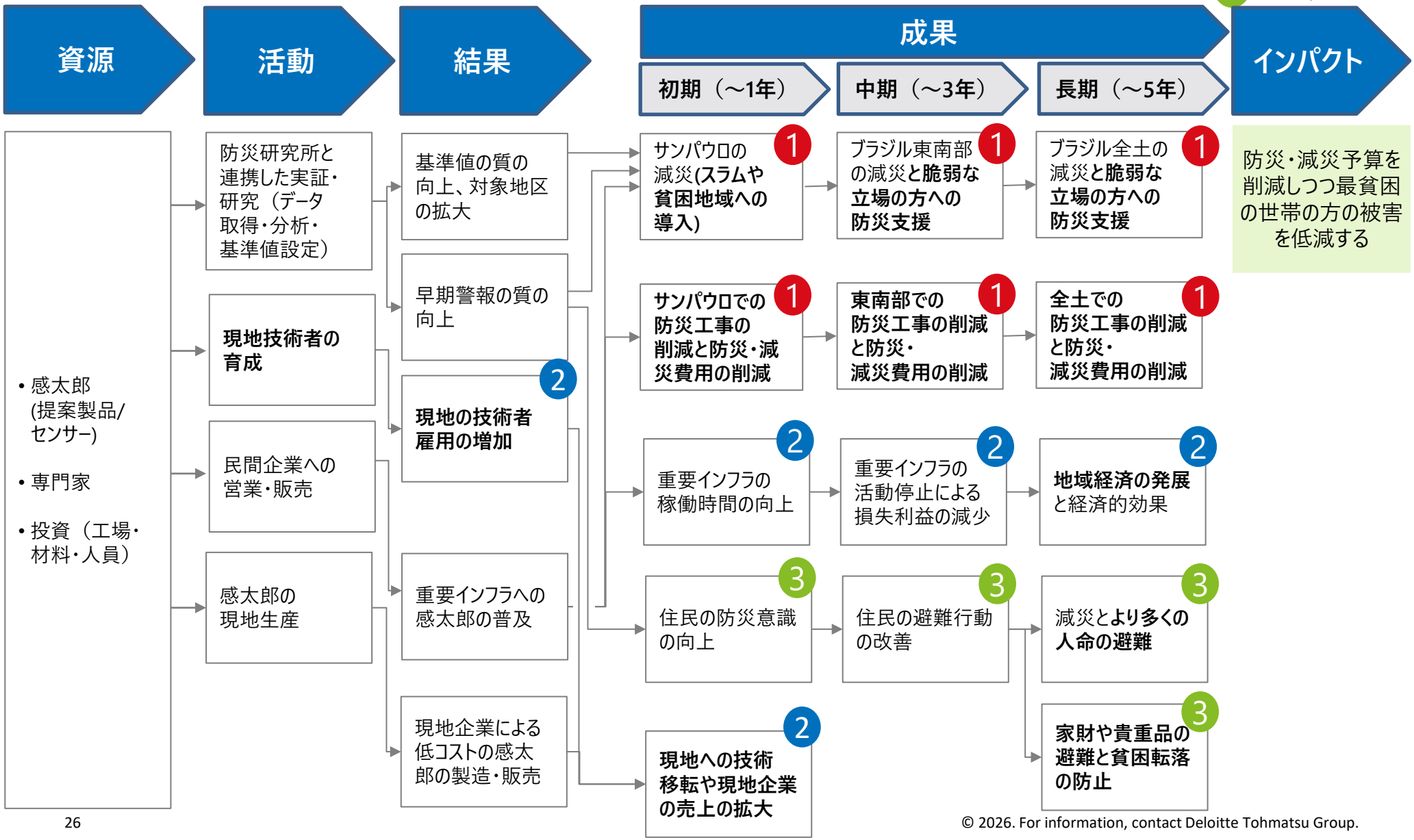
- 斜面モニタリングサービスを顧客に提供し、予警報を発令することにより住民の避難、斜面崩壊を防ぐための緊急対策に寄与する
- 早期警報発令の精度が高まり、国の開発を阻害している人的被害やインフラ等の経済的損失の軽減が期待される

2023年5月現在

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

以下のようなロジックモデルを検討してみました
※本研修のために作ったものであくまでも参考としての一例です

1 ・・・州政府
2 ・・・民間企業
3 ・・・住民



© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

ロジックモデルを十分に整理しないで関係者にアプローチをかけるとこういうこともあり得ます

ロジックモデル活用のロールプレイ(1/2)

採択企業 Aさん

当社が持つセンサーは高感度であり、他社のセンサーでは検知できない
わずかな地滑り・土砂崩れの兆候も検知することができます。

豪雨や台風の被害が多い日本では、**現在XXの自治体と連携**してきており、
実績もあります。

ブラジル、特に**サンパウロでは暴風雨による被害が多く発生していると聞き、
そういった災害時の地滑り・土砂崩れの検知を可能に**します。

**是非、ブラジルでのニーズや、連携の可能性、ブラジルの土壌でのセンサーの
検知能力の実証**について相談させてください！

貴社の技術は素晴らしいですね。日本の技術力の高さを感じます。
一方で、センサーの導入にはお金もかかりますし…

ブラジル
行政担当者

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

ロジックモデルは、「誰に伝えるのか」を意識してインパクト発現までの筋道を整理し、被益者に対するメッセージを検討する際に活用していきましょう

ロジックモデル活用のロールプレイ(2/2)

採択企業 Aさん

本事業は、ブラジル国の防災・減災予算の削減をしつつ、最貧困の世帯の方の被害低減に寄与するんです。

例えば地盤が悪い場所や山岳地帯にはスラム街が形成されており、そこの地盤改良や土木技術での減災はコストがかかります。しかし、当社のセンサーでの地滑り検知に防災教育・避難訓練を組み合わせることでコストをかけず多くの人命を助けることができる可能性がとても高いです。

実際に、日本ではセンサーでの地滑りの検知結果から避難誘導をしたことで、防災予算は削減しつつも多くの人命を助けることができました。

なるほど…！事業がもたらす現地社会へのベネフィットが良く理解できました。

ブラジル
行政担当者

会話相手・聴衆に合わせて、ストーリー（ナラティブ）を語る事が重要！

その為に成果発現までのロジックを整理するロジックモデル活用は有益

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

Deloitte. トーマツ.
デロイト トーマツ

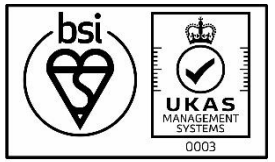
デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ合同会社ならびにそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ リスクアドバイザリー合同会社、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社、デロイト トーマツ税理士法人、DT弁護士法人およびデロイト トーマツ グループ合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約30都市に約2万人の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト、www.deloitte.com/jpをご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイトネットワーク”）のひとつまたは複数を指します。DTTL（または“Deloitte Global”）ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。DTTLおよびDTTLの各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。DTTLはクライアントへのサービス提供を行いません。詳細はwww.deloitte.com/jp/aboutをご覧ください。
デロイト アジア パシフィック リミテッドはDTTLのメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィックにおける100を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ベンガルール、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、ムンバイ、ニューデリー、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、リスクアドバイザリー、税務・法務などに関連する最先端のサービスを、Fortune Global 500®の約9割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促し、より豊かな経済、公正な社会、持続可能な世界の実現に向けて自ら率先して取り組むことを通じて、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来175年余りの歴史を有し、150を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をパーパス（存在理由）として標榜するデロイトの45万人超の人材の活動の詳細については、www.deloitte.comをご覧ください。

© 2025. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

IS 669126 / ISO 27001



BCMS 764479 / ISO 22301

IS/BCMSそれぞれの認証範囲はこちらをご覧ください
http://www.bsigroup.com/clientDirectory

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited