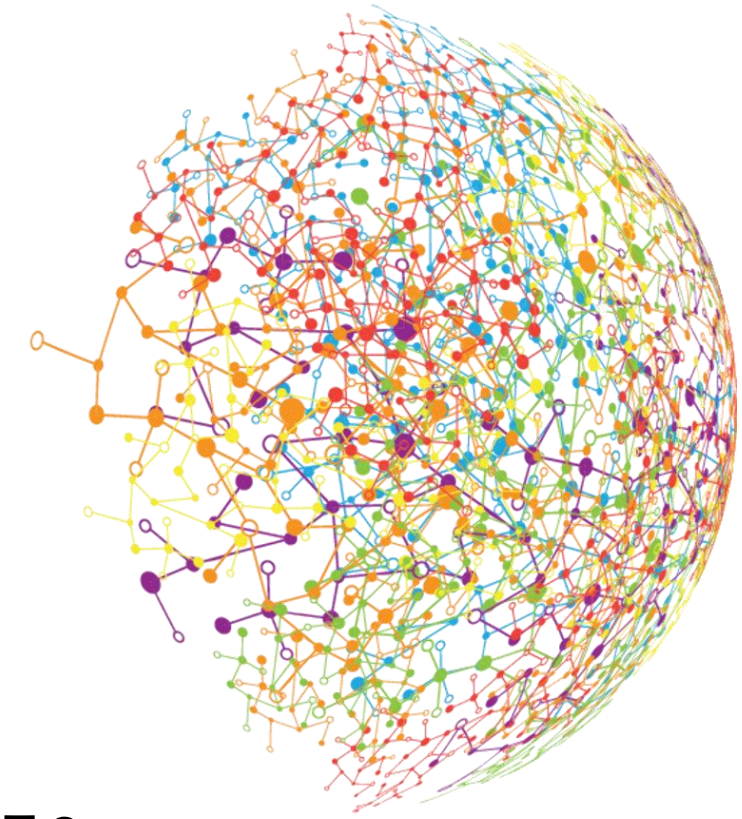
Deloitte.
デロイト トーマツ



企業向け研修：Day③応用編 2

企画書の書き方と評価のポイント

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・ビジネスを煤笑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.

Day③応用編「企画書の書き方と評価のポイント」の研修概要

本研修は、**ニーズ確認調査・ビジネス化実証事業への応募を志向**する企業に対して、申し込みに必要な書類の構成、企画書の詳細構成や評価のポイントを理解し、**企画書作成の前提知識を習得**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＆個人ワーク形式 ※本研修はオンデマンド配信用に録画します
研修の狙い	● ニーズ確認調査とビジネス化実証に共通の項目について、説得力のある企画書の書き方を理解する
到達目標	● JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の概要を理解し申し込みに必要な書類、各書類の目的や記載方法について理解している ● 評価のポイントを理解し、自社事業を想定して企画書へ記載する内容をイメージできる
登壇講師	● 有限責任監査法人トーマツ　中根望 ● 独立行政法人国際協力機構 計画・連携企画課　安達 裕章 課長

タイムテーブル

開始　～　終了	時間	内容
14:10　～　14:15	5分	本研修の目的
14:15　～　14:30	15分	企画書の形式と評価のポイント（ニーズ確認調査、ビジネス化実証事業）
14:30　～　14:40	10分	ビジネスモデル図の作成方法
14:40　～　14:55	15分	企画書の好事例/NG事例
14:55　～　15:05	10分	企画書作成における留意点
15:05　～　15:30	30分	質疑応答

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

講師紹介

2022年度から「中小企業・SDGsビジネス支援事業(ガバナンス・平和構築/社会基盤分野)」のJICAコンサルタントをしている
有限責任監査法人トーマツのメンバーが本研修を実施します

講師

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
- **クラウドサービスの事業開発、海外事業展開支援を経験。JICA民連では過去複数社を外部人材・JICAコンサルタントとして担当し、現在2社を支援中**

サポーター

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
シニアスタッフ

■ **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、サプライヤーの企業評価/財務分析、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に従事

登壇者

安達 裕章

独立行政法人国際協力機構
民間連携事業部
計画・連携企画課長

■ 経歴

- 2005年JICA入構。運輸インフラのプロジェクトに長く携わり、インドネシア初の地下鉄であるジャカルタ都市高速鉄道やインド高速鉄道の事業等を担当。海外駐在はスリランカ、インドネシア。
- 2023年3月に民間連携事業部に着任し、2025年9月より現職。JICA Bizの制度設計、民間企業との共創推進等を所掌。

サポーター

竹内　知成

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
マネージングディレクター
ICT for Development修士、ITストラテジスト
TOEIC 960

■ 経歴

- 国内システムインテグレータ、JICA青年海外協力隊（エチオピア）、在エチオピア日本大使館勤務を経て、マンチェスター大学大学院に進学（情報通信技術を活用した国際開発（ICT for Development）修士課程）
- JICA職員として、情報システム部、経済基盤開発部、ガーナ事務所などで、情報通信分野を中心に多くのODA案件形成や運営管理に従事
- 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）を経て現職

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

- **JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の説明**
  （概要、募集形態・スケジュール）

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

具体的ビジネス展開を目標として準備フェーズごとに支援スキームが用意されています

JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の説明

- 「ニーズ確認調査」：対象国の情報を収集したうえで、ビジネスモデルの検証が主な目的
- 「ビジネス化実証事業」：ビジネスモデルをより精緻化させビジネスプラン（事業計画）の策定が主な目的

※2026年度公示においては遅くとも2030年5月までに調査終了が必要となります。

関心・初期情報収集 → 現地で仮説の確認と不足情報の収集 → 現地ニーズと製品サービスの適合性確認 → ビジネスの成立性持続性の確認 → 提供体制や運用方法の確立 → ビジネス展開

中小企業・SDGsビジネス支援事業（JICA Biz）

事前コンサルテーション
最寄りのJICA支援窓口によるご相談

企業共創プラットフォーム
メールマガジン
各種セミナー　etc

ビジネススタディーツアー
現地のポテンシャルや、ビジネスニーズを肌で感じる
・現地のフィールド視察
・現地省庁の訪問
・現地関係者とのネットワーキング　etc

JICAコンサルタントによる伴走支援（ビジネスアドバイザリ）

ニーズ確認調査

ビジネスモデルの検証

対象国の基礎情報をもとに、開発途上国ニーズ、顧客ニーズと自社製品/サービスとの適合性を分析し、競争優位性を含めた初期的なビジネスモデル（市場規模の把握、顧客の特定、流通チャネル等）を検証する。

期間	上限12か月
調査経費	上限1,500万円
対象企業	中小企業／中堅企業 非営利法人、中小企業団体

ビジネス化実証事業

ビジネスプラン（事業計画）の策定

製品/サービスに対する顧客の受容性、現地パートナーの候補を含むビジネスモデル策定に関連する調査を通じ 、収益性の検証と製品/サービス提供体制・オペレーションの構築、ビジネスプラン（事業計画）を策定する。

期間	上限2年6か月
調査経費	上限4,000万円
対象企業	中小企業／中堅企業／大企業 非営利法人、中小企業団体

ビジネス展開
- 自社によるビジネス事業化
- JICA事業との連携

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

9月に予定されている募集開始前には事前コンサルテーションも可能です（～8/19受付）

JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の説明

- 2026年度は**「ニーズ確認調査」**及び**「ビジネス化実証事業」**を募集します。
  公示は9月1日を予定し、年内に採否結果の通知（メールでのご連絡）を予定しています。
- JICA機関による事前コンサルテーションのお申込みは**8月19日まで**となります。
  応募をご検討中の方は、ぜひお早めにお申し込みください。

日程	内容
8月3日（予定）	プレ公示
8月19日 17:00	**事前コンサルテーション受付締切**
9月1日（予定）	**公示**
9月1日～16日（予定）	公示にかかるQ&A
9月30日（予定）	**応募締切**
10月上旬～12月下旬	JICAによる審査
12月下旬	**採否通知**

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

- **企画書の形式と評価のポイント**

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

応募書類の中心となる企画書の様式と審査の基準は2025年度版が公開されています

企画書の形式と評価のポイント

ニーズ確認調査

企画書

JICA 中小企業・SDGs ビジネス支援事業（JICA Biz）
2025 年度公示
様式 2　企画書（ニーズ確認調査）Ver.2

2025 年度 公示
中小企業・SDGs ビジネス支援事業
（JICA Biz）
～ニーズ確認調査～

企画書

対象地域／国	○○地域／○○国 「東南アジア地域」などの対象地域、又は対象国を記載ください。
案　件　名	和文「○○○○○○○○ニーズ確認調査」 英文「SDGs Business Needs Confirmation Survey for○○○○○○○○○○○○○○○○」 を記載ください。
提案法人名	提案法人名・団体名を記載ください。 ※共同企業体の場合は、全法人を連記してください。

審査基準

JICA 中小企業・SDGs ビジネス支援事業（JICA Biz）
2025 年度公示　別添資料3

中小企業・SDGs ビジネス支援事業（JICA Biz）
ニーズ確認調査　審査基準

大項目	中項目	評価のポイント
1. 提案製品・技術・サービスの概要（25 点）	• 製品・技術・サービスの独自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	• 製品・技術・サービスに独自性、比較優位性、革新性があるか • 提案法人が事業展開することの強み・付加価値は明確か • 製品／サービスは、販売実績があるか（※1）
2. ビジネスの概要（30 点）	• 対象国・地域選定の考え方 • ビジネスモデル（仮説）の考え方 • 目標設定・検証計画の妥当性 • SDGs 及び裨益者への貢献、多様性への配慮	• 対象国・地域選定の考え方は妥当か • お金の流れとサービスの流れがビジネスモデル上明確か。 • 想定顧客の属性（所得水準、業種等）が明確か、また、想定顧客の課題解決の考え方が論理的か • 重点的に調査・検証する項目及びその理由・内容は明確か • 提案ビジネスは、現地の人々・社会・環境・社会包摂等 SDGs の達成へのポジティブな効果の内容が明確かつ期待できるか。
3. 企業としての体制・方針（30 点）	• 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	• 提案ビジネスが経営戦略上で重要な位置づけにあるか、及び本業との関連が明確か • 海外展開への経営層のコミットメントがあるか • 海外展開を担う人員が配置されているか。調査主任者は海外での業務展開が可能な業務遂行力及び経験を有するか。 • 提案法人は海外展開し得る財務基盤を有するか（※2） • 地域金融機関連携（加点要素）
4. 制度利用の必要性・妥当性（15 点）	• 制度利用の必要性 • 調査経費積算の妥当性	• 制度利用の必要性は明確か。JICA 及び JICA コンサルタントに求める支援内容が明確か • 支援経費の使途は適切か、また、内訳は妥当か

※1 応募企業がスタートアップ（SU）に該当する場合で、当該 SU の提案製品／サービスの販売実績がなくとも、主たる要素技術の販売実績がある、又は提案製品・サービスの実証段階（顧客フィードバックを含む）を終えていれば可。
※2 資格要件に記載の財務指標を満たしている必要があります。

ビジネス化実証事業

企画書

JICA 中小企業・SDGs ビジネス支援事業（JICA Biz）
2025 年度公示
様式 2　企画書（ビジネス化実証事業）Ver.2

2025 年度 公示
中小企業・SDGs ビジネス支援事業
（JICA Biz）
～ビジネス化実証事業～

企画書

対　象　国	○○国
案　件　名	和文「○○○○○○ビジネス化実証事業」 英文「SDGs Business Validation Survey for○○○○○○○○○○○○○○○○」 を記載ください。
提案法人名	提案法人名・団体名を記載ください。 ※共同企業体の場合は、全法人を連記してください。

審査基準

JICA 中小企業・SDGs ビジネス支援事業（JICA Biz）
2025 年度公示　別添資料3

中小企業・SDGs ビジネス支援事業（JICA Biz）
ビジネス化実証事業　審査基準

大項目	中項目	評価のポイント
1. 提案製品・技術・サービスの概要（10 点）	• 製品・技術・サービスの独自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	• 製品／サービスは独自性、比較優位性、革新性があるか • 提案法人が事業展開することの強み・付加価値は明確か • 製品／サービスは、販売実績があるか（※1）
2. ビジネスの概要（40 点）	• 対象国選定の考え方 • ニーズの確かしさ • ビジネスモデルの妥当性と具体性 • リスクと対応策 • 現地パートナー	• 対象国選定の基準と理由は明確か。外資規制対象外であること、許認可・認証の取得の要否及び必要な場合の取得見込み • ターゲット顧客は明確か／選定理由は妥当か • 顧客の直面する問題を理解しているか • 市場規模が根拠をもって推計されているか、その根拠は設定価格と整合しているか • 製品／サービスは、顧客の問題を解決し得るか • お金の流れとサービスの流れがビジネスモデル上明確か • 価格設定に妥当性があるか、設定した価格の実現見込みがあるか • リスクが認識され、対策が検討されているか • 自社の強み・弱みが適切に把握され、現地パートナーとの連携が構想されているか
3. 対象国・地域への貢献（15 点）	• 人々・環境・社会等への便益 • 多様性への配慮	• 提案ビジネスが対象とする裨益者または環境・社会面の課題及びそれらへの便益の因果関係は明確か • また、対象国・地域の課題解決に向けて飛躍的な変化が期待できるか。 • ジェンダー平等、障がい者、高齢者等の社会包摂に資するか
4. 調査・実証計画の妥当性（20 点）	• 応募前の準備状況 • 目標設定・検証計画の妥当性 • 実証計画の熟度	• 応募前に実地による現地調査が実施されているか • 顧客から製品／サービスに対する初期的なフィードバックを得ているか • 重点的に調査・検証する項目及びその理由・内容は明確か • 実証計画（調査工程表）は具体的か。現地関係者（協力組織）から実証活動について協力意向を取り付けているか
5. 企業としての体制・方針（10 点）	• 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	• 提案ビジネスが経営戦略上で重要な位置づけにあるか、本業との関連が明確か • 海外展開への経営層のコミットメントがあるか • 海外展開を担う人員が配置されているか。調査主任者は海外での業務展開が可能な業務遂行力及び経験を有するか。調査終了後の活動が見据えられているか提案法人は海外展開し得る財務基盤を有するか（※2） • 地域金融機関連携（加点要素）
6. 制度利用の必要性・妥当性（5 点）	• 制度利用の必要性 • 調査経費積算の妥当性	• 制度利用の必要性は明確か。JICA 及び JICA コンサルタントに求める支援内容が明確か • 支援経費の使途は適切か、また、内訳は妥当か

※1 応募企業がスタートアップ（SU）に該当する場合で、当該 SU の提案製品／サービスの販売実績がなくとも、主たる要素技術の販売実績があれば可。
※2 資格要件に記載の財務指標を満たしている必要があります。

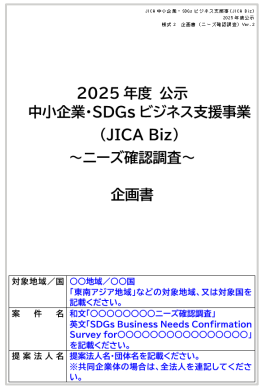
掲載先リンク（2025年度公示内容）
https://www.jica.go.jp/about/announce/sdg_bncs_bvs/2025/index.html

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の目次構成に沿って、審査基準（評価のポイント）を意識しながら事業内容や調査実施計画等を記載することが重要です

企画書の形式と評価のポイント

企画書



2025 年度 公示
中小企業・SDGs ビジネス支援事業
（JICA Biz）
～ニーズ確認調査～

企画書

対象地域／国	○○地域／○○国 「東南アジア地域」などの対象地域、又は対象国を記載ください。
案　件　名	和文「○○○○○○○○ニーズ確認調査」 英文「SDGs Business Needs Confirmation Survey for○○○○○○○○○○○○○○○○」 を記載ください。
提案法人名	提案法人名・団体名を記載ください。 ※共同企業体の場合は、全法人を連記してください。

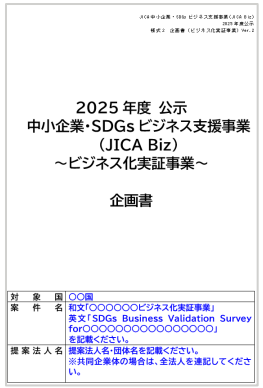
A.提案製品・技術・サービスの概要

B. ビジネスの概要

C. 企業としての体制・方針

D.制度利用の必要性・妥当性

別紙



2025 年度 公示
中小企業・SDGs ビジネス支援事業
（JICA Biz）
～ビジネス化実証事業～

企画書

対　象　国	○○国
案　件　名	和文「○○○○○○○ビジネス化実証事業」 英文「SDGs Business Validation Survey for○○○○○○○○○○○○○○○○」 を記載ください。
提案法人名	提案法人名・団体名を記載ください。 ※共同企業体の場合は、全法人を連記してください。

A. 提案製品・技術・サービスの概要

B. ビジネスモデルの概要

C. 対象国・地域への貢献

D. 調査・実証計画の妥当性

E. 企業としての体制・方針

F. 制度利用の必要性・妥当性

別紙

審査基準

提案製品・技術・サービスの 概要

ビジネスの概要

企業としての体制・方針

制度利用の必要性・妥当性

提案製品・技術・サービスの概要

ビジネスモデルの概要

対象国・地域への貢献

調査・実証計画の妥当性

企業としての体制・方針

制度利用の必要性・妥当性

評価のポイントとなる内容を適切な場所に記載します
（企画書の限られた文字数の中で効率的に事業や計画を表現できます）

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の目次構成に沿って、審査基準（評価のポイント）を意識しながら事業内容や調査実施計画等を記載することが重要です

企画書の形式と評価のポイント（ニーズ確認調査　１. 提案製品・技術・サービスの概要）

ニーズ確認調査 審査基準（2025年度） 企画書の記載項目（2025年度の様式） 1.提案製品・技術・サービスの概要		1.提案製品・技術・サービスの 概要 （25点）	2.ビジネスの概要（30点）	3.企業としての体制・方針（30点）	4.制度利用の必要性・妥当性 (15点)
		• 製品/サービスの独自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	• 対象国・地域選定の考え方 • ビジネスモデル（仮説）の考え方 • 目標設定・検証計画の妥当性 • SDGs及び裨益者への貢献、多様性への配慮	• 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	• 制度利用の必要性 • 調査経費積算の妥当性
1. 提案する製品・技術・サービスの基本的な情報、特徴		製品/サービスは独自性、比較優位性、革新性があるか			
2. 提案する製品・技術・サービスの独自性、比較優位性、革新性			比較優位性、革新性を示す**客観的なデータ**の例として、特許取得情報、第三者の評価結果、受賞歴等があれば記載に含めましょう		
3. 提案内容に提案法人が所有していない製品・技術・サービスを含むか		提案法人が事業展開することの強み・付加価値は明確か			
4. 提案法人がどのような権利関係の下で、当該製品・技術・サービスのビジネス展開が可能か(3.に該当する場合)			提案法人が開発途上国で事業展開するうえで法的、実務的課題が無いか明らかにしましょう		
5. 提案法人が事業展開することの強み・付加価値(3.に該当する場合)					
6. 製品・技術・サービスの提供を通じて、既存販売先顧客のどのような問題を如何に解決されたのか（実績）			開発途上国で展開したい製品・技術・サービスにおいて、**過去の類似する課題解決実績**と海外展開で活用できる点を記載しましょう		
7. 提案する製品・技術・サービスの国内外での販売実績	直近の過去５年の販売総額	製品/サービスは、国内外での販売実績があるか（※1）			
	誰に対する製品・技術サービスか（顧客・販売先）、どのくらいの販売実績があるか（別紙１）		※1 応募企業がスタートアップ（SU）に該当する場合で、当該SUの提案製品/サービスの販売実績がなくとも、主たる要素技術の販売実績がある、又は提案製品・サービスの実証段階を終えていれば可		
	提案製品・技術・サービスが実証段階を終えていることを示す事実（スタートアップ企業で販売実績がない場合）				

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の目次構成に沿って、審査基準（評価のポイント）を意識しながら事業内容や調査実施計画等を記載することが重要です

企画書の形式と評価のポイント（ニーズ確認調査　２．調査を希望する提案ビジネスの概要）

ニーズ確認調査

審査基準（2025年度）

企画書の記載項目（2025年度の様式）
2.調査を希望する提案ビジネスの概要

	1.提案製品・技術・サービスの 概要 （25点）	2.ビジネスの概要（30点）	3.企業としての体制・方針（30点）	4.制度利用の必要性・妥当性 (15点）
	• 製品/サービスの独自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	• 対象国・地域選定の考え方 • ビジネスモデル（仮説）の考え方 • 目標設定・検証計画の妥当性 • SDGs及び裨益者への貢献、多様性への配慮	• 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	• 制度利用の必要性 • 調査経費積算の妥当性
1. 対象国を選定した際の基準や考え方、当該ビジネスが外資規制の対象でないことを確認済みか	ニーズ確認調査終了時に作成する**ビジネスプランの目次立てから重点を置くものを選択して記載することも検討**しましょう ・自社戦略における本調査の位置づけ ・市場環境 ・ターゲット顧客・ニーズ ・製品・サービス概要 ・技術/運営/規制等の実現可能性 ・将来的なビジネス展開、ロードマップ	対象国・地域選定の基準は明確か	**「どういうロジック」で選ぶのかというロジックを意識して記載しましょう。**ニーズ調査では国を選ぶことは必須ではありませんが想定するビジネスの内容を踏まえ、どのような**条件が揃っていることが重要かという観点**（例えば環境関連のビジネスであれば、「〇〇の環境規制がすでにあること」など）を記載しましょう	
2. 提案するビジネスの概要 詳細の調査・情報収集まではできていないとしても、現段階で**どういった仮説・想定を論理的に考えているのか**意識して記載しましょう 顧客種類（B to G, B, C） • どのような属性（所得水準や業種等）を持つ顧客を想定しているか • 提案する製品・技術・サービスを通じて、想定顧客のどのような課題を解決できるか		前提となる想定顧客の課題解決の考え方が妥当か	顧客の課題を複数解決する場合は、複数の課題解決内容を示し、特に重要度の高い課題と、**顧客にとってその課題がなぜ重要なのかを示しましょう。**また、**なぜ企業の製品・技術・サービスでその課題を解決できるのか**記載しましょう	
ビジネス展開にあたって、どのようなビジネスの流れを想定しているか（必要に応じて図の挿入）		お金の流れとサービスの流れがビジネスモデル上明確か		
3. 上記２．を踏まえ、本調査にて何を重点的に調べたいか		重点的に調査する項目及びその理由・内容は明確か	事業を構成する関係者（関係組織）、モノ、情報やサービスが誰から誰に移動するか、契約やお金の移動がどのように行われるか記載しましょう	
2025変更 4. これまでに他機関・団体から同様の内容（同一企業、同一国、かつ同一商材（製品/サービス・技術・ノウハウ）で補助金等を受けたことがあるか（現在応募中の補助金等含む）	調査のゴールとして、製品・技術・サービスが顧客の重要な課題に対して適合するかどうか、どのように調査するか記載しましょう。また、**特に重視している調査項目とその重視する理由**を記載しましょう			制度利用の必要性は明確か
5. ご提案のビジネスに一番関係の深い SDGs ゴール	**本事業の趣旨に沿うよう**、社会課題やSDGsへのインパクトにどのようにつながるのか、どのような効果を想定しているのか、分かりやすく記載しましょう	提案ビジネスは、現地の人々・社会・環境・社会包摂等SDGsの達成へのポジティブな効果の内容が明確かつ実現の可能性があるか	同一企業、同一国、同一商材で他の補助事業と重複する提案でないことを明示しましょう。仮に該当する場合は、応募中のものも含め詳細に記載しましょう	
6. 提案ビジネスを通じ、開発途上国の社会課題や SDGs のゴールにどのように貢献するのか				

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の目次構成に沿って、審査基準（評価のポイント）を意識しながら事業内容や調査実施計画等を記載することが重要です

企画書の形式と評価のポイント（ニーズ確認調査　３. 企業の体制・方針）

ニーズ確認調査 審査基準（2025年度） 企画書の記載項目（2025年度の様式）3.企業の体制・方針	1.提案製品・技術・サービスの 概要 （25点）	2.ビジネスの概要（30点）	3.企業としての体制・方針（30点）	4.制度利用の必要性・妥当性 (15点)
	• 製品/サービスの独自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	• 対象国・地域選定の考え方 • ビジネスモデル（仮説）の考え方 • 目標設定・検証計画の妥当性 • SDGs及び裨益者への貢献、多様性への配慮	• 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	• 制度利用の必要性 • 調査経費積算の妥当性
1. 提案法人が海外展開を進める理由や本企画書提案時点における経営層の考え	海外展開を進める理由については、提案法人が考える社会課題の捉え方、取り組み方針、自社事業の成長による社会課題解決への貢献方法について記載しましょう。ただ、**社会課題貢献に限定する必要はありません**ので、打ち出している海外展開の方針、海外の売上/利益の目標があればそのような情報も含めて、方針・戦略を記載しましょう。		提案ビジネスの経営戦略上の位置づけ及び本業との関連が明確か	
2. 海外展開に向けた提案法人内の実施体制（企画書への記載＋別紙３への記載）、提案法人もしくは調査従事者の海外業務経験			海外展開を担う人員が配置されているか。調査主任者は海外での業務展開経験を有するか	
3. 財務基盤（財務諸表、別紙２に記載された外部資金調達実績）	開発途上国や、海外での業務経験などを記載し、海外事業を行ううえで、**必要な体制が整備されているか**、または不足している場合は**どのように強化していくか**明らかにしましょう		提案法人は海外展開し得る財務基盤を有するか（※2）	※2 資格要件に記載の財務指標を満たしている必要があります
4. 地域金融機関連携（有無、地域金融機関連携案件の場合、金融機関名、金融機関からの調査従事者及び担当業務案を別紙3に記載）			地域金融機関連携（加点要素）	

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の目次構成に沿って、審査基準（評価のポイント）を意識しながら事業内容や調査実施計画等を記載することが重要です

企画書の形式と評価のポイント（ニーズ確認調査　4．本支援を利用する理由・経費概算内訳）

ニーズ確認調査 審査基準（2025年度） 企画書の記載項目（2025年度の様式） 4.本支援を利用する理由・経費概算内訳	1.提案製品・技術・サービスの 概要 （25点）	2.ビジネスの概要（30点）	3.企業としての体制・方針（30点）	4.制度利用の必要性・妥当性 (15点）
	• 製品/サービスの独自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	• 対象国・地域選定の考え方 • ビジネスモデル（仮説）の考え方 • 目標設定・検証計画の妥当性 • SDGs及び裨益者への貢献、多様性への配慮	• 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	• 制度利用の必要性 • 調査経費積算の妥当性
1. 提案法人の海外ビジネス展開において、①本JICA支援事業が必要な理由、また、②JICAに期待する支援内容、および③JICAコンサルタントに期待する支援内容	自社単独では難しいが、**JICA事業であれば推進することの助けになる点**を記載しましょう（例えば、経費の支援、事業計画の支援に加えて、対象国でのJICAが培ったブランドイメージや政府機関との良好な関係が事業で活用できる等）			制度利用の必要性は明確か。必要な支援内容が明確か
2. 支援経費（1,500 万円）をどのように利用したいか（様式３）	2-3で記載した「本調査にて何を重点的に調べたいか」を調査するうえで必要な活動経費を含むことに意識しましょう（特に**再委託費は再委託することで効率的に調査できることを記載**しましょう）			支援経費の使途は適切か、また、内訳は妥当か
3.提案ビジネスについてアピール（日本国内への貢献など）	自由記述（十分に伝えきれていない場合、アピールを記載できる。本記載が無くても減点にはならない）			

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の目次構成に沿って、審査基準（評価のポイント）を意識しながら事業内容や調査実施計画等を記載することが重要です

企画書の形式と評価のポイント（ニーズ確認調査　別紙）

ニーズ確認調査 審査基準（2025年度） 企画書の記載項目（2025年度の様式） 別紙	1.提案製品・技術・サービスの 概要 （25点） • 製品/サービスの独自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	2.ビジネスの概要（30点） • 対象国・地域選定の考え方 • ビジネスモデル（仮説）の考え方 • 目標設定・検証計画の妥当性 • SDGs及び裨益者への貢献、多様性への配慮	3.企業としての体制・方針（30点） • 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	4.制度利用の必要性・妥当性 (15点） • 制度利用の必要性 • 調査経費積算の妥当性
別紙１. 提案製品・技術・サービスの主要顧客向け販売実績	製品/サービスは、国内外での販売実績があるか			
別紙２. 外部資金調達実績	提案する製品/サービス以外の実績を記載する場合は、関連するものに絞り、また関連する製品/サービスであることを明示しましょう		提案法人は海外展開し得る財務基盤を有するか 地域金融機関連携（加点要素）	**スタートアップ企業として提案する場合は、資金調達金額500万円以上が応募要件**となりますので、応募要件をクリアしている根拠情報を記載しましょう
別紙３. 調査実施体制	3-2で記載した「海外展開に向けた提案法人内の実施体制」について**役割/担当者ごとに海外業務経験**（と**語学力を示す情報**もあれば）を記載しましょう		海外展開を担う人員が配置されているか。調査主任者は海外での業務展開経験を有するか	
別紙４. コンプライアンス（法令遵守）・経理処理体制				

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の目次構成に沿って、審査基準（評価のポイント）を意識しながら事業内容や調査実施計画等を記載することが重要です

企画書の形式と評価のポイント（ビジネス化実証事業　A. 提案製品・技術・サービスの概要）

ビジネス化実証事業 審査基準（2025年度） 企画書の記載項目（2025年度の様式） A.提案製品・技術・サービスの概要		1.提案製品・技術・サービスの概要（10点）	2.ビジネスの概要（40点）	3. 対象国の社会・経済への貢献（15点）	4.調査・実証計画の妥当性（20点）	5. 企業としての体制・方針（10点）	6. 制度利用の必要性・妥当性（5点）
		• 製品/サービスの独自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	• 対象国選定の理由 • ニーズの確からしさ • ビジネスモデルの妥当性と具体性 • リスクと対応策 • 現地パートナー	• 人々・環境・社会等への便益 • 多様性への配慮	• 応募前の準備状況 • 目標設定・検証計画の妥当性 • 実証計画の熟度	• 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	• 制度利用の必要性 • 調査経費積算の妥当性
1. 提案する製品・技術・サービスの基本的な情報、特徴		製品/サービスは独自性、比較優位性があるか	比較優位性、革新性を示す客観的なデータの例として、特許取得情報、第三者の評価結果、受賞歴等があれば記載に含めましょう				
2. 提案する製品・技術・サービスの独自性、比較優位性、革新性							
3. 提案内容に提案法人が所有していない製品・技術・サービスを含むか		提案法人が事業展開することの強み・付加価値は明確か	提案法人が開発途上国で事業展開するうえで法的、実務的課題が無いか明らかにしましょう				
4. 提案法人がどのような権利関係の下で、当該製品・技術・サービスのビジネス展開が可能か(3.に該当する場合)							
5. 提案法人が事業展開することの強み・付加価値(3.に該当する場合)							
6. 製品・技術・サービスの提供を通じて、既存販売先顧客のどのような問題を如何に解決されたのか（実績）		製品/サービスは、国内外での販売実績があるか（※１）	開発途上国で展開したい製品・技術・サービスにおいて、過去の類似する課題解決実績と海外展開で活用できる点を記載しましょう ※１ 応募企業がスタートアップ（SU）に該当する場合で、当該SUの提案製品/サービスの販売実績がなくとも、主たる要素技術の販売実績があれば可。				
7. 提案する製品・技術・サービスの国内外での販売実績	直近の過去5年の販売総額						
	誰に対する製品・技術サービスか（顧客・販売先）、どのくらいの販売実績があるか（別紙1）						
	主たる要素技術の販売実績（別紙1）						

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の目次構成に沿って、審査基準（評価のポイント）を意識しながら事業内容や調査実施計画等を記載することが重要です

企画書の形式と評価のポイント（ビジネス化実証事業　B. ビジネスモデル）

ビジネス化実証事業 審査基準（2025年度） 企画書の記載項目（2025年度の様式） B.ビジネスモデルの概要		1.提案製品・技術・サービスの概要（10点）	2.ビジネスの概要（40点）	3. 対象国の社会・経済への貢献（15点）	4.調査・実証計画の妥当性（20点）	5. 企業としての体制・方針（10点）	6. 制度利用の必要性・妥当性（5点）
		• 製品/サービスの独自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	• 対象国選定の理由 • ニーズの確からしさ • ビジネスモデルの妥当性と具体性 • リスクと対応策 • 現地パートナー	• 人々・環境・社会等への便益 • 多様性への配慮	• 応募前の準備状況 • 目標設定・検証計画の妥当性 • 実証計画の熟度	• 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	• 制度利用の必要性 • 調査経費積算の妥当性
1. 対象国選定の基準と選定理由、外資規制対象外であることの確認状況、許認可・認証の取得の要否及び必要な場合の取得見込み			対象国選定の基準と理由は明確か	C-1「ビジネスを通じて、誰に（あるいは何に）どのようなポジティブな変化をもたらそうとしているか」に記載されるポジティブな変化が求められる対象国の現状についても記載しましょう			
2. 提案ビジネスの概要	顧客種類（B to G, B, C）		ターゲット顧客は明確か/選定理由は妥当か				
	想定顧客は誰か、また、その選定理由			**対象とする市場**を細分化（地域、性別、年代、収入、行動パターンなど）して、**初期段階で対象とする顧客と成長段階で対象とする顧客**をそれぞれ記載しましょう			
	想定する顧客はどのような課題（お困りごと）を持っていると考えるか		顧客の直面する問題を理解しているか				
	提案する製品・技術・サービスは、それらの課題をどのように解決するか		製品/サービスは、顧客の問題を解決し得るか	顧客の課題を複数解決する場合は、複数の課題解決内容を示し、特に重要度の高い課題と、**顧客にとってその課題がなぜ重要なのか**を示しましょう。また、**先行調査で確認できている内容**があれば記載しましょう			
	競合製品・技術・サービス。また、想定顧客が選ぶ理由						
3. 提案する製品・技術・サービスに関する推定市場規模と算出根拠			市場規模が根拠をもって推計されているか、設定価格と整合しているか				
4. 製品・技術・サービス提供や資金・料金回収の流れ		現地のニーズに対する**価格の妥当性や価格帯の把握状況**を記載しましょう	お金の流れとサービスの流れが明確か	事業を構成する関係者（関係組織）、**モノ、情報やサービスが誰から誰に移動するか、契約やお金の移動がどのように行われるか**、特にビジネスパートナーとの役割分担、課金方法や料金回収方法について記載しましょう			
5. 国内外の競合品の価格や対象国の所得水準、購買力の観点から設定価格とその根拠			価格設定に妥当性があるか、設定した価格の実現見込みがあるか				
6. 設定した価格にて製品・技術・サービスを提供するための考え方							
7. 対象国でのビジネス展開にあたり、想定されるリスク及びリスクへの対策案			リスクが認識され、対策が検討されているか				
8. 現地パートナー企業等	現地企業等と協業に関する合意		自社の強み・弱みが適切に把握され、現地パートナーとの連携が構想されているか	B-4で記載した内容のうち、特に現地パートナーの条件やすでに行われている具体的な検討・協議があれば状況を記載しましょう			
	現地パートナーに求める条件						

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の目次構成に沿って、審査基準（評価のポイント）を意識しながら事業内容や調査実施計画等を記載することが重要です

企画書の形式と評価のポイント（ビジネス化実証事業　C. 対象国・地域への貢献）

ビジネス化実証事業 審査基準（2025年度） 企画書の記載項目（2025年度の様式） C.対象国・地域への貢献	1.提案製品・技術・サービスの概要（10点）	2.ビジネスの概要（40点）	3. 対象国の社会・経済への貢献（15点）	4.調査・実証計画の妥当性（20点）	5. 企業としての体制・方針（10点）	6. 制度利用の必要性・妥当性（5点）
	• 製品/サービスの独自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	• 対象国選定の理由 • ニーズの確からしさ • ビジネスモデルの妥当性と具体性 • リスクと対応策 • 現地パートナー	• 人々・環境・社会等への便益 • 多様性への配慮	• 応募前の準備状況 • 目標設定・検証計画の妥当性 • 実証計画の熟度	• 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	• 制度利用の必要性 • 調査経費積算の妥当性
1. ビジネスを通じて、誰に（あるいは何に）どのようなポジティブな変化をもたらそうとしているか、課題解決にむけて飛躍的な変化が期待できるか			ポジティブな変化をもたらそうとしている裨益者または環境・社会面の課題は明確か。それらにもたらしたい便益は明確か	B-1「対象国選定の基準と選定理由」、B-2「想定する顧客はどのような課題（お困りごと）を持っていると考えるか」の記載内容を踏まえて、提案製品・サービスによる課題解決やメリットの創出方法について記載しましょう		
2. ポジティブな変化と 2.4.のビジネスモデルとの因果関係			ビジネスモデルと環境・社会への便益の因果関係は明確か	**事業活動を通じて得られる短期的な成果とそれらを継続することで得られる中長期な社会的な影響**について記載しましょう		
3. ジェンダー平等や障がい者、高齢者等の社会包摂に資すると想定される場合、どのような貢献が見込まれるか			ジェンダー平等、障がい者、高齢者等の社会包摂に資するか			
4. 一番関係の深い SDGs ゴール			ポジティブな変化をもたらそうとしている裨益者または環境・社会面の課題は明確か	B-2「想定する顧客はどのような課題（お困りごと）を持っていると考えるか」やC-1やC-2で記載したポジティブな変化と関連性が深いSDGsゴールを選択しましょう		

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の目次構成に沿って、審査基準（評価のポイント）を意識しながら事業内容や調査実施計画等を記載することが重要です

企画書の形式と評価のポイント（ビジネス化実証事業　D. 調査・実証計画）

ビジネス化実証事業 審査基準（2025年度） 企画書の記載項目（2025年度の様式）D.調査・実証計画		1.提案製品・技術・サービスの概要（10点）	2.ビジネスの概要（40点）	3. 対象国の社会・経済への貢献（15点）	4.調査・実証計画の妥当性（20点）	5. 企業としての体制・方針（10点）	6. 制度利用の必要性・妥当性（5点）
		• 製品/サービスの独自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	• 対象国選定の理由 • ニーズの確からしさ • ビジネスモデルの妥当性と具体性 • リスクと対応策 • 現地パートナー	• 人々・環境・社会等への便益 • 多様性への配慮	• 応募前の準備状況 • 目標設定・検証計画の妥当性 • 実証計画の熟度	• 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	• 制度利用の必要性 • 調査経費積算の妥当性
1. これまで調査した結果を踏まえ今後明らかにしなければならない課題							
2. 顧客から製品・技術・サービスに対する}初期的なフィードバック	製品・技術・サービスに対する想定顧客からのフィードバック、製品・技術・サービスに対する想定顧客からのフィードバック						
	フィードバックを踏まえた製品・技術・サービスの改良（現地化等）の必要性						
3. 上記１．、２．を踏まえ、本調査にて重点的に調べたいこと、その理由	本調査にて何を重点的に調べ、明らかにしたい						
	調査査工程表（企画時）を記載する（別紙6）						
	同計画の実施に際しては、現地関係者（協力組織）から合意取り付けが必要か、準備状況は						
4. 本調査が貴社の事業全体の中でどのような位置づけであるか							
5. これまでに他機関・団体から同様の内容（同一企業、同一国、かつ同一商材（製品/サービス・技術・ノウハウ）で補助金等を受けたことがあるか）（現在応募中の補助金等含む）							

2025変更：3. 上記１．、２．を踏まえ、本調査にて重点的に調べたいこと、その理由

2025変更：4. 本調査が貴社の事業全体の中でどのような位置づけであるか

2025変更：5. これまでに他機関・団体から同様の内容（同一企業、同一国、かつ同一商材（製品/サービス・技術・ノウハウ）で補助金等を受けたことがあるか）（現在応募中の補助金等含む）

事業を行ううえで必要な**調査の全体像**を示し、そのなかで**これまで行った調査活動**と、今後さらなる**調査が必要な点**を記載しましょう

応募前に実地による現地調査が実施されているか

製品やサービスに対して、顧客の重要な悩みや課題を解決するためのフィードバックがあれば記載しましょう。また、これまで行ったフィードバックに対する改良活動があれば記載しましょう

顧客から製品/サービスに対する初期的フィードバックを得ているか

調査のゴールとして、製品・技術・サービスが顧客の重要な課題に対して適合するかどうか、どのように調査するか記載しましょう。また、**特に重視している調査項目とその重視する理由**を記載しましょう

重点的に調査する項目及びその理由・内容は明確か

実証計画は具体的か

現地関係者（協力組織）から実証活動について協力意向を取り付けているか

D-3に記載した調査項目ごとに、**いつ、誰と、どのように行うか、自社独自で行うことと、本JICA事業を活用して実施したいこと**をそれぞれ記載しましょう

海外展開を進める理由については、提案法人が考える社会課題の捉え方、取り組み方針、自社事業の成長による社会課題解決への貢献方法について記載しましょう。ただ、**社会課題貢献に限定する必要はありません**ので、打ち出している海外展開の方針、海外の売上/利益の目標があればそのような情報も含めて、方針・戦略を記載しましょう。

提案ビジネスの経営戦略上の位置及び本業との関連が明確か

同一企業、同一国、同一商材で他の補助事業と重複する提案でないことを明示しましょう。仮に該当する場合は、応募中のものも含め詳細に記載しましょう

制度利用の必要性は明確か

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の目次構成に沿って、審査基準（評価のポイント）を意識しながら事業内容や調査実施計画等を記載することが重要です

企画書の形式と評価のポイント（ビジネス化実証事業　E. 企業としての体制・方針）

ビジネス化実証事業 審査基準（2025年度） 企画書の記載項目（2025年度の様式） E.企業としての体制・方針		1.提案製品・技術・サービスの概要（10点）	2.ビジネスの概要（40点）	3. 対象国の社会・経済への貢献（15点）	4.調査・実証計画の妥当性（20点）	5. 企業としての体制・方針（10点）	6. 制度利用の必要性・妥当性（5点）
		• 製品/サービスの独自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	• 対象国選定の理由 • ニーズの確からしさ • ビジネスモデルの妥当性と具体性 • リスクと対応策 • 現地パートナー	• 人々・環境・社会等への便益 • 多様性への配慮	• 応募前の準備状況 • 目標設定・検証計画の妥当性 • 実証計画の熟度	• 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	• 制度利用の必要性 • 調査経費積算の妥当性
1. 提案法人の経営方針と今次提案ビジネスの位置づけや経営層のコミットメント／考えを、提案ビジネスへの投資想定金額及び提案法人としての意思決定状況を含め記載			海外展開を進める理由については、提案法人が考える社会課題の捉え方、取り組み方針、自社事業の成長による社会課題解決への貢献方法について記載しましょう。ただ、**社会課題貢献に限定する必要はありません**ので、打ち出している海外展開の方針、海外の売上/利益の目標があればそのような情報も含めて、方針・戦略を記載しましょう。			提案ビジネスの経営戦略上の位置及び本業との関連が明確か	
2. 海外展開に向けた提案法人内の実施体制	今次調査時の実施体制（別紙３）					海外展開を担う人員が配置されているか	
	今次調査後、ビジネス化に向けどのような社内の体制で臨むか						
	提案法人もしくは調査従事者等の海外業務経験の有無や内容（別紙４、５）		事業を行う社内体制を記載し、体制が不足している場合はどの様に補う方針であるか記載しましょう			業務主任者は海外での業務展開経験を有するか。対象国使用言語での発表が可能か	
3. 財務基盤（財務諸表、スタートアップ企業は別紙２外部資金調達実績を評価）			開発途上国や、海外での業務経験などを記載し、海外事業を行ううえで、必要な体制が整備されているか、または不足している場合はどのように強化していくか明らかにしましょう			提案法人は海外展開し得る財務基盤を有するか（※２）	※２ 資格要件に記載の財務指標を満たしている必要があります。
4. 地域金融機関連携	地域金融機関連携での調査か					地域金融機関連携（加点要素）	
	金融機関名、金融機関からの調査従事者及び担当業務案（別紙３）						

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の目次構成に沿って、審査基準（評価のポイント）を意識しながら事業内容や調査実施計画等を記載することが重要です

企画書の形式と評価のポイント（ビジネス化実証事業　F. 本支援事業及び別紙）

ビジネス化実証事業 審査基準（2025年度） 企画書の記載項目（2025年度の様式） F.本支援事業及び別紙	1.提案製品・技術・サービスの概要（10点）	2.ビジネスの概要（40点）	3. 対象国の社会・経済への貢献（15点）	4.調査・実証計画の妥当性（20点）	5. 企業としての体制・方針（10点）	6. 制度利用の必要性・妥当性（5点）
	• 製品/サービスの独自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	• 対象国選定の理由 • ニーズの確からしさ • ビジネスモデルの妥当性と具体性 • リスクと対応策 • 現地パートナー	• 人々・環境・社会等への便益 • 多様性への配慮	• 応募前の準備状況 • 目標設定・検証計画の妥当性 • 実証計画の熟度	• 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	• 制度利用の必要性 • 調査経費積算の妥当性
1. 本 JICA 支援事業が必要な理由			自社単独では難しいが、JICA事業であれば推進することの助けになる点を記載しましょう（例えば、経費の支援、事業計画の支援に加えて、対象国でのJICAが培ったブランドイメージや政府機関との良好な関係が事業で活用できる等）			制度利用の必要性は明確か。必要な支援内容が明確か
2. 支援経費（上限4,000万円）の用途（様式３）						
自由記述	自由記述（十分に伝えきれていない場合、アピールを記載できる。本記載が無くても減点にはならない）					
別紙１. 提案製品・技術・サービスの主要顧客向け販売実績	製品/サービスは、国内外での販売実績があるか					
別紙２. 外部資金調達実績					提案法人は海外展開し得る財務基盤を有するか	
別紙３. 調査実施体制	提案する製品/サービス以外の実績を記載する場合は、**関連するものに絞り**、また関連する製品/サービスであることを明示しましょう				業務主任者は海外での業務展開経験を有するか。対象国使用言語での発表が可能か	
別紙４. 海外業務経験（法人単位）		別紙３「調査実施体制」で記載した担当業務やプレゼン言語に関連する海外業務経験や外国語の活用経験について記載しましょう			海外展開を担う人員が配置されているか	
別紙５. 海外業務経験（個人単位）						
別紙６． 調査工程表（企画時）				検証計画の妥当性や実証計画の熟度が明確か		
別紙７. 環境社会配慮 スクリーニング様式			対象国の人々・環境・社会等多様性への配慮が明確か			
別紙８. コンプライアンス・経理処理体制					管理体制が整っているか	

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

- ビジネスモデル図の作成方法

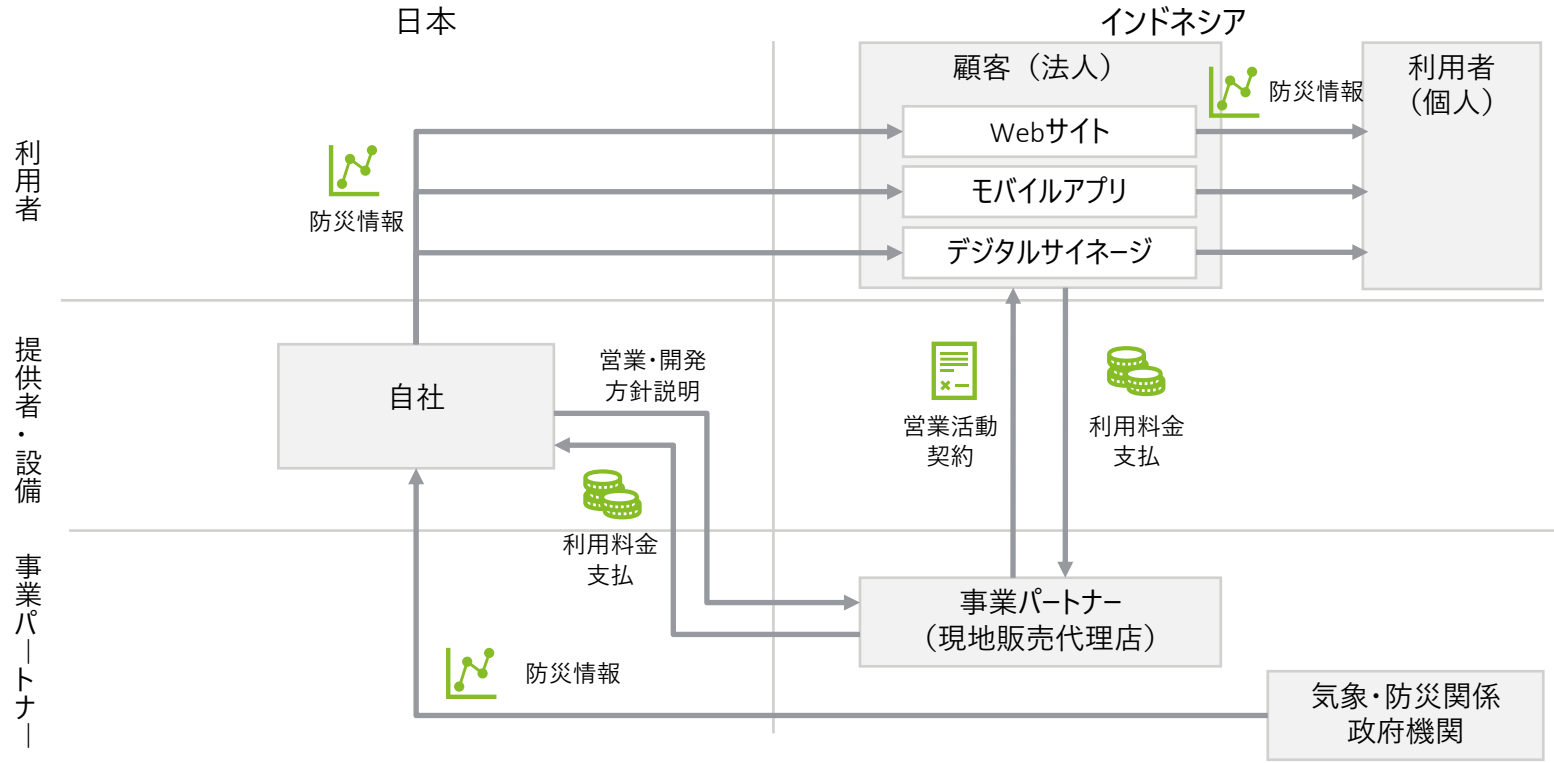
© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

どのようなビジネスの流れを想定しているか、必要に応じて企画書へ図表を挿入することも可能です

企画書に挿入する為のビジネススキーム図の書き方

製品・技術・サービスの流れ（誰がどのようにして製品・技術・サービスの準備を行いどのように顧客に届けるか）、
お金の流れ（製品・技術・サービスの準備・提供に際しての支払いの流れ、料金回収の流れ）を図示することで、
文章で記載した企画書の内容をより鮮明に表現することにつながります

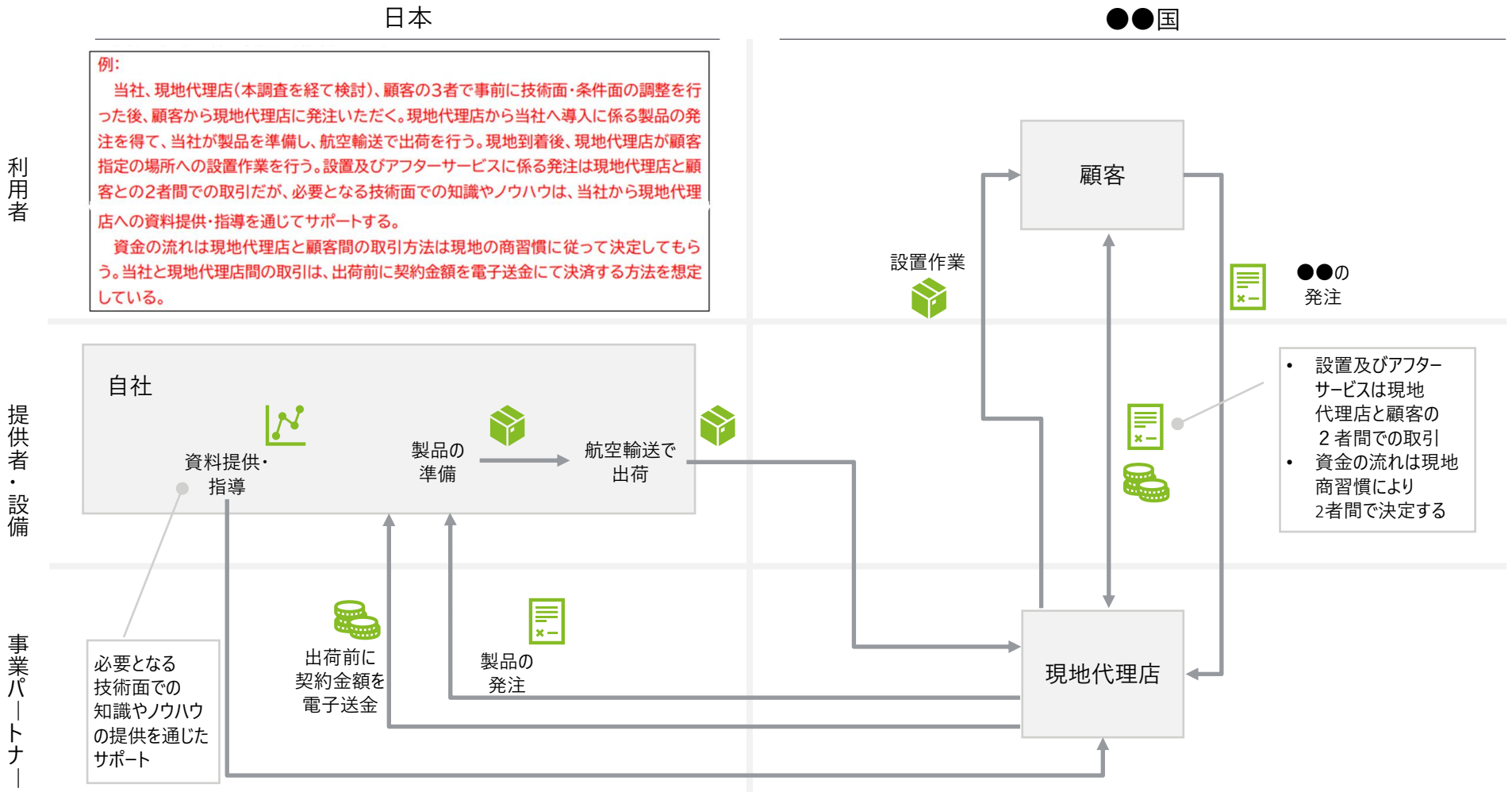
ビジネススキーム図の記載例



出所：JICA インドネシア国防災情報サービス事業にかかる基礎調査（https://openjicareport.jica.go.jp/pdf/1000042397.pdf）をもとに作成

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

記載例



© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

- その他のビジネススキーム資料サンプル

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

そのほか、ビジネスモデルを記載するフレームワークとしてビジネスモデルキャンバスがあります

主要パートナー
- 主要パートナー、サプライヤーは誰か
- どのようなリソース供給、重要活動を行うか

主な活動
- 事業価値の提供に必要な主な活動

主なリソース
- 事業価値の提供に必要な資源

価値提案
- 顧客にどのような価値を提供するか
- 顧客のどのような課題を解決するか
- 各顧客のどのニーズを満たすか

顧客との関係
- 顧客はどのような関係を期待しているか
- それをどのように提供するか

チャネル
- 顧客へどのようにアプローチするか
- それをどのように実現するか

顧客セグメント
- 誰のために価値を提供するか
- 最も重要な顧客は誰か

コスト
- どの資源に最もコストがかかるか
- どの活動に最もコストがかかるか

収入
- 顧客は提供される価値にお金を払うか
- 顧客は何を買っているか
- どのように払うか

 出所：事業開発一気通貫

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

ビジネスモデルキャンバス記載例（Amazon ECのみ）

主要パートナー
- 主要パートナー、サプライヤーは誰か
- どのようなリソース供給、重要活動を行うか

- 出店企業
- アマゾン支払いのグローバルパートナープログラム

主な活動
- 事業価値の提供に必要な主な活動

- プラットフォーム開発
- メンテナンス

主なリソース
- 事業価値の提供に必要な資源

- プラットフォーム
- 知財
- 物流

価値提案
- 顧客にどのような価値を提供するか
- 顧客のどのような課題を解決するか
- 各顧客のどのニーズを満たすか

- クリック履歴や購入履歴を用いたページのパーソナライズによる購入の利便性
- 企業が消費者に商材や販売する圧倒的なユーザ数を抱えたプラットフォーム

顧客との関係
- 顧客はどのような関係を期待しているか
- それをどのように提供するか

- 自動化されたサービス
- レコメンドなどで継続的な関係を構築

チャネル
- 顧客へどのようにアプローチするか
- それをどのように実現するか

- Webサイト
- モバイルアプリ

顧客セグメント
- 誰のために価値を提供するか
- 最も重要な顧客は誰か

- Amazonのサービスを利用する多くのエンドユーザ
- 自社の製品を販売したい事業者

コスト
- どの資源に最もコストがかかるか
- どの活動に最もコストがかかるか

- 大型倉庫、事務所の維持費、管理費
- 人件費
- ソフトウェアの開発費

収入
- 顧客は提供される価値にお金を払うか
- 顧客は何を買っているか
- どのように払うか

- 小売りの売り上げ
- 仲介手数料

 出所：BizMake Mediaの情報をもとに作成

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

- **企画書の好事例**

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

ニーズ確認調査 2025年度審査基準

大項目	中項目	評価のポイント
1. 提案製品・技術・サービスの概要 （25点）	• 製品・技術・サービスの独 自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	• 製品・技術・サービスに独自性、比較優位性、革新性があるか • 提案法人が事業展開することの強み・付加価値は明確か • 製品/サービスは、販売実績があるか（※１）
2. ビジネスの概要 （30点）	• **対象国・地域選定の考え方** • **ビジネスモデル（仮説）の 考え方** • **目標設定・検証計画の妥当性** • SDGs及び裨益者への貢献、多様性への配慮	• 対象国・地域選定の考え方は妥当か • お金の流れとサービスの流れがビジネスモデル上明確か。 • 想定顧客の属性（所得水準、業種等）が明確か、また、想定顧客の課題解決の考え方が論理的か • 重点的に調査・検証する項目及びその理由・内容は明確か • 提案ビジネスは、現地の人々・社会・環境・社会包摂等SDGsの達成へのポジティブな効果の内容が明確かつ期待できるか。
3. 企業としての体制・方針 （30点）	• 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	• 提案ビジネスが経営戦略上で重要な位置づけにあるか、及び本業との関連が明確か • 海外展開への経営層のコミットメントがあるか • 海外展開を担う人員が配置されているか。調査主任者は海外での業務展開が可能な業務遂行力及び経 験を有するか。 • 提案法人は海外展開し得る財務基盤を有するか（※２） • 地域金融機関連携（加点要素）
4. 制度利用の必要性・妥当性 (15点)	• **制度利用の必要性** • 調査経費積算の妥当性	• 制度利用の必要性は明確か。JICA及びJICAコンサルタントに求める支援内容が明確か • 支援経費の使途は適切か、また、内訳は妥当か

※１ 応募企業がスタートアップ（SU）に該当する場合で、当該SUの提案製品/サービスの販売実績がなくとも、主たる要素技術の販売実績がある、又は提案製品・サービスの実証段階（顧客フィードバックを含む）を終えていれば可。
※２ 資格要件に記載の財務指標を満たしている必要があります。

企画書の記載例：ニーズ確認調査

２．ビジネスの概要

1. 対象国を選定した際の基準や考え方を記載ください。（対象国未定でも可。未定の場合は、東南アジア、南アジア、東アジア、中東、欧州、アフリカ、中南米、大洋州のいずれか1つの地域を選択し、後に対象国を選定する際の基準や考え方を記載ください。）（200字以内）

都市洪水等の気候変動リスクが高く、政府が防災政策を推進するA国が最適と判断。A国は●年以降●回の洪水で被害額●億円と顕著なリスクに直面し、既存排水インフラの能力不足による都市機能麻痺が限界に達している。この深刻な課題に対し、設備更新不要で低コストな本システムは最も即効性がある。A国政府の2025年中長期排水防災計画とも方針が合致しており、持続的かつ大規模な需要が見込めるため、調査対象国として選定した。

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の記載例：ニーズ確認調査

2．ビジネスの概要

2.　提案するビジネスの概要について以下の観点から記載ください。
（1）顧客種類を選択してください。（複数選択可）

■ 政府機関（BtoG）

■ 民間企業や団体（BtoB）

□ 一般消費者（BtoC）

（2）どのような属性（所得水準や業種等）を持つ顧客を想定されていますか。また、提案する製品・技術・サービスを通じて、想定する顧客のどのような課題を解決できると考えますか。（400字以内）

【想定顧客①政府機関（都市部自治体）】
都市洪水は年平均●回発生し、道路冠水や公共施設停止により年間被害額●億円規模の財政負担が生じている。また、既設排水設備の老朽化や能力不足に加え、排水操作が手動中心で対応遅れが課題である。本サービスは既存設備に後付け可能で導入コストを更新比●%削減し、排水効率を●%向上させることで浸水被害を低減する。これにより防災・維持管理コストを年間●%削減できるため、有望な顧客層である。
【想定顧客②民間企業（工業団地運営者、インフラ・不動産開発事業者）】
洪水により操業停止が年●時間発生し、機会損失は年間●億円規模に達している。特に産業集積地では影響がサプライチェーン全体に波及し、収益や資産価値の毀損につながる。本サービスは低コスト導入が可能で冠水リスクを●%低減し、操業停止時間を削減できるため、BCP強化に資する投資対効果の高い対策として導入意欲が高い。

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の記載例：ニーズ確認調査

2．ビジネスの概要

3. 上記2. を踏まえ、本調査にて何を重点的に調べて明らかにしたいと考えますか。また、その理由は何でしょうか。（500字以内）

本調査では、事業化の可否判断と持続的なビジネスモデルの構築に必要な判断材料を得るため、以下の4点を重点的に検証する。
①市場成立性：洪水対策に係る公共予算規模、都市別優先投資分野、民間の防災投資動向、競合製品の価格・機能・導入実績を把握し、本製品が採用され得る価格帯と市場規模を明確化するとともに、差別化優位性を定量的に整理する。

②顧客導入可能性：自治体および工業団地管理者へのヒアリングを通じ、過去の洪水被害額や復旧費、現行の運用・維持管理コスト、導入意思決定プロセス（予算化、承認条件、投資回収期間）を把握し、費用対効果および導入障壁を具体的に評価する。

③制度適合性：排水インフラ関連法規、データ取得・通信規制、公共調達制度や契約条件を整理し、導入・運用における制度的制約と対応方針を明確化する。

④実装体制：施工・保守を担う現地企業や販売代理店の技術力、実績、ネットワークを評価し、導入から運用までを担保できる体制構築の可能性を検証する。これらの結果を踏まえ、採算性、導入可能性、スケーラビリティを備えた具体的な事業スキームを設計する。

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の記載例：ニーズ確認調査

４．制度利用の必要性・妥当性

1. 提案法人の海外ビジネス展開において、①本JICA支援事業が必要な理由を記載ください。また、②JICAに期待する支援内容、および③JICAコンサルタントに期待する支援内容（提案法人のみで取り組みが難しい事項や自社の取り組みを後押しすること等）についてそれぞれ記載ください。（300字以内）

本事業はBtoGおよびBtoB双方を対象とするが、特にBtoGでは公共調達制度への適合や政策との整合性確保が不可欠である。A国ではJICAによる都市防災・排水分野の技術協力（2025年から実施している●●プロジェクト等）が進行しており、これら既存事業との連携により政府関係機関との信頼関係を活用した実証機会の創出可能性について協議したい。
②JICAには、既存案件ネットワークを通じた関係省庁との面談機会の創出、政策情報や公共調達に関する知見の提供を期待する。
③JICAコンサルタントには、法規制や競合分析に加え、料金体系設計、資金調達スキーム（PPP等）や採算性評価の検討、現地商習慣に即したビジネスモデル構築に関する実務的助言を期待する。

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

ビジネス化実証事業 2025年度審査基準

大項目	中項目	評価のポイント
1. 提案製品・技術・サービスの概要 （10点）	• 製品・技術・サービスの独自性・優位性・革新性 • 提案法人の強み・付加価値 • 販売実績	• 製品/サービスは独自性、比較優位性、革新性があるか • 提案法人が事業展開することの強み・付加価値は明確か • 製品/サービスは、販売実績があるか
2. ビジネスの概要 （40点）	• 対象国選定の考え方 • ニーズの確からしさ • **ビジネスモデルの妥当性と具体性** • リスクと対応策 • 現地パートナー	• 対象国選定の基準と理由は明確か。外資規制対象外であること、許認可・認証の取得の要否及び必要 な場合の取得見込み • ターゲット顧客は明確か／選定理由は妥当か • 顧客の直面する問題を理解しているか • 市場規模が根拠をもって推計されているか、その根拠は設定価格と整合しているか • 製品/サービスは、顧客の問題を解決し得るか • お金の流れとサービスの流れがビジネスモデル上明確か • 価格設定に妥当性があるか、設定した価格の実現見込みがあるか • リスクが認識され、対策が検討されているか • 自社の強み・弱みが適切に把握され、現地パートナーとの連携が構想されているか
3. 対象国・地域への貢献 （15点）	• 人々・環境・社会等への便益 • 多様性への配慮	• 提案ビジネスが対象とする裨益者または環境・社会面の課題及びそれらへの便益の因果関係は明確か • また、対象国・地域の課題解決に向けて飛躍的な変化が期待できるか。 • ジェンダー平等、障がい者、高齢者等の社会包摂に資するか
4. 調査・実証計画の妥当性 （20点）	• 応募前の準備状況 • **目標設定・検証計画の妥当性** • 実証計画の熟度	• 応募前に実地による現地調査が実施されているか • 顧客から製品/サービスに対する初期的なフィードバックを得ているか • 重点的に調査・検証する項目及びその理由・内容は明確か • 実証計画（調査工程表）は具体的か。現地関係者（協力組織）から実証活動について協力意向を取り付け ているか
5. 企業としての体制・方針 （10点）	• 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント • 人員体制 • 財務基盤	• 提案ビジネスが経営戦略上で重要な位置づけにあるか、本業との関連が明確か • 海外展開への経営層のコミットメントがあるか • 海外展開を担う人員が配置されているか。調査主任者は海外での業務展開が可能な業務遂行力及び経 験を有するか。調査終了後の活動が見据えられているか提案法人は海外展開し得る財務基盤を有する か • 地域金融機関連携（加点要素）
6. 制度利用の必要性・妥当性 （5点）	• **制度利用の必要性** • 調査経費積算の妥当性	• 制度利用の必要性は明確か。JICA及びJICAコンサルタントに求める支援内容が明確か • 支援経費の使途は適切か、また、内訳は妥当か

企画書の記載例：ビジネス化実証事業

２．ビジネスの概要

2.　提案するビジネスの概要について以下の観点から記載ください。

（2）　想定顧客は誰ですか。また、その選定理由は何ですか。（200 字以内）

【想定顧客】

①●●地域の公立病院等●施設：年間●万件の検査需要に対し機器充足率●％と低く、検査遅延や機会損失が生じており、迅速導入ニーズが高い。

②国際機関・NGO：感染症流行時の緊急対応を担い、意思決定・調達が迅速で即時配備が可能であり、初期展開の牽引役となる。

③政府機関：感染症対策計画（予算●億円）に基づく一括調達と全国展開が見込まれる。官民双方の需要を捉え、短期導入と長期的な普及拡大の両立が可能。

（3）　想定する顧客はどのような課題（お困りごと）を持っていると考えますか。（200 字以内）

B 国では検査機器不足と中央検査依存により、結果判明に1～3日を要し、早期発見・隔離が困難である。また、地方の検査施設カバー率は●％に留まり、患者が●km 離れた都市部へ移動を強いられるなど医療格差が深刻である。さらに、専門技術者が●万人不足しており、安定運用の足枷となっている。この「待機時間・アクセス・人材」の 3 大課題を同時解決できる簡易検査システムの導入が急務である。

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の記載例：ビジネス化実証事業

2．ビジネスの概要

3.　提案する製品・技術・サービスに関する推定市場規模を算出根拠とともに回答ください。(200 字以内)

B 国保健省の「医療統計年報」を基にすると、感染症検査需要は年間●千万件規模と推計される。地方医療機関約●千施設を初期ターゲットとした場合、市場規模は機器販売および消耗品を含め年間●億円規模と試算される。
加えて、同国政府の「●●戦略」で掲げられている公衆衛生投資拡大(2030 年までに医療予算●%増)などを踏まえると、中長期的には更なる市場成長も期待できる。

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の記載例：ビジネス化実証事業

２．ビジネスの概要

4.　ビジネス展開にあたって、製品・技術・サービス提供の流れや資金・料金回収の流れについて、以下の観点からをご説明ください。必要に応じて図表を挿入することも可能です。（400 字以内）

本製品は日本国内で製造後、現地販売代理店を通じて医療機関へ供給する。代理店は販売・保守・トレーニングを担い、当社は製品供給および技術支援を行う。
初期導入は機器販売（約 500USD／台）により収益を得るとともに、その後は消耗品である検査カートリッジ（約 5USD／回）の継続販売により安定収益を確保するモデルとする。
資金回収は代理店経由で行い、政府案件や国際機関プロジェクトでは助成金やドナー資金の活用も想定する。

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の記載例：ビジネス化実証事業

4． 調査・実証計画の妥当性

2.　顧客から製品・技術・サービスに対する初期的なフィードバックに関連し、以下に回答ください。

(1)　製品・技術・サービスに対する想定顧客からのフィードバック、製品・技術・サービスに対する想定顧客からのフィードバックを得ていますか？その場合、それらの情報は提案法人が独自で入手された情報か、または調査会社等の委託先による調査等を通じて得られた情報であるかを記載ください。(250 字以内)

> 2025 年に現地調査で医療機関や NGO など計●機関へヒアリングを行い、迅速診断への飢餓感と機器不足の実態を数値的に把握済である。実際、顧客候補の公立病院や NGO の●%から、専門技術者不要の「簡便な操作性」と「●分での結果取得」に対し、非常に高い導入意欲が示されている。また、価格面についても現行の検査コストと比較して●%程度の削減が可能な水準であれば十分導入可能との回答を得ている。この実需の裏付けと既存ネットワークの存在が、本事業を B 国で推進する最大の強みである。

(2)　(1)のフィードバックを踏まえた製品・技術・サービスの改良(現地化等)の必要性を記載ください。また、改良に向けた構想があれば記載ください。(250 字以内)

> ヒアリング結果より、●℃/湿度●%の過酷な環境での機器性能維持、現地語 UI の設計、年間●回の停電に耐える電源強化など、現地適合への改良が不可欠である。
> また、●ステップ以内の操作簡素化や、●時間以内の復旧を担保する保守体制の現地化も強く求められている。これらを反映した製品仕様の改善と、現地パートナーとの運用体制構築の検証を進め、競合製品との差別化を図る

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の記載例：ビジネス化実証事業

４．調査・実証計画の妥当性

3. (1)上記4.1 および4.2 を踏まえ、本調査にて何を重点的に調べ、明らかにしたいと考えられていますか。また、その理由は何でしょうか。(300 字以内)

①現地パートナーとの協業体制および販売・保守オペレーションの具体化、②医療機器認証取得に向けた手続きおよびスケジュールの確定、③実証を通じた収益性および価格設定の実現可能性の最終検証、④製品の現地環境下(高温多湿・電力制約等)での運用適合性の検証の 4 点を重点的に調査する。これらは既存のビジネスモデル仮説を前提に、事業化に向けた実行性・再現性を高めるために不可欠な要素である。

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書の記載例：ビジネス化実証事業

6. 制度利用の必要性・妥当性

1. 提案法人の海外ビジネス展開において、①本 JICA 支援事業が必要な理由を記載ください。また②JICA に期待する支援内容および③JICA コンサルタントに期待する支援内容（貴社のみで取り組みが難しい事項や自社の取り組みの後押しすることなど等）についてそれぞれ記載ください。（400 字以内）

▪ ①本 JICA 支援事業が必要な理由：

B 国においては、医療機器に関する規制・認証制度が複雑であり、加えて信頼性の高い現地パートナーの選定や販売・保守体制の構築には一定の時間と不確実性を伴う。当社単独では制度情報やネットワークへのアクセスに限界があるため、本制度を活用し、事業化に向けた実証および実行可能性の検証を効率的に進める必要がある。また、同国では JICA が保健分野を重点分野として位置付け、特に検査体制の強化に取り組んでいることから、本事業はこうした既存協力との連携を通じて相乗効果を発揮できる可能性がある。

②JICA に期待する支援内容：

現地政府機関や医療機関との関係構築支援、医療機器規制や認証制度に関する最新情報の提供、既存の保健分野の協力を通じて得られた医療ビジネス環境に関する知見の共有を期待する。

③JICA コンサルタントに期待する支援内容：

調査設計の高度化、現地調査および実証の実施支援、適切なパートナー候補の選定支援、ならびに事業化に向けたビジネスモデルの具体化に関する助言を期待する。

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

- **企画書作成における留意点**

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

企画書作成における留意点（審査側の視点から）

前提：**開発途上国の社会・経済発展のための課題解決に貢献し得る**

提案内容を正しく理解するために…

- 専門用語を多用せず**平易な説明**をお願いします。
- 前項目で記載した内容を踏まえて次項目を記載し、企画書を読み進める順で**項目間の因果関係が整理**されているように留意願います。

1．提案製品・技術・サービスの概要

- **技術・サービスの範囲を明確**にしてください。（ビジネスモデルの中で提案法人から顧客に提供するものは何か？何の提供に対して資金を得るのか？）
- 提案製品・技術・サービスの独自性・優位性・革新性、提案法人が事業展開することの強み・付加価値を、**客観的に判断できる情報と共に説明**してください。

2．ビジネスの概要

- ビジネスモデルが成立すること、ビジネス成功を通じて開発課題解決への道筋が立つことの**仮説を論理的に説得力を持って説明**してください。
- 想定顧客、想定するビジネスの流れを踏まえて、本調査で**重点的に調べたい内容（何を調査・実証すれば仮説が検証できるのか）を可能な限り具体的に説明**してください。

3．企業としての体制・方針

- 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層の考えを明確に説明してください。

4．制度利用の必要性・妥当性

- 自社のビジネス展開の検討状況、調査で確認したいこと、調査終了時に目指す姿を踏まえて、**適切な支援スキームに応募**願います。
- **JICAおよびJICAコンサルタントに期待する支援内容をそれぞれ明確に**してください。

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

Deloitte.
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 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 コーポレート ソリューション合同会社を含む）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都市以上に1万5千名を超える専門家を擁し、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、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、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約345,000名のプロフェッショナルの活動の詳細については、（www.deloitte.com）をご覧ください。

本資料およびその付属文書は、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド、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”）の社員・職員のための内部限の資料です。本資料は、秘密情報を含む場合があり、宛先にある特定の個人または事業体による利用のみを意図しています。もしあなたが意図された受信者でない場合には、直ちに私たち（差出人）へご連絡ください。そして、本資料（あなたのシステムにコピーがある場合はそのすべて）を削除・破棄してください。本資料を、いかなる方法によっても利用されないようにお願いします。DTTL、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接または間接に発生したいかなる損失および損害に対して責任を負いません。DTTLならびに各メンバーファーム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す。

© 2025. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

IS 669126 / ISO 27001

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited