

企業向け研修：Day③実践編2
企画書の書き方と評価のポイント

2023年7月10日

研修の全体像

「Day③実践編」では、開発課題解決に資する製品/技術/サービスをお持ちで、具体的に企画書の書き方を知りたいとお考えの企業様に対して、開発課題の即した事業の立案方法や企画書の書き方などをお伝えします

開催日時	7月4日（火） 13:00～17:20	7月7日（金） 13:00～17:20	7月10日（月） 13:00～17:20
研修名	Day①入門編 開発途上国でのビジネス展開の 魅力と可能性	Day②基礎編 中小企業・SDGsビジネス支援事業の 特徴と活用方法	Day③実践編 開発途上国でのビジネスの事業立案と中 小企業・SDGsビジネス支援事業応募時の 企画書の書き方
対象企業像	<ul style="list-style-type: none"> 開発課題解決に資する製品/技術/サービスをお持ちで、<u>開発途上国でのビジネス展開</u>を志向する企業様 	<ul style="list-style-type: none"> 開発課題解決に資する製品/技術/サービスをお持ちで、<u>中小企業・SDGsビジネス支援事業（以下、本事業）の活用方法</u>を知りたいとお考えの企業様 	<ul style="list-style-type: none"> 開発課題解決に資する製品/技術/サービスをお持ちで、<u>具体的に企画書の書き方</u>を知りたいとお考えの企業様
狙い・到達目標	<ul style="list-style-type: none"> 開発途上国でのビジネス展開の実態を知り、自社製品の貢献可能性を理解する 	<ul style="list-style-type: none"> 本事業の特徴や活用方法を理解する 	<ul style="list-style-type: none"> 開発途上国での事業立案方法や応募時の企画書の書き方を理解する
講義内容（予定）	<ul style="list-style-type: none"> 13:00～14:00： 開発途上国でのビジネス展開の実態とポテンシャル 14:10～15:40： 開発途上国でのビジネス展開の事例（体験談含む） 15:50～17:20： 開発課題と自社製品のマッチング 17:20～17:30： Q&A 	<ul style="list-style-type: none"> 13:00～14:00： JICAの特徴と開発途上国でのビジネス展開における強み 14:10～15:40： 本事業の提供価値と現地ニーズに合わせた製品・サービスの検討 15:50～17:20： 本事業の活用事例（体験談含む） 17:20～17:30： Q&A 	<ul style="list-style-type: none"> 13:00～14:30： 開発課題に即した事業立案方法 14:50～17:20： 企画書の書き方と評価のポイント 17:20～17:30： Q&A

質の高い企画書が作成できるよう、途上国ビジネスの魅力から開発課題解決に即した事業戦略まで順を追って理解できる内容となっております

研修の全体像



実践編「企画書の書き方と評価のポイント」の研修概要

本研修は中小企業・SDGsビジネス支援事業の応募企画書の書き方を理解することを目的としています

実施方法

実施形態	セミナー形式（個人ワーク有） ※本日の研修はオンデマンド視聴用に録画をいたします。
実施目的	<ul style="list-style-type: none"> ● 説得力のある企画書の書き方を理解する
登壇講師	<ul style="list-style-type: none"> ● 国際協力機構(JICA) 奥本 恵世 ● 有限責任監査法人トーマツ 中根 望

タイムテーブル

開始 ~ 終了	ラップ	内容
14:50 ~ 14:55	5分	本研修の目的
14:55 ~ 15:10	15分	JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の概要説明（募集形態、企画書の目的や位置づけ）
15:10 ~ 15:40	30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）
15:40 ~ 16:10	30分	個人ワーク①～③（ワーク＋解説）
16:10 ~ 16:20	10分	企画書に挿入する為のビジネススキーム図の書き方
16:20 ~ 16:35	15分	個人ワーク④（ワーク＋解説）
16:35 ~ 16:50	15分	その他のビジネススキーム資料サンプル
16:50 ~ 16:55	5分	企画書作成における留意点
16:55 ~ 17:20	25分	Q&A
	-	事後アンケート

講師紹介

2022年度からの「中小企業・SDGsビジネス支援事業(ガバナンス・平和構築分野)」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
リスクアドバイザー事業本部
ガバナメント&パブリックサービスズ
シニアスタッフ
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2社を外部人材として担当し、現在2社を支援中

ファシリテーター



鎌田 滋彦

有限責任監査法人トーマツ
リスクアドバイザー事業本部
ガバナメント&パブリックサービスズ
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

ファシリテーター



竹内 知成

有限責任監査法人トーマツ
リスクアドバイザー事業本部
ガバナメント&パブリックサービスズ
シニアマネジャー
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

ファシリテーター



矢口 宏則

有限責任監査法人トーマツ
リスクアドバイザー事業本部
パブリックセクター
シニアスタッフ
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

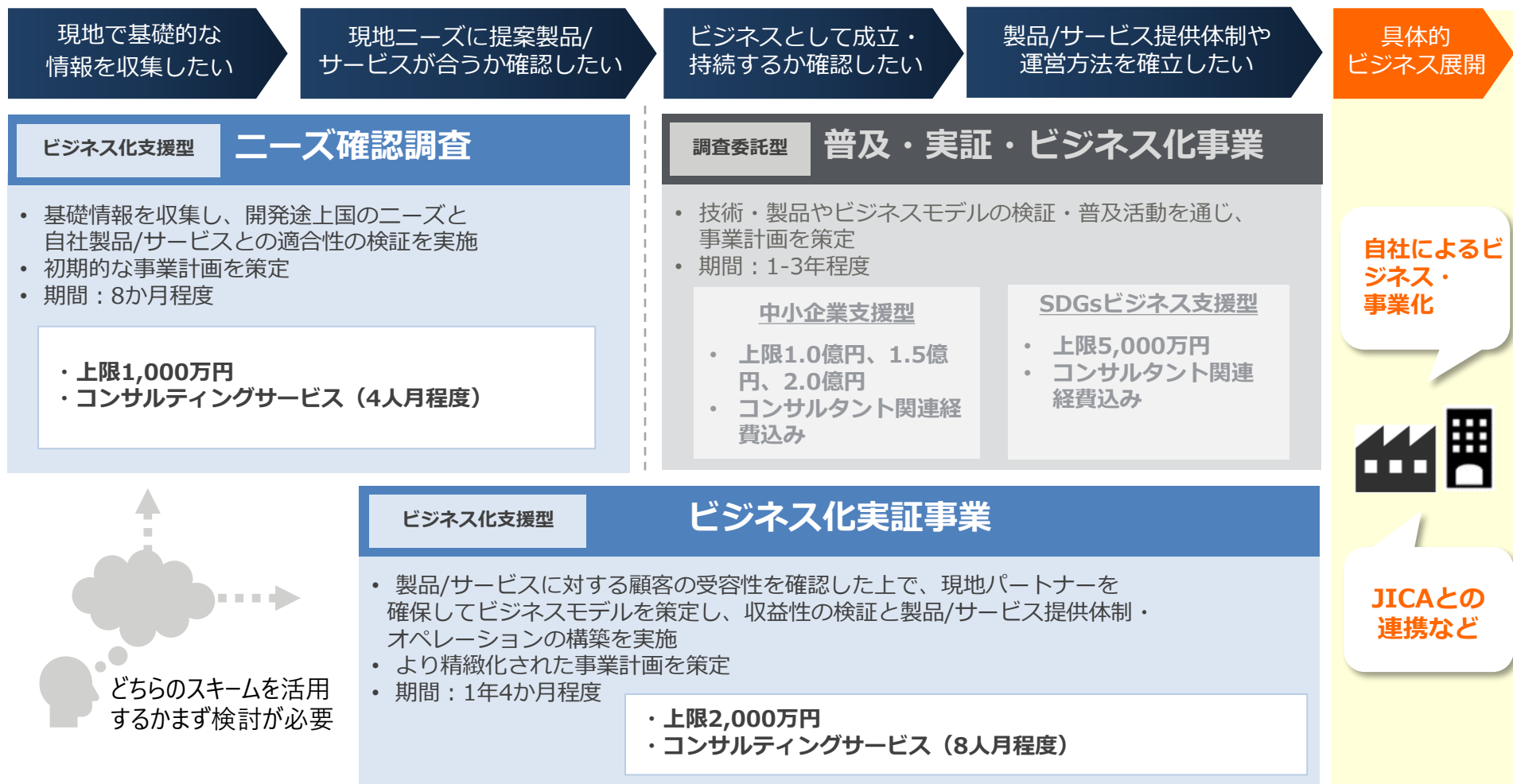
- ## JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の説明

(概要、募集形態・スケジュール)

開始 ~ 終了	ラップ	内容
14:50 ~ 14:55	5分	本研修の目的
14:55 ~ 15:10	15分	JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の概要説明（募集形態、企画書の目的や位置づけ）
15:10 ~ 15:40	30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）
15:40 ~ 16:10	30分	個人ワーク①～③（ワーク＋解説）
16:10 ~ 16:20	10分	企画書に挿入する為のビジネススキーム図の書き方
16:20 ~ 16:35	15分	個人ワーク④（ワーク＋解説）
16:35 ~ 16:50	15分	その他のビジネススキーム資料サンプル
16:50 ~ 16:55	5分	企画書作成における留意点
16:55 ~ 17:20	25分	Q&A
	-	事後アンケート

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



現地ニーズに製品/サービスが合うか確認したい場合は「ニーズ確認調査」が適しています

JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の説明

ニーズ確認調査

海外ビジネス展開の検討状況

- ✓ 現地で基礎的な情報収集をしたい
- ✓ 現地ニーズに提案製品/サービスが合うか確認したい

対象	中小企業、中堅企業、中小企業団体、非営利法人
経費	上限1,000万円 ● 旅費（航空券、日当、宿泊）、現地備人費、車両関連費、セミナー等実施関連費、資料作成費、雑費、再委託費等 ● 地域金融機関連携は、上限の枠外にて旅費を計上可能
期間	8か月程度 ※事業計画策定に必要な活動を支援。 市場が特定され、ビジネス化で最も大きなリスクが検証され、初期の事業計画が完成することがゴール
事業実施体制	JICAコンサルタントによるコンサルティングサービス（4人月程度） ● ビジネスアドバイザー ● 経費支出支援を得ながら速やかに事業を開始し、初期的な事業計画を策定する
対象分野	全分野（途上国の社会・経済開発に効果のあるもの） 例：金融システム、保健医療・栄養、民間セクター開発、運輸・交通、気候変動、自然環境保全 等
対象国	原則としてJICA在外事務所などの所在国
備考	対象エリア（例：東南アジア等）での応募可 、現地渡航は1か国のみ

ビジネスとして成立・維持するか確認したい場合は「ビジネス化実証事業」が適しています

海外ビジネス展開の検討状況

JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の説明

ビジネス化実証事業

- ✓ 現地ニーズに提案製品/サービスが合うか確認したい
- ✓ ビジネスとして成立・持続するか確認したい
- ✓ 製品/サービス提供体制や運営方法を確立したい

対象	中小企業、中堅企業、 大企業 、中小企業団体、非営利法人
経費	上限2,000万円 ● 旅費（航空券、日当、宿泊）、現地備人費、車両関連費、セミナー等実施関連費、資料作成費、雑費、 機材送料 、再委託費、 招へい費 等 ● 地域金融機関連携は、上限の枠外にて旅費を計上可能
期間	1年4か月程度 ※事業計画策定に必要な活動を支援。 実証活動を通じて事業計画を精緻にし、ビジネス化の可否の最終的な検討が行えるようになることがゴール
事業実施体制	JICAコンサルタントによるコンサルティングサービス（ 8人月程度 ） ● ビジネスアドバイザー ● 経費支出支援を得ながら速やかに事業を開始し、事業計画を策定する
対象分野	全分野（途上国の社会・経済開発に効果のあるもの） 例：金融システム、保健医療・栄養、民間セクター開発、運輸・交通、気候変動、自然環境保全 等
対象国	原則としてJICA在外事務所などの所在国

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（～8/25受付）

JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の説明

日程	内容
8月1日(予定)	プレ公示
8月25日	事前コンサルテーション受付締切
8月31日	事前コンサルテーション締切
9月1日(予定)	公示
9月1日～29日(予定)	公示にかかるQ&A
9月29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

- 企画書の形式と評価のポイント

開始 ~ 終了	ラップ	内容
14:50 ~ 14:55	5分	本研修の目的
14:55 ~ 15:10	15分	JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の概要説明（募集形態、企画書の目的や位置づけ）
15:10 ~ 15:40	30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）
15:40 ~ 16:10	30分	個人ワーク①～③（ワーク＋解説）
16:10 ~ 16:20	10分	企画書に挿入する為のビジネススキーム図の書き方
16:20 ~ 16:35	15分	個人ワーク④（ワーク＋解説）
16:35 ~ 16:50	15分	その他のビジネススキーム資料サンプル
16:50 ~ 16:55	5分	企画書作成における留意点
16:55 ~ 17:20	25分	Q&A
	-	事後アンケート

応募書類の中心となる企画書の様式と審査の基準はすでに公開されています

企画書の形式と評価のポイント

Day②までは普及・実証・ビジネス化事業も説明していましたが、ここでは「ニーズ確認調査」、「ビジネス化実証事業」に絞って解説します

ニーズ確認調査

ビジネス化実証事業

JICA 中小企業・SDGs ビジネス支援事業 2023 年度 ニーズ確認調査 企画書様式 (案)

企画書

2023 年度 公示
中小企業・SDGs ビジネス支援事業

～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: (○○ニーズ確認調査) 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。

掲載先リンク
https://www.jica.go.jp/Resource/priv_partner/announce/ku57pq00002avzcc-att/ed8u1k0000004jtn.pdf

JICA 中小企業・SDGs ビジネス支援事業 2023 年度 ビジネス化実証事業 企画書様式 (案)

企画書

2023 年度 公示
中小企業・SDGs ビジネス支援事業

～ビジネス化実証事業～

企画書

対象地域/国: ○○国
案件名: (○○ビジネス化実証事業) 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。

掲載先リンク
https://www.jica.go.jp/Resource/priv_partner/announce/ku57pq00002avzcc-att/ed8u1k0000004jtq.pdf

大項目	中項目	評価のポイント	審査基準
1. 提案製品・技術・サービスの概要 (25点)	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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、国内外での販売実績があるか (※1) 	
2. ビジネスの概要 (45点)	<ul style="list-style-type: none"> 対象国・地域選定の基準 ビジネスモデルの妥当性 目標設定・検証計画の妥当性 SDGs及び利益者への貢献、多様性への配慮 	<ul style="list-style-type: none"> 対象国・地域選定の基準は明確か 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。また、その前提となる想定顧客の課題解決の考え方が妥当か。また、リスクが認識され、対策が検討されているか 重点的に調査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実現の可能性があるか。 	
3. 企業としての体制・方針 (20点)	<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略上の海外展開の位置づけ 人員体制 財務基盤 	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 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 (10点)	<ul style="list-style-type: none"> 制度利用の必要性 調査経費積算の妥当性 	<ul style="list-style-type: none"> 制度利用の必要性は明確か。必要な支援内容が明確か 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、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越えていれば可。
※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。

大項目	中項目	評価のポイント	審査基準
1. 提案製品・技術・サービスの概要 (10点)	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 製品/サービスは独自性、比較優位性があるか 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、国内外での販売実績があるか (※1) 	
2. ビジネスモデル (40点)	<ul style="list-style-type: none"> 対象国選定の理由 ニーズの強からしき 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 	<ul style="list-style-type: none"> 対象国選定の基準と理由は明確か 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. 対象国の社会・経済への貢献可能性 (15点)	<ul style="list-style-type: none"> 人々・環境・社会等への便益 多様性への配慮 	<ul style="list-style-type: none"> ポジティブな変化をもたらそうとしている利益者または環境・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 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 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)	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 応募前に現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 	
5. 企業としての体制・方針 (10点)	<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略上の海外展開の位置づけ 人員体制 財務基盤 	<ul style="list-style-type: none"> 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 海外展開を担う人員が配置されているか。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 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)	<ul style="list-style-type: none"> 制度利用の必要性 調査経費積算の妥当性 	<ul style="list-style-type: none"> 制度利用の必要性は明確か。必要な支援内容が明確か 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、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。

特許庁特許 A 国際協力機構 | Japan International Cooperation Agency

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

2023年度 公示
 中小企業・SDGs ビジネス支援事業
 ～ニーズ確認調査～
 企画書

対象地域/国：〇〇地域/〇〇国
 (「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：(〇〇ニーズ確認調査)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、全法人を記載してください。

- A. 提案製品・技術・サービスの概要
- B. 調査を希望する提案ビジネスの概要
- C. 企業の体制・方針
- D. 本支援を利用する理由・経費概算内訳別紙

2023年度 公示
 中小企業・SDGs ビジネス支援事業
 ～ビジネス化実証事業～
 企画書

対象地域/国：〇〇国
 案件名：(〇〇ビジネス化実証事業)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、全法人を記載してください。

- A. 提案製品・技術・サービスの概要
- B. ビジネスモデル
- C. 対象国・地域への貢献
- D. 調査・実証計画
- E. 企業としての体制・方針
- F. 本支援事業別紙

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	対象国の社会・経済への貢献可能性	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することで、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

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 A. 提案製品・技術・サービスの概要）

ニーズ確認調査 審査基準 (2023年度案) 企画書の記載項目 (2023年度の様式案) 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（25点）	2.ビジネスの概要（45点）	3.企業としての体制・方針（20点）	4.制度利用の必要性・妥当性（10点）
		<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 対象国・地域選定の基準 ビジネスモデルの妥当性 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 	<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略上の海外展開の位置づけ 人員体制 財務基盤 	<ul style="list-style-type: none"> 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					
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					
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)	提案法人が事業展開することの強み・付加価値は明確か				
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）					
7. 提案する製品・技術・サービスの国内外での販売実績	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				
	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				

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

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

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る、又は提案製品・サービスの実証段階を終えていれば可

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 B. 調査を希望する提案ビジネスの概要）

ニーズ確認調査 企画書の記載項目 (2023年度の様式案) B. 調査を希望する提案ビジネスの概要		審査基準 (2023年度案)			
		1.提案製品・技術・サービスの概要 (25点)	2.ビジネスの概要 (45点)	3.企業としての体制・方針 (20点)	4.制度利用の必要性・妥当性 (10点)
1. 対象国を選定した際の基準や考え方			対象国・地域選定の基準は明確か		<p>「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、どのような条件がそろ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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p>
2. 提案するビジネスの概要	顧客種類	<p>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建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</p> <p>・自社戦略における本調査の位置づけ</p> <p>・市場環境</p> <p>・ターゲット顧客・ニーズ</p> <p>・製品・サービス概要</p> <p>・技術/運営/規制等の実現可能性</p> <p>・将来的なビジネス展開、ロードマップ</p>	前提となる想定顧客の課題解決の考え方が妥当か		
	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		
	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		リスクが認識され、対策が検討されているか		
3. 上記2. を踏まえ、本調査にて何を重点的に調べたいか	ビジネス展開時に想定されるリスク及びリスクへの対策案		重点的に調査する項目及びその理由・内容は明確か		
4. ご提案のビジネスに一番関係の深い SDGs ゴール			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		
5. 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					

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 C. 企業の体制・方針）

<p>ニーズ確認調査</p> <p>審査基準 (2023年度案)</p> <p>企画書の記載項目 (2023年度の様式案) C. 企業の体制・方針</p>	<p>1. 提案製品・技術・サービスの概要（25点）</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>2. ビジネスの概要（45点）</p> <ul style="list-style-type: none"> 対象国・地域選定の基準 ビジネスモデルの妥当性 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 	<p>3. 企業としての体制・方針（20点）</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営戦略上の海外展開の位置づけ 人員体制 財務基盤 	<p>4. 制度利用の必要性・妥当性（10点）</p> <ul style="list-style-type: none"> 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	<p>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。</p>		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			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	<p>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様に強化していくか明らかにしましょう</p>		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（加点要素）	

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 D. 本支援を利用する理由・経費概算内訳）

<p>ニーズ確認調査</p> <p>審査基準 (2023年度案)</p> <p>企画書の記載項目 (2023年度の様式案)</p> <p>D.本支援を利用する理由・経費概算内訳</p>	<p>1.提案製品・技術・サービスの概要（25点）</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>2.ビジネスの概要（45点）</p> <ul style="list-style-type: none"> 対象国・地域選定の基準 ビジネスモデルの妥当性 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 	<p>3.企業としての体制・方針（20点）</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営戦略上の海外展開の位置づけ 人員体制 財務基盤 	<p>4.制度利用の必要性・妥当性（10点）</p> <ul style="list-style-type: none"> 制度利用の必要性 調査経費積算の妥当性
<p>1. 提案法人の海外ビジネス展開において、本 JICA 支援事業が必要な理由</p>	<p>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）</p>			<p>制度利用の必要性は明確か。必要な支援内容が明確か</p>
<p>2. 支援経費（1000万円）をどのように利用したいか</p>				<p>支援経費の用途は適切か、また、内訳は妥当か</p>

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）

<p>ニーズ確認調査</p> <p>審査基準 (2023年度案)</p> <p>企画書の記載項目 (2023年度の様式案) 別紙</p>	<p>1.提案製品・技術・サービスの概要（25点）</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>2.ビジネスの概要（45点）</p> <ul style="list-style-type: none"> 対象国・地域選定の基準 ビジネスモデルの妥当性 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 	<p>3.企業としての体制・方針（20点）</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営戦略上の海外展開の位置づけ 人員体制 財務基盤 	<p>4.制度利用の必要性・妥当性（10点）</p> <ul style="list-style-type: none"> 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	<p>製品/サービスは、国内外での販売実績があるか（※1）</p>			
別紙2. 外部資金調達実績	<p>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した関連する製品/サービスであることを明示しましょう</p>		<p>提案法人は海外展開し得る財務基盤を有するか（※2）</p> <p>地域金融機関連携（加要素）</p>	<p>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</p>
別紙3. 調査実施体制		<p>C-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</p>	<p>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</p>	
別紙4. 調査経費概算内訳書				<p>支援経費の使途は適切か、また、内訳は妥当か</p>

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 (2023年度案)	1. 提案製品・技術・サービスの概要 (10点)	2. ビジネスモデル (40点)	3. 対象国の社会・経済への貢献可能性 (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)
企画書の記載項目 (2023年度の様式案) A. 提案製品・技術・サービスの概要			<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 人々・環境・社会等への便益 多様性への配慮 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略上の海外展開の位置づけ 人員体制 財務基盤 	<ul style="list-style-type: none"> 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					
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								
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)			提案法人が事業展開することの強み・付加価値は明確か					
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)								
7. 提案する製品・技術・サービスの国内外での販売実績	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)							
	主たる要素技術の販売実績(別紙1)							

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

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が明らかにしましょう

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。

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 (2023年度案)		1. 提案製品・技術・サービスの概要 (10点)		2. ビジネスモデル (40点)		3. 対象国の社会・経済への貢献可能性 (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)		
		企画書の記載項目 (2023年度の様式案) B. ビジネスモデル		<ul style="list-style-type: none"> 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 		<ul style="list-style-type: none"> 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 		<ul style="list-style-type: none"> 人々・環境・社会等への便益 多様性への配慮 		<ul style="list-style-type: none"> 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 		<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略上の海外展開の位置づけ 人員体制 財務基盤 		<ul style="list-style-type: none"> 制度利用の必要性 調査経費積算の妥当性
要 案	1. 対象国選定の基準と選定理由				対象国選定の基準と理由は明確か									
	〜 提案する ビジネスの 概	顧客種類			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			顧客の直面する問題を理解しているか									
		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			製品/サービスは、顧客の問題を解決し得るか									
		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			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									
	競合製品・技術・サービス。また、想定顧客が、選ぶ理由			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. 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				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									
	4. 製品・技術・サービス提供の流れや資金・料金回収の流れ				リスクが認識され、対策が検討されているか									
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		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		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										
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				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										
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				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										
8. 現地パートナー企業等	現地企業等と協業に関する何らかの合意													
	現地パートナーに求める条件													

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

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

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

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

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

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 (2023年度案) 企画書の記載項目 (2023年度の様式案) 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) ・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.ビジネスモデル (40点) ・対象国選定の理由 ・ニーズの確かからしさ ・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	3. 対象国の社会・経済への貢献可能性 (15点) ・人々・環境・社会等への便益 ・多様性への配慮	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	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 ・人員体制 ・財務基盤	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
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			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.のビジネスモデルとの因果関係は			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的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

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 (2023年度案)		1. 提案製品・技術・サービスの概要 (10点)	2. ビジネスモデル (40点)	3. 対象国の社会・経済への貢献可能性 (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)
		<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 人々・環境・社会等への便益 多様性への配慮 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略上の海外展開の位置づけ 人員体制 財務基盤 	<ul style="list-style-type: none"> 制度利用の必要性 調査経費積算の妥当性
企画書の記載項目 (2023年度の様式案) D. 調査・実証計画							
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		<p>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</p>			<p>応募前に現地による現地調査が実施されているか</p>		
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		<p>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</p>			<p>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</p>		
3. 上記1.、2. を踏まえ、本調査にて何を重点的に調べたいこと、その理由		<p>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</p>			<p>重点的に調査する項目及びその理由・内容は明確か</p>		
4. 上記の調査・実証活動の内容		<p>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</p>			<p>実証計画は具体的か</p>		
<p>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</p> <p>現地関係者（協力組織）から合意取の準備状況</p>					<p>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</p>		

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 (2023年度案)		1. 提案製品・技術・サービスの概要 (10点)	2. ビジネスモデル (40点)	3. 対象国の社会・経済への貢献可能性 (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)
		<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 人々・環境・社会等への便益 多様性への配慮 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略上の海外展開の位置づけ 人員体制 財務基盤 	<ul style="list-style-type: none"> 制度利用の必要性 調査経費積算の妥当性
企画書の記載項目 (2023年度の様式案) E. 企業としての体制・方針							
1. 経営方針と今次提案ビジネスの位置づけや理由						<p>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</p>	
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や特徴				<p>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。</p>	<p>海外展開を担う人員が配置されているか</p>	
	今次調査後、ビジネス化に向けて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					<p>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</p>	<p>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</p>
3. 財務基盤						<p>提案法人は海外展開し得る財務基盤を有するか（※2）、</p>	<p>※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。</p>
4. 地域金融機関連携	地域金融機関連携での調査か					<p>、地域金融機関連携（加点要素）</p>	
	金融機関名、金融機関からの調査従事者及び担当業務案						

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 (2023年度案) 企画書の記載項目 (2023年度の様式案) 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) ・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.ビジネスモデル (40点) ・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	3. 対象国の社会・経済への貢献可能性 (15点) ・人々・環境・社会等への便益 ・多様性への配慮	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	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 ・人員体制 ・財務基盤	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	
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	
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した関連する製品/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	
別紙 3. 調査実施体制						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）						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 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						
別紙 6. 調査経費概算内訳書	D-4で記載した「調査・実証活動の内容」を進めるうえで必要な活動経費を明らかにしましょう（特に再委託費は再委託することで効率的に調査することができる点を明示しましょう）					支援経費の使途は適切か、また、内訳は妥当か	

- 個人ワーク

開始 ~ 終了	ラップ	内容
14:50 ~ 14:55	5分	本研修の目的
14:55 ~ 15:10	15分	JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の概要説明（募集形態、企画書の目的や位置づけ）
15:10 ~ 15:40	30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）
15:40 ~ 16:10	30分	個人ワーク①～③（ワーク＋解説）
16:10 ~ 16:20	10分	企画書に挿入する為のビジネススキーム図の書き方
16:20 ~ 16:35	15分	個人ワーク④（ワーク＋解説）
16:35 ~ 16:50	15分	その他のビジネススキーム資料サンプル
16:50 ~ 16:55	5分	企画書作成における留意点
16:55 ~ 17:20	25分	Q&A
	-	事後アンケート

ニーズ確認調査の企画書の中でも特に配点割合が高い「B.調査を希望する提案ビジネスの概要」を評価のポイントに沿って記載する練習をしましょう

個人ワーク

45点の評価対象の一部であるB-1, B-2の記載項目を個人ワークの対象とします

ニーズ確認調査 審査基準 (2022年度の実績)		1.提案製品・技術・サービスの概要 (25点)	2.ビジネスの概要 (45点)	3.企業としての体制・方針 (20点)	4.制度利用の必要性・妥当性 (10点)
企画書の記載項目 (2023年度の様式案) B.調査を希望する提案ビジネスの概要		<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 対象国・地域選定の基準 ビジネスモデルの妥当性 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 人員体制 財務基盤	<ul style="list-style-type: none"> 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			対象国・地域選定の基準は明確か		
2. 提案するビジネスの概要	顧客種類				
	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か		前提となる想定顧客の課題解決の考え方が妥当か		
	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		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		
	ビジネス展開時に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		
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		
4. ご提案のビジネスに一番関係の深いSDGsゴール			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		
5. 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					

個人ワーク①

個人ワーク②

個人ワーク③

個人演習で企画書を作成してみましょう！

個人ワーク①

- | | |
|------------------------|----|
| 1. 対象国を選定した際の基準や考え方を記載 | 5分 |
| 記載例や注意点の説明 | 5分 |

個人ワーク②

- | | |
|--|----|
| 2. (2) 提案する製品・技術・サービスを通じて、
想定する顧客とどのような課題を解決できるかを記載 | 5分 |
| 記載例や注意点の説明 | 5分 |

個人ワーク③

- | | |
|-----------------------------|----|
| 2. (3) どのようなビジネスの流れを想定しているか | 5分 |
| 記載例や注意点の説明 | 5分 |

B. 調査を希望する提案ビジネスの概要の「1. 対象国を選定した際の基準や考え方」を記載してみましょう

個人ワーク①

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)

個人ワーク①記載例と記載時の注意点

個人ワーク①

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)

例:

①
自然災害の中でも◆◆の発生率が高く、かつ◆◆を起因とした□□被害が発生していること、したがって△△の普及率を増やす方針があり一定の市場規模が見込まれることを選定基準とする。②
東南アジア地域に該当国が複数国あると考えており、とりわけXX国は過去に大きな◆◆による甚大な□□被害が複数回発生しているため、調査対象国としたい。③④

記載時に気を付けたいポイント

- ① 対象とする課題が書かれていること
- ② 対象国の選定基準とその考え方が書かれていること
(どのような考え方で対象国を選定するか明確 (ロジカル) に書かれていること)
- ③ 選定基準に適した対象地域が書かれていること
- ④ 対象地域の中から選定基準に照らして選定された国または、国の選定方法が書かれていること

B. 調査を希望する提案ビジネスの概要の「2. (2) 提案する製品・技術・サービスを通じて、想定する顧客とどのような課題を解決できるか」を記載してみましょう

個人ワーク②

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) 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られますか。

(200字以内)

個人ワーク②記載例と記載時の注意点

個人ワーク②

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) 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られますか。

(200字以内)

例:

最終顧客は地方自治体とし、地方自治体が管理している●●への〇〇の導入を想定している。◆◆災害多発国では□□による被害も発生している見込まれるため、◇◇に係る課題を有していると考えられる。また、開発途上国の地方自治体では▽▽▽の機能を有し、廉価な△△を活用した、◇◇に係る事例は見受けられず、当社の〇〇導入により、課題解決につながると期待される。

記載時に気を付けたいポイント

- ① どのような特徴を持っている顧客がターゲットなのかが具体的に書かれていること
- ② ターゲット顧客が事業で設定した課題を抱えていることが書かれていること
- ③ 提案製品・技術・サービスによりニーズをどのように解決できるかが書かれていること

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

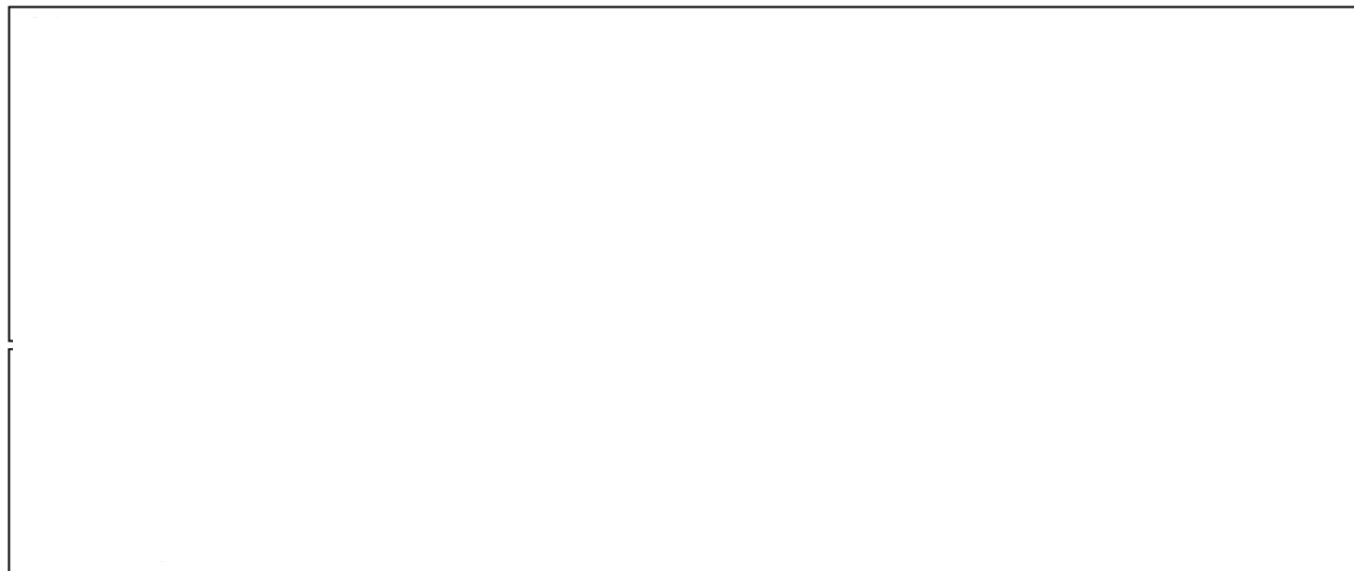
B. 調査を希望する提案ビジネスの概要の「2. (3) どのようなビジネスの流れを想定しているか」を記載してみましょう

個人ワーク③

(3) 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について、以下の観点からご説明ください。必要に応じて図表を挿入することも可能です。(400字以内)

- 製品・技術・サービス提供の流れ：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られるかについて記載ください。
- 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、また、顧客からの料金回収の流れを記載ください。

(複数のビジネスモデルを想定した上で本支援事業の中で検討することも可能です。その場合は複数のビジネスモデルを記載し、本支援事業内で検討する旨記載ください。)



個人ワーク③記載例と記載時の注意点

個人ワーク③

(3) 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について、以下の観点からご説明ください。必要に応じて図表を挿入することも可能です。(400字以内)

- 製品・技術・サービス提供の流れ：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られるかについて記載ください。
- 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、また、顧客からの料金回収の流れを記載ください。

(複数のビジネスモデルを想定した上で本支援事業の中で検討することも可能です。その場合は複数のビジネスモデルを記載し、本支援事業内で検討する旨記載ください。)

例：

- ② ① 当社、現地代理店(本調査を経て検討)、顧客の3者で事前に技術面・条件面の調整を行った後、顧客から現地代理店に発注いただく。現地代理店から当社へ導入に係る製品の発注を得て、当社が製品を準備し、航空輸送で出荷を行う。現地到着後、現地代理店が顧客指定の場所への設置作業を行う。設置及びアフターサービスに係る発注は現地代理店と顧客との2者間での取引だが、必要となる技術面での知識やノウハウは、当社から現地代理店への資料提供・指導を通じてサポートする。
- ③ 資金の流れは現地代理店と顧客間の取引方法は現地の商習慣に従って決定してもらう。当社と現地代理店間の取引は、出荷前に契約金額を電子送金にて決済する方法を想定している。

気を付けたいポイント

- ① 主要な利害関係者が書かれていること
- ② 商品・サービスの流れが書かれていること
- ③ お金の流れが書かれていること

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

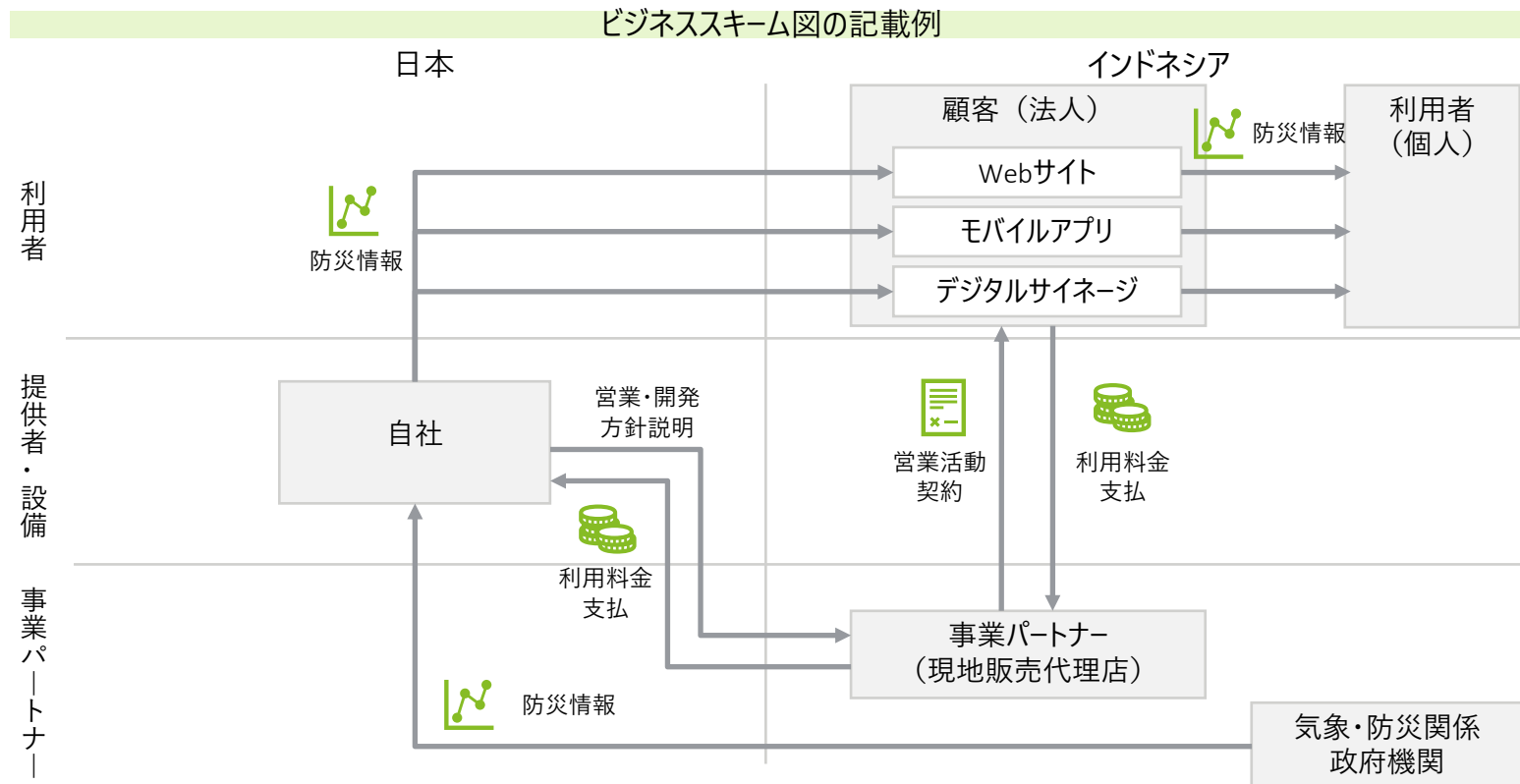
- 企画書に挿入する為のビジネススキーム図の書き方

開始 ~ 終了	ラップ	内容
14:50 ~ 14:55	5分	本研修の目的
14:55 ~ 15:10	15分	JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の概要説明（募集形態、企画書の目的や位置づけ）
15:10 ~ 15:40	30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）
15:40 ~ 16:10	30分	個人ワーク①～③（ワーク＋解説）
16:10 ~ 16:20	10分	企画書に挿入する為のビジネススキーム図の書き方
16:20 ~ 16:35	15分	個人ワーク④（ワーク＋解説）
16:35 ~ 16:50	15分	その他のビジネススキーム資料サンプル
16:50 ~ 16:55	5分	企画書作成における留意点
16:55 ~ 17:20	25分	Q&A
	-	事後アンケート

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



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

- 個人ワーク

開始 ～ 終了	ラップ	内容
14:50 ～ 14:55	5分	本研修の目的
14:55 ～ 15:10	15分	JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の概要説明（募集形態、企画書の目的や位置づけ）
15:10 ～ 15:40	30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）
15:40 ～ 16:10	30分	個人ワーク①～③（ワーク＋解説）
16:10 ～ 16:20	10分	企画書に挿入する為のビジネススキーム図の書き方
16:20 ～ 16:35	15分	個人ワーク④（ワーク＋解説）
16:35 ～ 16:50	15分	その他のビジネススキーム資料サンプル
16:50 ～ 16:55	5分	企画書作成における留意点
16:55 ～ 17:20	25分	Q&A
	-	事後アンケート

個人演習でビジネススキーム図を作成してみましょう！

個人ワーク④

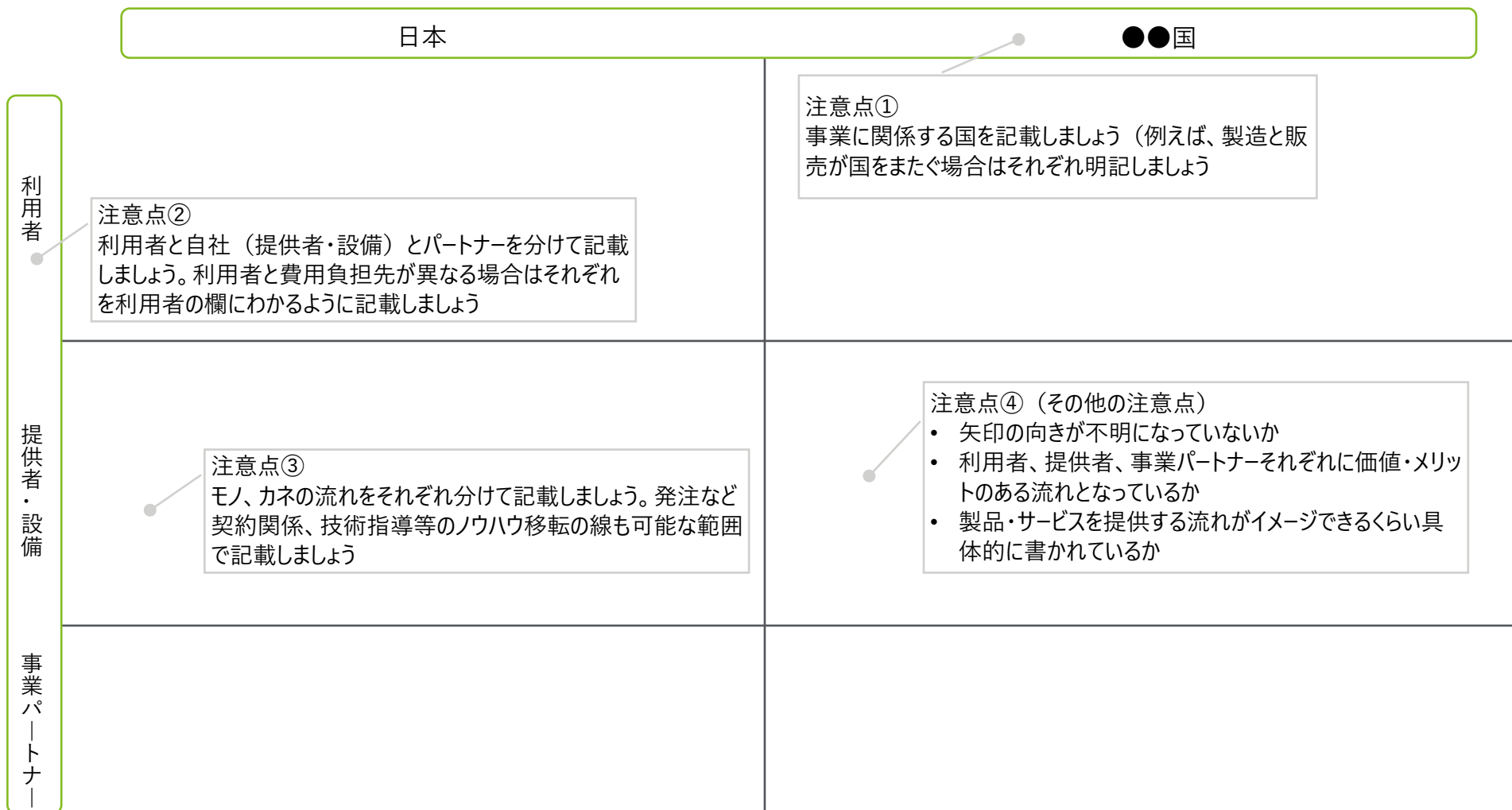
2. (3) どのようなビジネスの流れを想定しているか
ビジネススキーム図を作成してみましょう

10分

記載例や注意点の説明

5分

まず手元にA4用紙やノートの1ページを用意し、下の図のように記載しましょう



以下の企画書記載例（ビジネスの流れ）をもとにビジネススキーム図を記載してみましょう

B. 調査を希望する提案ビジネスの概要

1. 提案するビジネスの概要

(3). 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
の内容を例としてビジネススキーム図を作成してみてください

例:

当社、現地代理店(本調査を経て検討)、顧客の3者で事前に技術面・条件面の調整を行った後、顧客から現地代理店に発注いただく。現地代理店から当社へ導入に係る製品の発注を得て、当社が製品を準備し、航空輸送で出荷を行う。現地到着後、現地代理店が顧客指定の場所への設置作業を行う。設置及びアフターサービスに係る発注は現地代理店と顧客との2者間での取引だが、必要となる技術面での知識やノウハウは、当社から現地代理店への資料提供・指導を通じてサポートする。

資金の流れは現地代理店と顧客間の取引方法は現地の商習慣に従って決定してもらう。当社と現地代理店間の取引は、出荷前に契約金額を電子送金にて決済する方法を想定している。

記載で気を付ける点

- 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

記載例

日本

●●国

利用者

例:

当社、現地代理店(本調査を経て検討)、顧客の3者で事前に技術面・条件面の調整を行った後、顧客から現地代理店に発注いただく。現地代理店から当社へ導入に係る製品の発注を得て、当社が製品を準備し、航空輸送で出荷を行う。現地到着後、現地代理店が顧客指定の場所への設置作業を行う。設置及びアフターサービスに係る発注は現地代理店と顧客との2者間での取引だが、必要となる技術面での知識やノウハウは、当社から現地代理店への資料提供・指導を通じてサポートする。

資金の流れは現地代理店と顧客間の取引方法は現地の商習慣に従って決定してもらう。当社と現地代理店間の取引は、出荷前に契約金額を電子送金にて決済する方法を想定している。

提供者・設備

事業パートナー



必要となる技術面での知識やノウハウの提供を通じたサポート

出荷前に契約金額を電子送金

製品の発注

設置作業

●●の発注



- 設置及びアフターサービスは現地第代理店と顧客の2者間での取引
- 資金の流れは現地商習慣により2者間で決定する

- その他のビジネススキーム資料サンプル

開始 ~ 終了	ラップ	内容
14:50 ~ 14:55	5分	本研修の目的
14:55 ~ 15:10	15分	JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の概要説明（募集形態、企画書の目的や位置づけ）
15:10 ~ 15:40	30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）
15:40 ~ 16:10	30分	個人ワーク①～③（ワーク＋解説）
16:10 ~ 16:20	10分	企画書に挿入する為のビジネススキーム図の書き方
16:20 ~ 16:35	15分	個人ワーク④（ワーク＋解説）
16:35 ~ 16:50	15分	その他のビジネススキーム資料サンプル
16:50 ~ 16:55	5分	企画書作成における留意点
16:55 ~ 17:20	25分	Q&A
	-	事後アンケート

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	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	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
	主なリソース 事業価値の提供に必要な資源		チャンネル 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	
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		

ビジネスモデルキャンバス記載例（Amazon ECのみ）

<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>主な活動 事業価値の提供に必要な主な活動</p> <ul style="list-style-type: none"> プラットフォーム開発 メンテナンス 	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> 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ー数を抱えたプラットフォーム 	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> Amazonのサービスを利用する多くのエンドユーザー 自社の製品を販売したい事業者
<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 		<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> 小売りの売り上げ 仲介手数料 		

- 企画書作成における留意点

開始 ~ 終了	ラップ	内容
14:50 ~ 14:55	5分	本研修の目的
14:55 ~ 15:10	15分	JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業の概要説明（募集形態、企画書の目的や位置づけ）
15:10 ~ 15:40	30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）
15:40 ~ 16:10	30分	個人ワーク①～③（ワーク＋解説）
16:10 ~ 16:20	10分	企画書に挿入する為のビジネススキーム図の書き方
16:20 ~ 16:35	15分	個人ワーク④（ワーク＋解説）
16:35 ~ 16:50	15分	その他のビジネススキーム資料サンプル
16:50 ~ 16:55	5分	企画書作成における留意点
16:55 ~ 17:20	25分	Q&A
	-	事後アンケート

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

ビジネスモデル、開発課題解決への貢献可能性を確認するために

- **提案製品・技術・サービスの範囲を明確**に（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**するように
- 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**するように

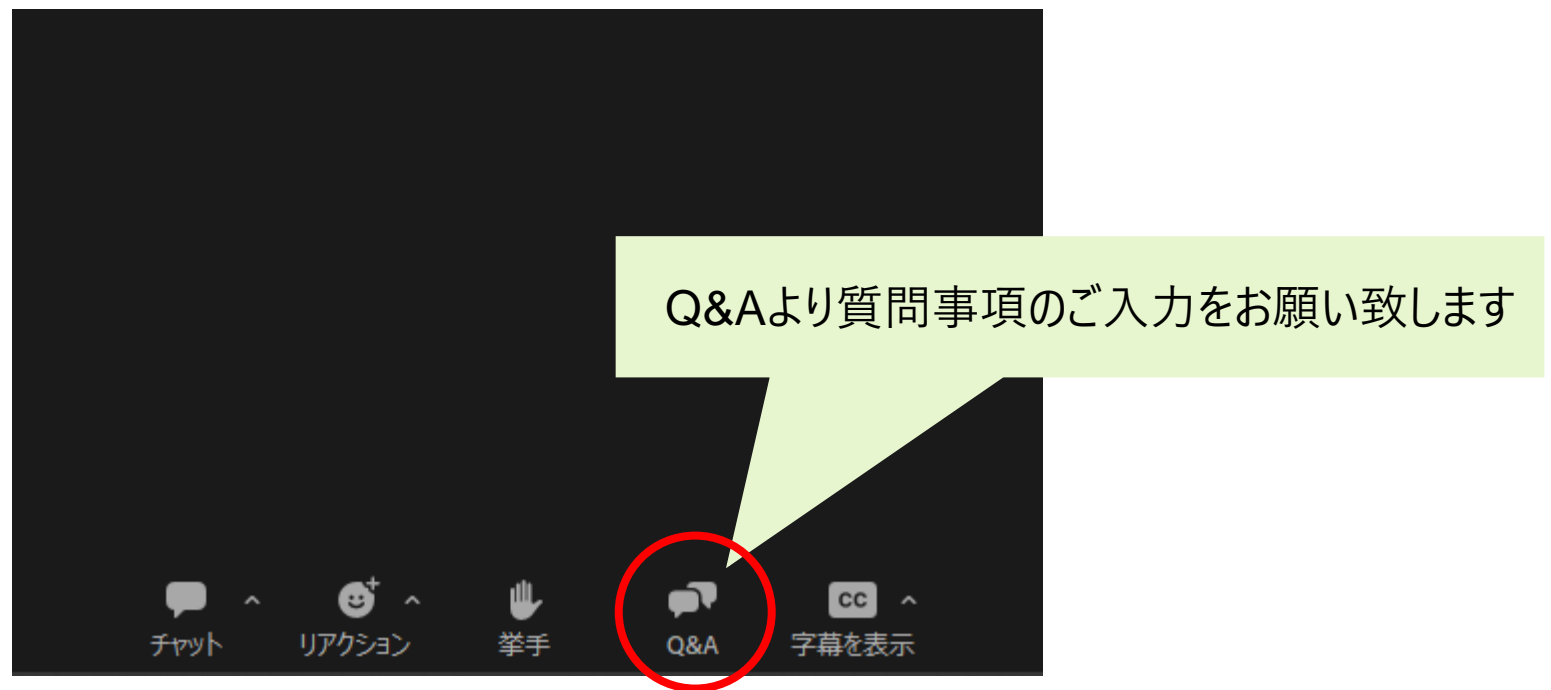
本制度利用の必要性・妥当性を確認するために

- 想定しているビジネスの実現に向け、この一環として本制度を利用することにより**何を調査・実証すれば仮説が検証できるのか**を明らかに
- 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**するように

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
- 前項目で記載した内容を踏まえて次項目に記載し、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

- Q&A



企業共創プラットフォーム

企業共創プラットフォームとは

開発途上国の課題解決に貢献し得るビジネスを推進していくために、民間企業、金融機関、大学・研究機関、地方自治体、各種支援機関、海外ドナー・NGO、JICAが情報・ノウハウ・経験を共有し、共創・協働の機会を得るための交流の「場」です。

特定の地方、分野、国・地域等について関心のある本制度活用企業同士の各種交流イベントを開催するほか、現地パートナー企業とのビジネスマッチング機会の提供、本事業への応募を検討する企業に向けたビジネスアイデアのブラッシュアップ機会の提供等を実施します。

▶ ウェブサイト：https://www.jica.go.jp/priv_partner/platform/index.html

活動内容

- (1) 開発途上国でのビジネスや開発インパクトの創出に向けた知見・ノウハウの共有
- (2) 制度活用企業同士の交流イベント等、ネットワーキング機会の提供
- (3) 企業間マッチングやビジネスアイデアのブラッシュアップ等、ビジネス化支援の提供



メールマガジン

各種イベント情報・公示情報・企業様のネットワークづくり・海外展開等に関する情報を定期的にお送りします。是非ご登録ください。

[お申し込みはこちら >>>](#)



民間連携事業 公式Facebookページ

JICA中小企業・SDGsビジネス支援事業の関連情報、企業の取り組み事例、国内外のビジネス関連セミナー情報などをお届けします。

[facebookページはこちら>>>](#)



<分野別> 開発途上国ビジネスニーズセミナー（全5回）

- ✓ 開発途上国に存在するビジネスニーズを紹介
- ✓ ビジネス展開国を選ぶ際の視点や、ビジネスモデルの検討する際に押さえるべきポイントの説明
- ✓ 実際のビジネスの事例紹介 など

【開催済み】第1回 2023年6月28日（水） 14:00～15:30	人間開発分野 （保健医療、栄養改善、教育、社会保障等）
【開催済み】第2回 2023年7月 5日（水） 14:00～15:30	経済開発分野 （農業・農村開発、民間セクター開発（産業振興）等）
第3回 2023年7月12日（水） 14:00～15:30	社会基盤分野 （運輸・交通、都市・地域開発、資源・エネルギー等）
第4回 2023年7月19日（水） 14:00～15:30	ガバナンス・平和構築分野 （デジタル化促進、金融システム、ジェンダー平等）
第5回 2023年7月26日（水） 14:00～15:30	地球環境分野 （気候変動、自然環境保全、環境管理、水資源・水供給、防災・災害対策等）

詳細・申込はこちら ↓

https://www.jica.go.jp/priv_partner/information/event/2023/20230606_1.html



★開催済みセミナーの動画も近日公開予定です★



アンケートへのご回答をよろしくお願いいたします

全3日間の研修のうち、**本コマが最後の受講となる皆様**は、
アンケートへのご回答をお願いします
アンケートは以下QRコードを読み取って回答ください

JICA中小企業・SDGs ビジネス支援事業
ご応募を検討されている企業様向け
オンライン研修 アンケート



<https://forms.office.com/e/ubbdHGJaHe>

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 トウシュート 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 トウシュート 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。

