

TSUBASA2025の実施概要

JICA

IDB Lab

株式会社ドリームインキュベータ





Transformational Start Ups' Business Acceleration for the SDGs Agenda

日本のスタートアップと共に、
開発協力を次のステージへ

TSUBASAは、日本のスタートアップのイノベーティブなビジネスと、
JICAおよびIDB Labの強力なサポートを掛け合わせることで
中南米・カリブ地域における開発課題の解決、SDGs達成への貢献を目指す、
オープンイノベーションプログラムです。



- JICA = 日本のODA実施機関
- グローバルで96拠点を保有
 - 中南米・カリブでは、23拠点を保有
- 日本国内にも14拠点を保有
 - 中小・SDGsビジネス支援等を通じて日本のスタートアップとの接点を保有

- 米州開発銀行（IDB）グループ = 中南米・カリブ地域の経済社会開発を促進する国際開発金融機関
- IDB Lab = スタートアップなどの民間部門による革新的な開発支援に特化した組織
 - ファイナンス、ナレッジ、コネクションなどの多面的な支援が可能



**エキスパートによる
質の高いメンタリング**
(ビジネス・インパクト両面
からサポート)



**現地ネットワークの
紹介**



**渡航、通訳支援の
一部支援の可能性**
(進捗度に応じて条件付き支援)



**プログラム終了後のIDB
Labによる
追加支援の可能性**
(BtoB もしくは BtoC)



**プログラム終了後のJICA
による追加支援の可能性**
(BtoG)



**TSUBASAコミュニティ
への参加**

過去3期で計27社を採択

Healthcare



アルム (2021)



アドダイス (2021)



メロディ・インターナショナル (2022)

Energy



チャレナジー (2021)



elleThermo (2023)

Finance/SME



ミュージックセキュリティーズ (2021)



クレジットエンジン (2022)

Education



ダイビック (2021)

Disaster



シンスペクティブ (2021)



ユーカリヤ (2022)



アクセルスペース (2022)

Security



シンギュラーパータ
 ベーションズ (2021)

Agri



アールティ (2022)



Koeeru (2023)



TOKYO 8 GLOBAL (2023)

Nature



バイオーム (2023)

Water



WOTA (2022)



天地人 (2023)

Transportation



栄組 (2022)

Climate



トーイング (2022/23)



グリーンカーボン (2022)



エンドファイト (2023)



Value way (2022)



サグリ (2022)



TYPICA Holdings (2023)



サステナクラフト (2021)

Waste Management



ピリカ (2023)

BusinessコースとGovernmentコースを設定

Businessコース

Governmentコース

対象企業

中南米・カリブ地域における現地事業展開を検討する企業

- 将来的に現地での開発・製造やサービス提供などの事業展開を目指す企業

B to BまたはB to Cのビジネスモデルを前提にLACでの事業展開を検討する企業

- プロトタイプ・要素技術を有している企業
- 既に現地パートナーを有している、または現地法人を設立している企業についても支援可能

B to Gのビジネスモデルを前提に、JICAが示す重点課題領域やJICA協力事業の効果増幅に貢献するソリューションを有する企業

- JICAが提示する領域や案件に係る公的部門を顧客として想定する企業のみ対象
- 既に国内外での実証が完了・販売実績を有するなど、ソリューションが確立済みであることが要件

支援内容

企業の現状とプログラムのゴールに応じたビジネスプランの策定、ビジネスのスケールアップにかかる検討支援

- メンタリング中心、パートナーリング中心など企業の必要性に応じて支援内容をカスタマイズ
- なお、パートナーリングについては企業自らの主体的なパートナー探索の動きを期待

(現地パートナー候補が存在する場合) 渡航支援が可能

- 渡航の目的を鑑みて、運営にて支援適否を判断

相手国におけるインパクト創出のアプローチ検討とビジネスのスケールアップにかかる検討支援

- 製品・サービスの顧客となる公的部門とのコミュニケーション
- インパクトパスにかかるメンタリング
- 初期パートナーとのビジネスコンセプトの創出にかかる支援
- スケールアップに向けたメンタリング

現地パートナーとのビジネスコンセプトの合意形成 + スケールアップに向けた検討促進のための渡航支援

追加支援

IDB Labによる追加支援の可能性を検討

- 支援プログラム終了時点でIDB Labが検討可否を判断
- 但し、全てのBusinessコース企業に対し、自動的に追加支援の検討が行われるものではない点に留意

JICAによる追加支援の可能性を検討

- 支援プログラム終了時点でJICAが検討可否を判断
- 但し、全てのGovernmentコース企業に対し、自動的に追加支援の検討が行われるものではない点に留意

Businessコース： 企業の現状とゴールに応じた支援を提供

検討の視点

開発インパクトのナラティブ

- 対象裨益グループと発現経路の特定
- 期待インパクトの規模と拡張性
- 開発インパクトの測定方法

革新性

- 従来型ビジネスモデルとの比較新規性
- LACの類似ソリューションとの比較優位性
- DXとの親和性

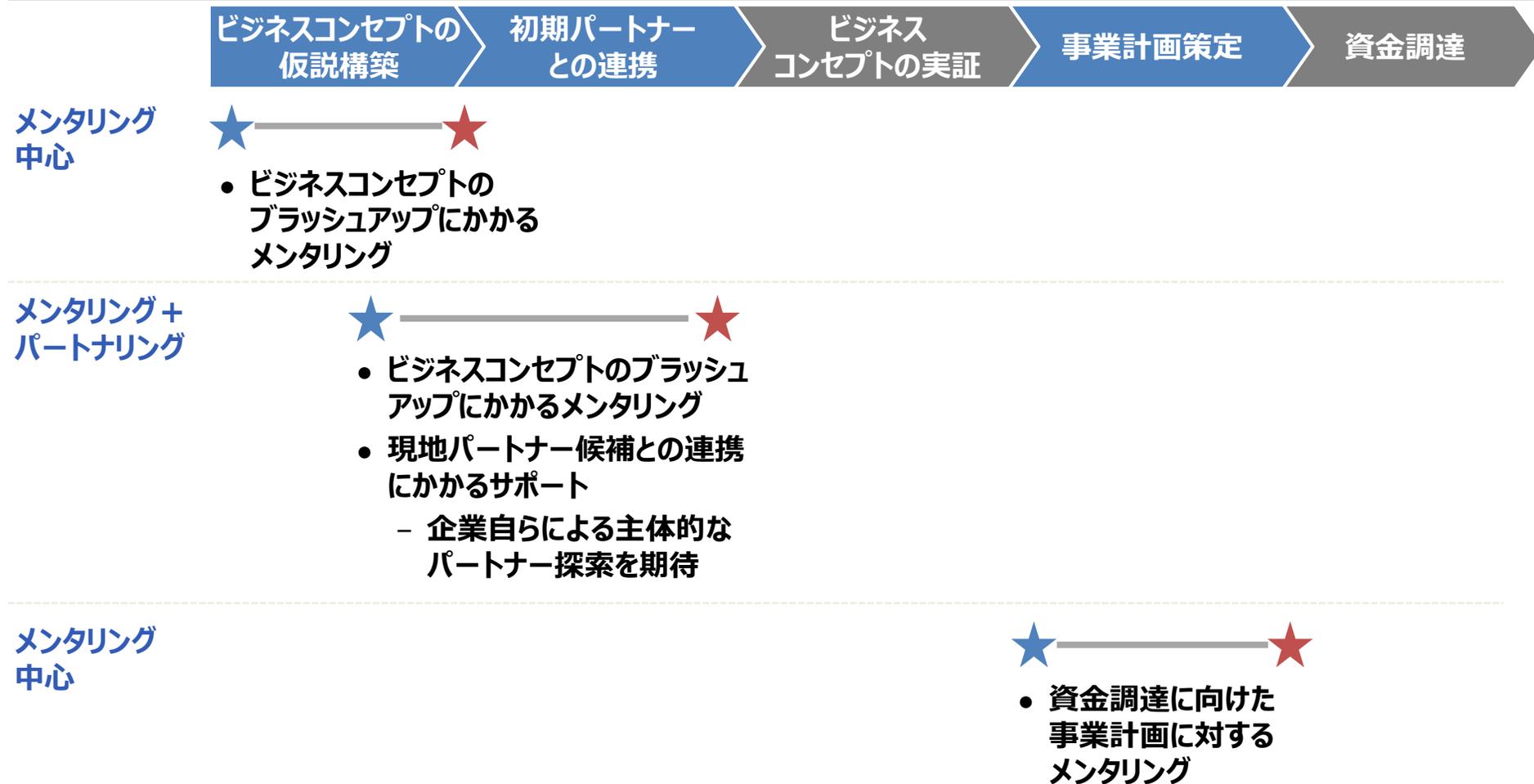
収益性

- 製品・サービスのマネタイゼーション
- 事業継続の収支見通し
- 事業全体の経済便益
- 初期投資等のCAPEX

事業計画

- 製品・サービスの開発ステップ・タイムライン
- 中南米・カリブ市場への参入戦略
- ビジネスの拡張に向けたステップ・タイムライン
- 資金調達計画

支援内容の例



審査プロセス・採択時に支援内容とゴール設定についてすり合わせを実施

Businessコース： 応募を期待する分野と追加支援機会

特に応募を期待したい優先分野

IDB Labの重点分野 (他分野の応募を妨げるものではない)



新しい技術 ⚡ ビジネスモデル

IDB Labは各重点分野において、革新的アプローチを有する企業からの応募を期待

- Silver economy、EdTech、AgeTech、FinTech、ClimateTech、GenderTech、AgTech 等

IDB Labの追加支援機会：IDB Labからの資金支援

技術協力ベーススキーム：

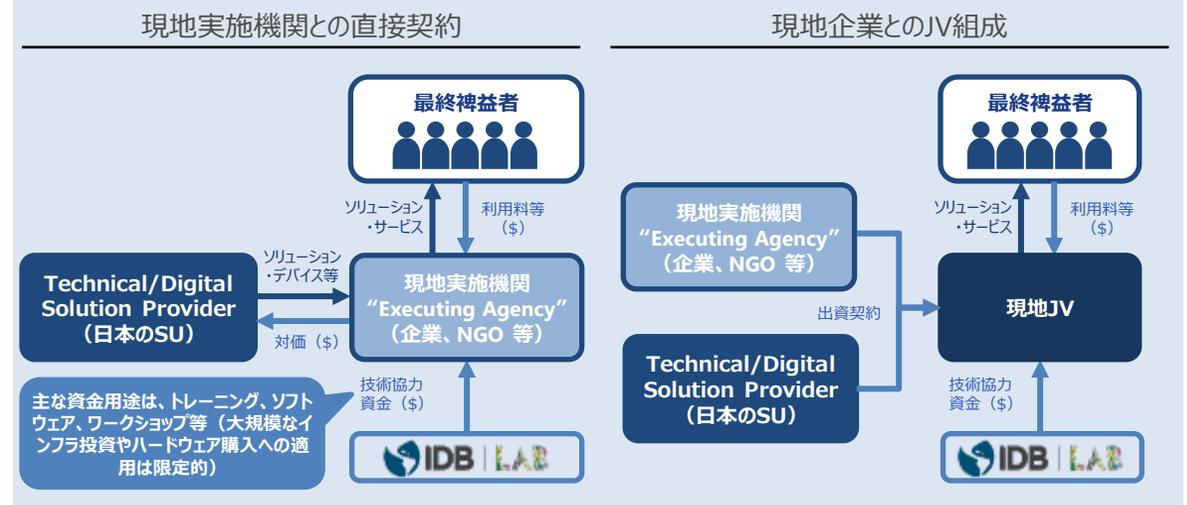
- IDB Labが現地企業やNGOに対し資金支援を行い、日本のスタートアップがソリューションプロバイダーとして参画
- IDB Labが現地企業やNGOと日本のスタートアップが設立したJVに対し資金支援を実施

出融資スキーム：

- IDB Labが現地企業と日本のスタートアップが設立したJV に対し出融資を実施

技術協力のベーススキーム（例）

現地実施機関を軸とするスキームや現地企業とのJVに出融資するスキームを検討可能



Governmentコース： インパクト創出とスケールアップに向けた支援を提供

検討の視点

開発課題とソリューションとの整合性

具体的なユースケースの特定

- 顧客となる公的部門の課題と課題解決へのアプローチ
- 顧客となる公的部門にとってのメリット（経済性を含む）

初期ビジネスコンセプトにおける座組とアクションプラン

- 現地関係者との役割分担・座組
- スタートアップのビジネスモデル
- 対象裨益者（属性、人数）とインパクトの発現経路
- 初期ビジネスコンセプト実現に向けたPoC等の実施計画・検証論点

スケールアップ仮説

- ターゲットとする公的部門の顧客セグメント
- B to Gのビジネスモデル
- ビジネスモデルを実現するに当たって必要な現地関係者の機能・役割
- 事業規模
- PoC後の公的部門による事業拡張計画

プロセス

メンタリング

- インパクトパス検討とユースケースの特定
- 公的部門の顧客・その他現地パートナー候補の特定
- 現地パートナーにとってのメリット（経済性）の具体化
- B to Gのビジネスモデルの仮説検討

現地パートナー候補とのオンライン面談

- JICAのネットワークを通じたパートナー探索
- 顧客となる公的部門、その他現地パートナーに対するプレゼンテーション
- B to Gのビジネスコンセプトの検討

現地渡航を通じた顧客とその他パートナーとの連携交渉

- 顧客となる公的部門、その他現地パートナーとの現地での実証に向けた交渉
 - ビジネスプランの具体化、実証条件の把握
- 公的部門によるスケールアップ計画

PoC案とスケールアップ仮説のブラッシュアップ

- PoCに向けたプランの具体化
- 公的部門によるスケールアップ仮説の構築

Governmentコース： 応募対象と追加支援機会

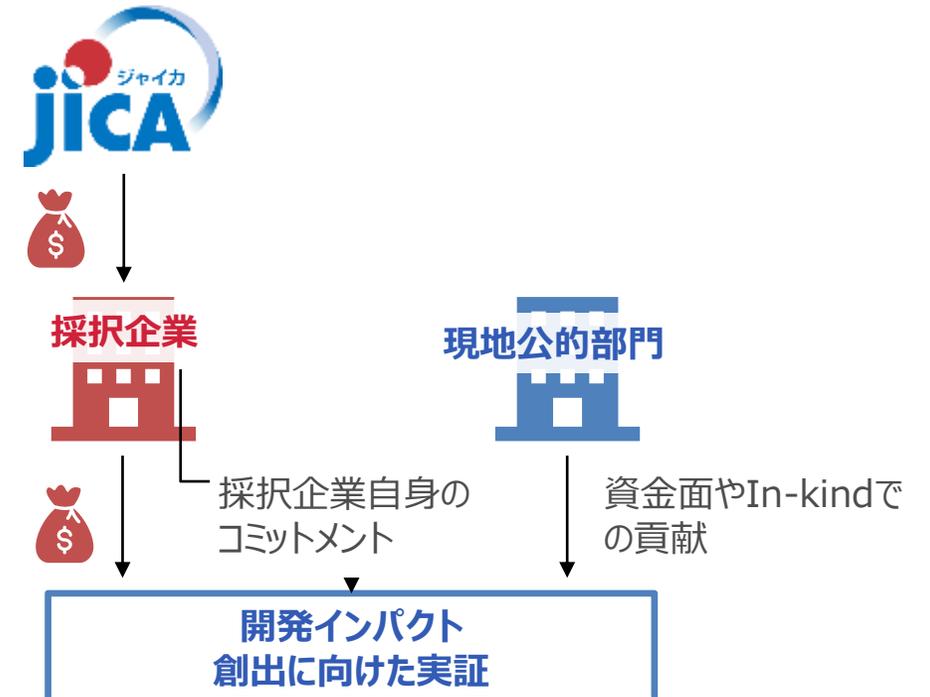
応募対象

① 個別協力事業 との共創	実施中・予定の 案件との共創	実施予定・中のODA案件の効果増幅を目的とした連携 にかかる支援 <ul style="list-style-type: none"> 実施中・予定のODA案件とのシナジー創出および 公的部門との共創を想定
	将来的な 個別協力事業 の形成を見据えた アイデアの 共創	JICAが将来的に個別協力事業を模索したい国×社会課 題におけるアイデアの共創にかかる支援 <ul style="list-style-type: none"> 公的部門との共創を想定
② 相手国政府の ニーズを起点 とした革新的な アプローチの検証		相手国政府から関心が示されたニーズに基づく革新的な アプローチの検証 <ul style="list-style-type: none"> 応募前に相手国政府からニーズを確認し、得られた内 容をベースにソリューションを選定 顧客となる相手国政府との連携・共創が前提 B to Gのビジネスモデルにフォーカス

JICAの追加支援機会

実証にかかるサポートを提供

- JICAとしての継続フォローアップ
- 資金面での支援
 - プロジェクト全体に求められる金額のうち、一定の金額については採択企業自身によるコミットメントを求める
 - 金額は案件に応じて決定（TSUBASA2025では1,000万円の支援が上限目安）



募集対象		具体的な募集テーマ
①個別協力事業との共創	<p>実施予定・中のODA案件の効果増幅を目的とした連携にかかる支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 実施中・予定のODA案件とのシナジー創出、および公的部門との共創を想定 	<p>パラグアイ × デジタル化の促進（宇宙開発）</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「社会経済開発に向けた宇宙計画管理プロジェクト」（技術協カプロジェクト）との共創 <p>エクアドル × 環境管理（カカオ利活用）</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「カカオ産業・輸出政策アドバイザー」（専門家派遣）との共創
②相手国政府のニーズを起点とした革新的なアプローチの検証	<p>相手国政府から関心が示されたニーズに基づく革新的なアプローチの検証</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 応募前に相手国政府からニーズを確認し得られた内容をベースにソリューションを選定 ● 顧客となる相手国政府との連携・共創が前提 ● B to Gのビジネスモデルにフォーカス 	<p>チリ × 社会福祉（障害者支援）</p> <p>ドミニカ共和国/カリブ全域 × サルガッサム</p> <p>ペルー × 防災</p> <p>メキシコ × 自動車産業DX・GX</p> <p>メキシコ × 高齢化対策</p>

募集要項：来週1/27(月)より公募開始

主催	JICA（国際協力機構）、IDB Lab
目的	中南米・カリブ地域の開発課題解決に資する革新的なアイデア、ビジネスモデル、テクノロジーを有する国内スタートアップ企業の発掘
募集内容	中南米・カリブ地域における特定の開発課題/SDGsに対するソリューション
公募期間	2025年1月27日（月）～3月31日（月）
応募要件	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 日本国内で登記済みのスタートアップ・中小零細企業・大企業社内ベンチャーなど ✓ 中南米・カリブ地域を対象に開発課題解決/SDGs達成に資するアイデアを有していること ✓ JICA・IDB Labの支援対象国での事業展開を視野に入れていること ✓ 6か月（2025年6月～11月）の支援プログラムへの参加が可能であること
応募対象分野	<p>Businessコース：特に制約なし</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 特に重点分野における革新的なソリューションに応募を期待 <ul style="list-style-type: none"> - Silver economy、EdTech、AgeTech、FinTech、ClimateTech、GenderTech、AgTech 等 <p>Governmentコース：下記に該当する分野の応募を受付</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ① JICAが実施中・予定の案件との共創： <ul style="list-style-type: none"> - パラグアイ × デジタル化の促進（宇宙開発）（「社会経済開発に向けた宇宙計画管理プロジェクト」（技術協力プロジェクト）との共創） - エクアドル×環境管理（カカオ利活用）（「カカオ産業・輸出政策アドバイザー」（専門家派遣）との共創） ● ② 相手国政府のニーズを起点とした革新的なアプローチの検証： <ul style="list-style-type: none"> チリ×社会福祉（障害者支援）、ドミニカ共和国/カリブ全域×サルガッサム、ペルー×防災、メキシコ×自動車産業DX・GX、メキシコ×高齢化対策

公募のプロセス

公募（1月27日（月）～3月31日（月））

事前応募相談

現在～公募開始後1か月後（～2月28日）まで受付中
・基本的にオンラインでの実施。明日1/24（金）のみ対面でも受付



審査（4～5月中）

一次審査 （書類・ビデオピッチ）

オープンイノベーションチャレンジSaaS「Throttle」を通じて提出された
応募フォーム、ビデオピッチ動画・資料をもとに評価
・「Throttle」上の提出先URLは1月27日（月）にTSUBASA特設サイトに掲載

二次審査 （面談）

一次審査を通過した企業とのオンライン面談を実施
・事前に事務局より、質問や確認事項を提示し、面談にて応募企業より回答

Businessコース

Governmentコース

不採択

一次審査において提出を求める資料

提出を求める内容

書類

- ① 応募企業の基本情報
- ② 主担当者の情報
- ③ 応募コース
- ④ TSUBASAを知った経緯

ビデオ ピッチ

- ① 提案アイデアの概要（対象国・開発課題・ソリューション・ビジネスモデルの概要）
- ② アイデアのもたらす開発インパクトとその発現経路
- ③ 従来の開発課題解決のアプローチと比較した革新性や優位性
- ④ 想定するビジネスモデルと収益性
- ⑤ 初期のユースケース創出にあたって、必要なパートナー像と座組
- ⑥ 事業化に向けたタイムライン
- ⑦ スケールアップ仮説
- ⑧ プログラムの参加目的・ゴール、期待する支援内容

作成要領・提出方法

Throttleの設問フォームより回答

- 企業・担当者の基礎情報以外は、基本的に選択式での回答
- 設問フォームのイメージは右図のとおり

以下の要領でピッチ動画を準備し、Throttle上で動画データ、および説明に使用した資料を提出

- プレゼンター：プログラムに採択された場合の主担当者
- 時間：10分以内
- 次頁のビデオピッチ用資料の構成イメージに記載の内容について、説明

撮影は以下のいずれかで実施

- Teams、Zoom等のオンラインミーティングツールにて資料を投影しながら説明したものを録画
- 会議室等でスクリーンにプロジェクター等で投影したものを説明している様子を録画

留意事項は以下のとおり

- 資料投影なしの口頭のみでの説明は不可
- 発表者の顔が見える形で撮影すること

イメージ：Teamsでの録画の例



説明資料を
投影

プレゼンターの
顔を映す

ビデオピッチに活用する資料の構成イメージ

プレゼンを求める事項	提示する目安分量	
	スライド枚数	時間配分
提案アイデアの概要（対象国・開発課題・ソリューション・ビジネスモデルの概要） ・両コース共通：どの国のどのような開発課題に対し、どのようなソリューションを提供するか、どのようなビジネスモデルを想定しているかを説明ください	1枚に収めること（必須）	1分
アイデアをもたらす開発インパクトとその発現経路 ・Businessコース希望者：どのようなソリューションを提供することで、どのような裨益者（属性・人数ともに）に対し、どのようなインパクトが生じるかを説明ください ・Governmentコース希望者：JICAから提示されたODA案件や開発課題の解決に対し、本ソリューションがどのような効果拡大や効率化に貢献しているかを説明ください	1枚以上	2分
従来の開発課題解決のアプローチと比較した革新性や優位性 ・両コース共通：対象とする開発課題に対して従来用いられてきたアプローチと比較して、どのような革新性や優位性があるかを説明ください	1枚以上	1分
想定するビジネスモデルと収益性 ・両コース共通：誰にどのような価値を提供し、どのようにマネタイズすることを想定しているかを説明ください ・Businessコース希望者：特に、事業継続の収支見通し、事業全体の経済便益、初期投資等のCAPEXについても想定・仮説を説明ください	1枚以上	2分
初期のユースケース創出にあたって、必要なパートナー像と座組 ・両コース共通：想定される顧客や現地パートナー像の想定、彼らとの役割分担と座組について説明ください。すでに現地パートナーがいる場合は、具体的なプレイヤー名や協議状況を説明ください ・Governmentコース希望者：特に、顧客となる公的部門にとってのメリット（経済性を含む）や、初期的なビジネスコンセプトの実現に向けた実証（PoC）の実施計画・検証論点についても説明ください	1枚以上	
事業化に向けたタイムライン ・両コース共通：製品・サービスの開発ステップ・タイムライン、法制度や許認可などのボトルネックとその解消時期にかかる見込みについて説明ください	1枚以上	2分
スケールアップ仮説 ・両コース共通：中南米・カリブ市場への参入戦略、ビジネスの拡張に向けたステップ・タイムライン、資金調達計画について説明ください ・Governmentコース希望者：JICAから提示されたODA案件や開発課題テーマでの実証（PoC）が完了した後の持続的なビジネス展開を想定して説明ください	1枚以上	
プログラムの参加目的とゴール、期待する支援内容 ・自社の成長戦略における中南米・カリブ地域での事業展開の必要性 ・本プログラムの中で目指すゴールと現状のギャップ ・本プログラムに対して期待する支援内容	1枚以上	2分

<ご応募について>

ご応募前に必ず、TSUBASAプログラム概要資料/キックオフイベント動画、また、ご応募されるコースに応じてJICAによる追加支援、およびIDB Labによる追加支援の紹介資料をご確認ください。

- ✓ **応募を期待するイノベーションの定義：SDGs達成に向けて開発効果を生み出すアプローチが革新的であること**
 - プロダクト自体の革新性よりも、開発効果を飛躍的に大きくするアプローチの革新性と有効性を評価

- ✓ **製品・サービスの成熟度：ビジネスモデルによっては、実証や販売まで未達な段階でも応募可能**
 - Businessコース（B to B/C）：プロトタイプや要素技術が存在していること
 - Governmentコース（B to G）：国内外での実証が完了・販売実績を有するなど、ソリューションが確立済みであることが必須

- ✓ **期待される事業展開のモデル：将来的には現地に於いて製品やサービスの製造・販売拠点が構築されることを期待**
 - 現地の産業構築・育成や雇用創出等の観点から、単なる日本からの輸出ではなく、現地での事業活動が創出されることを重視

- ✓ **応募コースの選択：Businessコース・Governmentコースについて、両コースへの併願を可能とする（ただし、両コースに同時採択されることはない）**
 - ただし、採択を期待するコースの優先順位とその理由を明確化すること

- ✓ **過去採択企業の再応募：過去採択企業の再応募の検討は可能**
 - 条件については、事前に事務局へ問い合わせること

<ご応募について>

- ✓ **J-Startup選定企業の特典**：J-Startup、J-Startup 地域版、J-Startup Impactのいずれかに選定されている企業は、TSUBASA2025の一次審査において、評価の一部を免除する
 - 3スキーム共通で、事業の“革新性”が評価されているため、一次審査において「アプローチの革新性・優位性」の観点での評価を満点とする
 - ただし、提出書類等については、他企業と同様に提出が必要なことに留意
 - 明らかにTSUBASAの趣旨にそぐわない提案アイデアや、記載内容が不十分な場合については、上記の審査プロセスの一部免除は適用されないことに留意

- ✓ **多様性への配慮**：チームの体制やアイデアの内容についてダイバーシティ&インクルージョンの観点を考慮する

<支援プログラムについて>

- ✓ **採択企業への期待：企業自らが主体的かつ積極的にパートナー探索や各種論点の検討を行っていくことを期待**
 - その過程でJICA・IDB Labをはじめとする事務局のネットワークや知見を活用いただく
- ✓ **支援プログラムでの検討視点：Businessコース・Governmentコースそれぞれ、以下の視点を検討。なお、翻って、選考においても以下視点に対する仮説の成熟度を重視することに留意**
 - Businessコース：開発インパクトのナラティブ、革新性、収益性、事業計画（スケールアップ仮説を含む）
 - Governmentコース：開発課題とソリューションとの整合性、具体的なユースケースの特定、初期ビジネスコンセプトにおける座組とアクションプラン、実証後のスケールアップ仮説
- ✓ **渡航費用支援：実施の妥当性が認められる企業のみ支援を行うとともに、支援金額については一部自社負担とする**
 - Businessコース：現地パートナー候補が特定された場合、渡航の目的を鑑みて事務局にて支援適否を判断
 - Governmentコース：現地パートナーとのビジネスコンセプトの合意形成、およびスケールアップに向けた検討を目的とする場合、実施

<追加支援について>

- ✓ **追加支援への申請：TSUBASAで事業プランの妥当性が認められた場合、GovernmentコースではJICA、BusinessコースではIDB Labによる追加支援への申請機会が提供される。その実施可否はそれぞれJICA・IDB Labが独自に判断する。いずれにせよ、JICAとIDB Labの双方から一つの企業に対して同時期に支援が行われることは想定しない**
 - 大規模な設備投資等が必要な場合、追加支援ではカバーできない場合があるため、企業自らが資金調達等を検討していただく必要があることに留意
 - GovernmentコースにおけるJICAからの追加支援額は上限1,000万円（税抜）を想定
 - BusinessコースにおけるIDB Labからの追加支援額は、IDB Labのホームページを参照
 - JICA Biz（中小企業・SDGsビジネス支援事業）等その他の公的な支援スキームへの申請も採択企業自身の判断にて可能
ただし、TSUBASAへの採択を踏まえたプロセス上の優遇等はないことに留意