

中小企業・SDGsビジネス支援事業 2023年度募集に向けた説明会

2023年5月12日

独立行政法人国際協力機構 民間連携事業部



1. 事業概要

- 事業コンセプト
- 支援スキーム一覧
- 個別支援スキーム

2. 募集予定内容

- スケジュール
- 参加資格

3. 審査基準、企画書様式

- 各スキームの審査基準
- 企画書作成のポイント(ニーズ確認調査)

4. 応募参考情報

- 変更内容の要点
- 各種ご案内

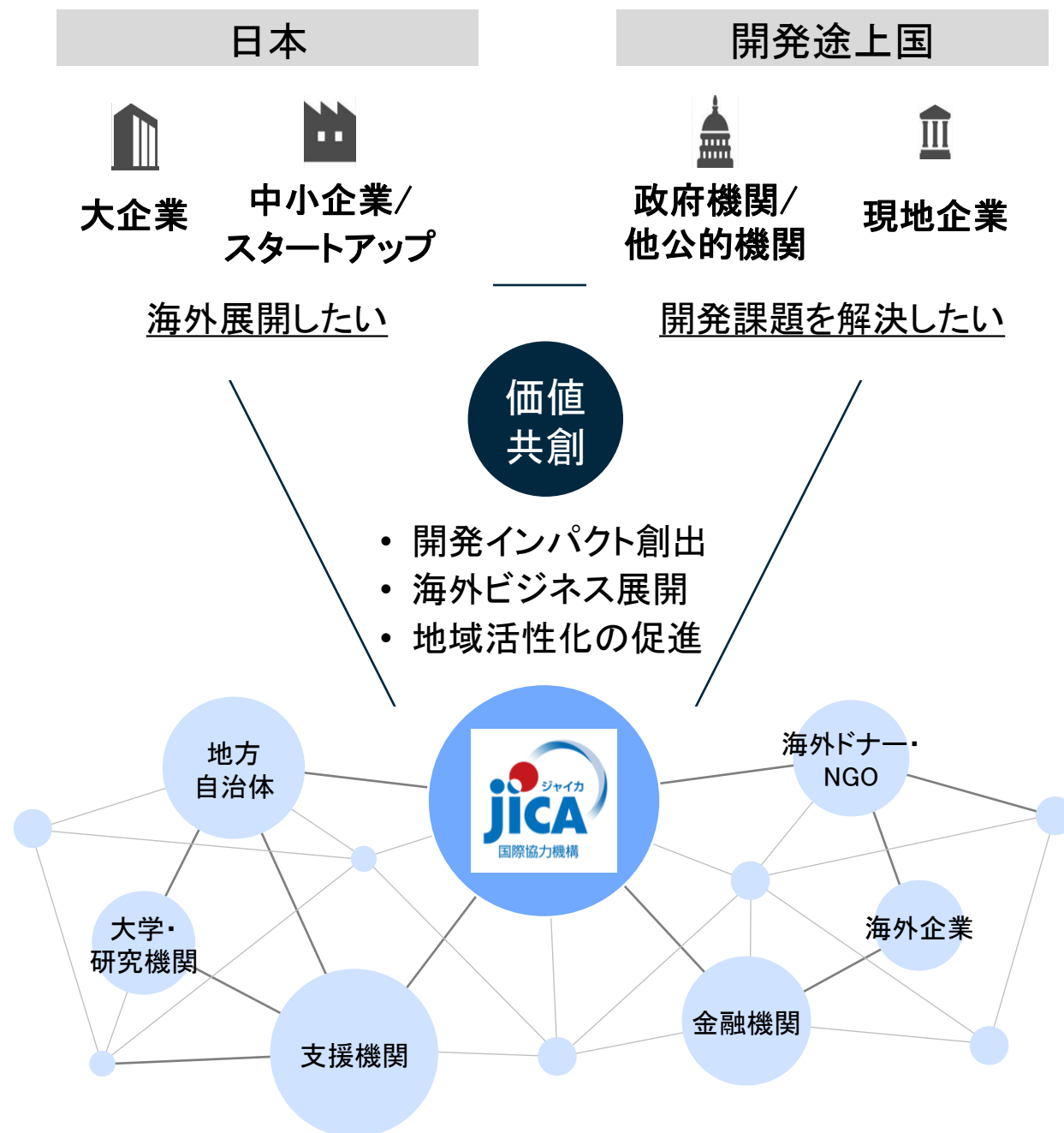
▶ 公示は9月1日の予定ですが企画書様式(案)等を活用いただき、応募検討開始頂ければと思います。

1. 事業概要

本事業のコンセプト

「中小企業・SDGsビジネス支援事業」は、開発途上国の課題解決に貢献する本邦民間企業等のビジネスづくりを支援します。

JICAは政府開発援助（ODA）を通じて築いてきた開発途上国政府とのネットワークや信頼関係、ノウハウ等を活用し、価値の共創に取り組みます。



現地で基礎的な情
を収集したい

現地ニーズに提案製品／
サービスが合うか
確認したい

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

具体的
ビジネス展開

ビジネス化支援型



新制度 ニーズ確認調査

- 基礎情報を収集し、開発途上国のニーズと自社製品／サービスとの適合性の検証を実施
- 初期的な事業計画を策定
- 期間：8か月程度

- ・ 上限1,000万円
- ・ コンサルティングサービス(4人月程度)



調査委託型



普及・実証・ビジネス化事業

- 技術・製品やビジネスモデルの検証・普及活動を通じ、事業計画を策定
- 期間：1～3年程度

中小企業支援型

- ・ 上限1.0億円、1.5億円、2.0億円
- ・ コンサルタント関連経費込み

SDGsビジネス支援型

- ・ 上限5,000万円
- ・ コンサルタント関連経費込み

ビジネス化支援型



新制度 ビジネス化実証事業

- 製品／サービスに対する顧客の受容性を確認した上で、現地パートナーを確保してビジネスモデルを策定し、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を実施
- より精緻化された事業計画を策定
- 期間：1年4か月程度

- ・ 上限2,000万円
- ・ コンサルティングサービス(8人月程度)



自社による
ビジネス・
事業化



JICA事業
との連携など

各メニューの対象となる法人

本支援事業は**日本国で施行されている法令に基づき登記されている法人**が対象となり、提案企業の法人区分によって応募できる支援メニューが異なります。なお、共同企業体として「ニーズ確認調査」若しくは「普及・実証・ビジネス化事業（中小企業支援型）」に応募する場合は、全ての構成企業が該当する法人区分を満たす必要があります。

法人区分/メニュー		ビジネス化支援型		調査委託型	
		ニーズ確認調査	ビジネス化 実証事業	普及・実証・ビジネス化事業	
				中小企業支援型	SDGsビジネス支援型
SU 含む 営利法人	中小企業/中堅企業	●	●	●	
	上記以外		●		●
非営利法人		●	●		●
中小企業団体		●	●	●	

中小企業 : 中小企業基本法 第2条第1項～4項のいずれかに該当する企業

中堅企業 : 業種問わず資本金額10億円未満の企業

非営利法人 : 社団法人、学校法人、医療法人、NGO、NPO等

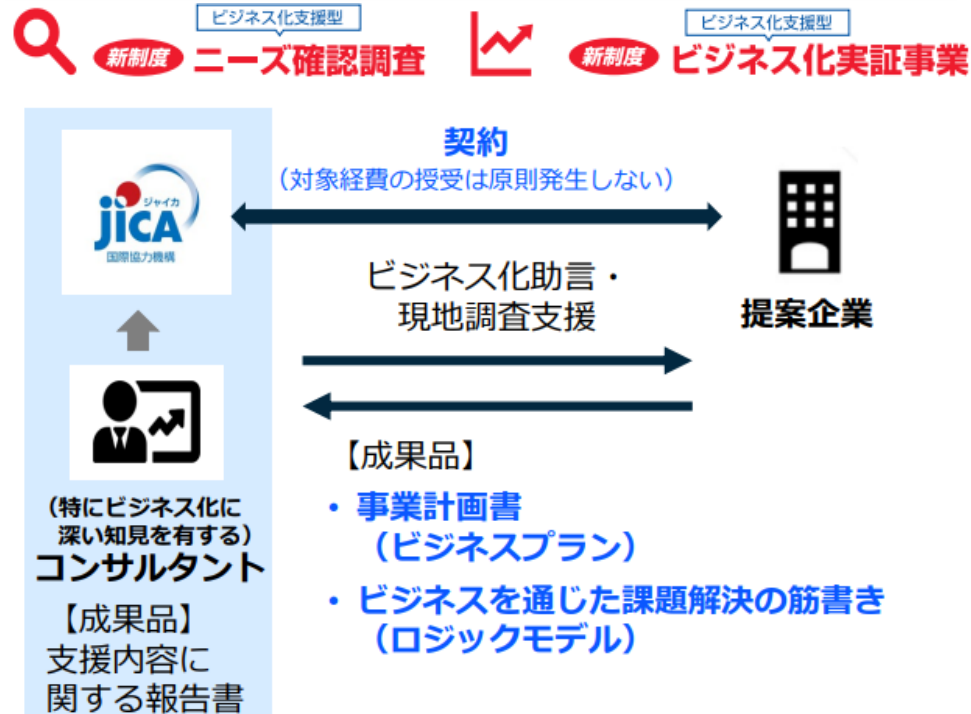
中小企業団体 : 事業協同組合、事業協同小組合、企業組合、協同組合、商工組合

SU : スタートアップ企業（設立15年以下、未上場、スタートアップ企業向け外部資金※が500万円以上）

※ベンチャーキャピタルからの投資実績、公的機関からのスタートアップにかかる助成金や委託事業等

支援メニューは、JICAがコンサルタントとともに、企業による事業化を支援する「**ビジネス化支援型**」とJICAから企業へ調査を直接委託する「**調査委託型**」に分かれます。

ビジネス化支援型



- ・ JICAがあらかじめ配置したコンサルタントによるビジネスアドバイザリ、経費支出支援（旅費、現地活動費等）を得ながら速やかに事業を開始し、事業計画を策定する。
- ・ コンサルタントは分野別に配置される。

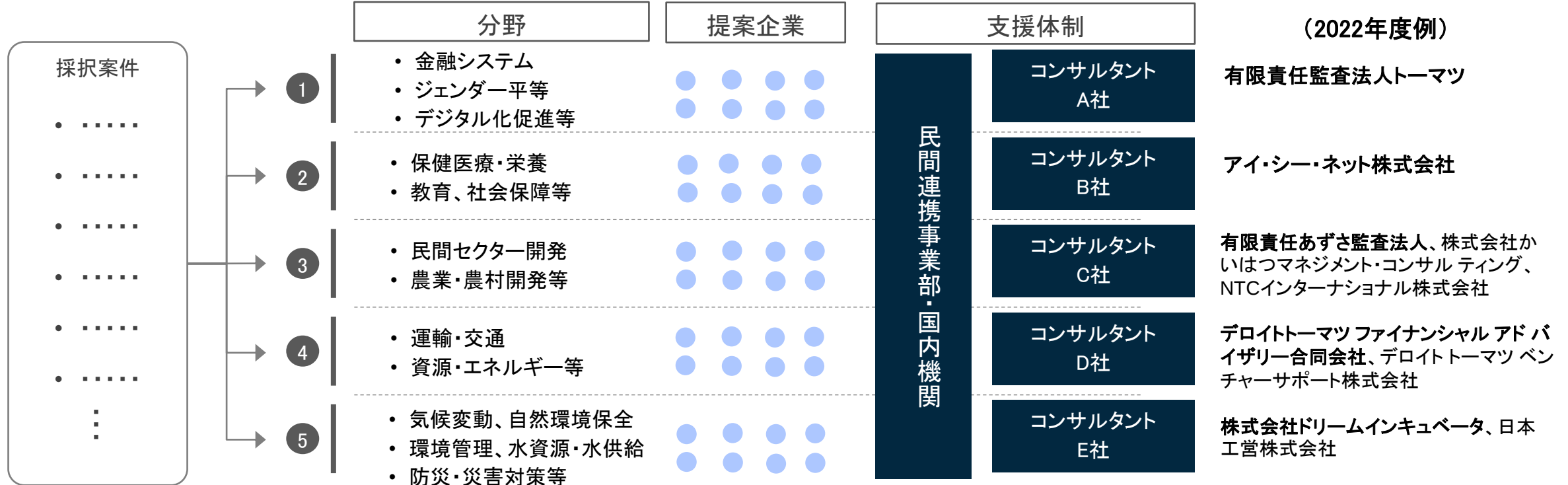
調査委託型



- ・ 必要に応じ実証用機材調達も事業費内で行う。当該機材は原則として契約業務実施後に事業対象国の公的機関に譲与される。
- ・ JICAとの委託契約のもと、必要に応じてコンサルタントを外部登用した上で、企業自身で調査計画の立案、調査報告書作成、精算報告書作成等の契約管理を行う。

ビジネス化支援型

企業の主体性を重視しつつ、JICAが予め配置したコンサルタント（JICAコンサルタント）によるビジネスアドバイザリや経費支出支援を得ながら速やかに事業を実施します。JICAコンサルタントは分野別（5分野）に配置されます。





ビジネス化支援型

新制度

ニーズ確認調査

ビジネス化支援型

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）、現地傭人費、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。
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



ビジネス化支援型

新制度

ビジネス化実証事業

ビジネス化支援型

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)、旅費(航空券、日当、宿泊)、現地傭人費、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。
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



調査委託型

普及・実証・ビジネス化事業

調査委託型

支援型	中小企業支援型	SDGsビジネス支援型
対象	中小企業、中堅企業、中小企業団体	大企業、非営利法人
経費	上限1億円(※例外アリ) ※例外 ●1.5億円: 大規模／高度な製品等を実証する場合 ●2億円: インフラ整備技術推進案件、地域産業集積海外展開推進案件	上限5,000万円
期間	1年～3年程度	
事業実施体制	JICAが採択企業と調査委託契約を結び、事業計画策定に必要な活動を支援(※補助金ではない点に留意)	
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	

【参考情報】支援メニュー選択の例①

JICAがコンサルタントとともに、企業による事業化を支援する「**ビジネス化支援型**」と、JICAから企業へ調査を直接委託する「**調査委託型**」の特徴を踏まえ支援メニューを選択してください。

ビジネス化支援型

ニーズ確認調査/ビジネス化実証事業

- 採択通知後、早期に調査に着手し、JICAと一緒に調査計画を立てたい

調査委託型

普及・実証・ビジネス化事業

- 調査計画及び実証計画を自社で固めた上で応募し、現地での普及に向けた実証活動を行いたい

契約管理及び精算報告を自社で行う必要があります。また、JICAから調査を受託する形で実施するため、採択通知後、契約まで数か月～1年程度要します。なお、機材を調達する場合は協議議事録の締結が必要となり、契約前までに準備が必要となります。

【参考情報】支援メニュー選択の例②

提案企業の海外ビジネス展開の検討状況に応じた支援メニューとなります。以下は応募前の検討状況と事業終了後の目指す姿を想定した支援メニューの選択例となります。

検討状況

具体的な進出先は決まっていないが、〇〇地域（例：アフリカ）でビジネスの展開の見込みがあるか確かめたい

検討状況

進出先における事業計画の素案があり踏み込んで現地適合性を確認し、事業計画を精緻化したい

検討状況

進出先における事業計画の素案があり進出先の政府関係機関と共に製品/技術・サービスの有用性を提案機材の実証を通して確認したい

ニーズ確認調査

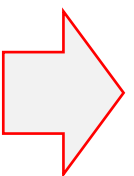
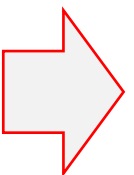
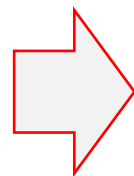
東南アジアやアフリカといった地域を選択して応募可能複数か国からコンサルタントと共に机上調査を通して調査国を選定し製品・サービスの市場ニーズを検証する

ビジネス化実証事業

採択後、コンサルタントと即座に調査計画を煮詰め、提案商材を用いた収益性の検討や、提供体制を含めた精緻な事業計画を策定する。

普及・実証・ビジネス化事業

相手国政府関係機関と協働し製品/技術・サービスの有用性の実証や普及活動を行い、精緻な事業計画を策定する。実証用機材として機材費を計上可能。



【参考情報】事前コンサルテーション

支援内容の詳細やビジネスの検討段階に応じた支援スキームの選択など、ご応募に向けた各種アドバイスが可能ですので、是非お申込みください。

(2023年度公示に応募予定の事前コンサルテーション実施は公示日前日(8月31日)まで)



- 事前コンサルテーションのお申込みは8月25日までとなりますので、余裕をもって申込ください。
- 最寄りのJICA機関までご相談ください。
- 公示内容についてのQ&Aは事前コンサルテーション締め切り以降も受け付けています。次ページを参照ください。

【参考情報】質問フォームの受付について

- 公示日以降に応募に関しお困りの点があれば、Q&Aのかたちでフォームにて質問頂けます（質問フォームは公示日掲載の2023年度募集要項に記載）。
- ただし、「企画書作成に係る助言」は質問フォームにて対応できませんのでご了承ください。また、回答には数日要しますので応募締め切りまで余裕をもってご連絡ください。

質問フォームで対応可能な内容	質問フォームで対応できない内容
• 応募フォームの記載に係る質問 • 費用積算にかかる質問 • 資格要件に係る質問	• 企画書作成にかかる助言

2. 募集予定内容

募集内容 & 公示・審査スケジュール(予定)

2022年度に引き続き、「ニーズ確認調査」、「ビジネス化実証事業」及び「普及・実証・ビジネス化事業(中小型 & SDGs型)」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。なお、従前の「事前登録」は廃止しました。応募締切日までに専用サイト(2023年度募集要項にてご案内)から応募ください。

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

資格要件（法人資格）

「法人としての資格要件」と「応募における要件」があります。法人としての資格要件は「日本国内に登記された法人」であることを前提として、以下（１）～（８）の条件を公示日の時点にてすべて満たす必要があります。応募後についても、これら要件の欠如・喪失は、採択解除・契約解除事由に該当する場合があります。各資格の詳細は公示日に掲載する2023年度募集要項をご確認ください。

法人資格	備考
(１)法人設立後1年以上であること	
(２)以下の3つの財務指標に該当しないこと ① 当期純利益が過去3期連続マイナス(当期純利益が直近の過去3期連続で赤字) ② 直近期(一期1年)の貸借対照表で債務超過 ③ 直近の年商の3年平均が2,000万円/3000万円未満	スタートアップ企業に該当する場合は、財務指標①及び③を満たしていなくても可。 設立3年未満の場合は設立以降の財務諸表にて判断
(３)外国会社等に該当しないこと	
(４)法人として破産や更生中、税金の未納がないこと	
(５)措置を受けていないこと	
(６)暴力団関係にないこと	
(７)JICAとの間に未履行債務がないこと	
(８)過去3年において採択取消・辞退等がないこと	コロナウイルス感染症による事由など、やむを得ないとJICAが認める場合はこの限りではありません

資格要件(提案要件)

以下(1)～(9)の何れかに該当する応募は一律不採択になります。応募後についても、これら要件の欠如・喪失や発覚した際は、採択解除・契約解除事由に該当する場合があります。

対象外となる応募	備考
(1)各スキームの対象と法人区分が合致していない応募	
(2)不備・虚偽応募	
(3)事業経費の見積(消費税込)が支援上限金額を超える応募	
(4)提案企業(共同企業体含む)に提案製品/サービス・技術・ノウハウの販売実績がない応募	「ニーズ確認調査」及び「ビジネス化実証事業」は、スタートアップ企業の提案に合致する場合、一部条件が緩和されます。
(5)本支援事業の複数応募	2022年度で設けたビジネス化実証事業と普及・実証・ビジネス化事業の併願は廃止となります。
(6)他機関との重複応募	
(7)「同様の内容」での4回目の応募	「普及・実証・ビジネス化事業」のみ
(8)雇用契約・業務委託契約の実態がない応募	
(9)環境社会に重大な影響を及ぼす応募	

3. 審査基準・企画書様式

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/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、国内外での販売実績があるか（※1）
2.ビジネスの概要（45点）	- 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	- 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はあるか。
3.企業としての体制・方針（20点）	- 経営戦略上の海外展開の位置づけ - 人員体制 - 財務基盤	- 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）	- 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。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。

※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
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	- 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)	- 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	- 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)	- 人々・環境・社会等への便益 - 多様性への配慮	- 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 - 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)	- 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)	- 経営戦略上の海外展開の位置づけ - 人員体制 - 財務基盤	- 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)	- 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。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。

評価のポイント		
1. 本JICA事業後の将来的なビジネスの概要(30点)		
1-1.	製品・技術・ノウハウ等の実績 ・国内外における製品・技術・ノウハウ等の販売実績はあるか	
1-2.	想定するビジネス展開計画の具体性及び実現可能性 ・ステークホルダーとの関わりや収益構造が具体的に検討される等、ビジネス実現性が期待されるビジネスモデルとなっているか ・原料調達・加工/製造、流通、販売、メンテナンスに至る一連のバリューチェーンの計画は具体的に検討されているか ・ビジネスの実施体制(現地での事業実施主体や現地パートナーとの連携等)が具体的に検討されているか ・持続的な採算の確保が見込めるか。特に、公共調達を目指す場合、対象国の導入予算の目途は立っているか ・将来的な規模や対象地域等の拡大や関連分野への展開等が期待できるか	
1-3.	ターゲット・市場環境の分析状況 ・ビジネスターゲットの設定は適当か ・ニーズの有無や市場規模は把握されているか ・競合、ビジネス環境、インフラ環境、生活・商習慣等を適切に踏まえた上で、事業展開を目指す製品・技術・ノウハウ等が検討されているか	
1-4.	各種リスクの分析状況 ・ビジネス化における主たる阻害要因/リスク(許認可取得等)が認識されており、その回避や軽減、対策について十分に検討されているか ・環境、社会面(ジェンダー、カースト、宗教、その他マイノリティ等社会的弱者)で地域社会に悪影響を与えないよう、十分に注意が払われているか	
1-5.	海外進出の動機・戦略、対象国・地域の選定理由 ・提案ビジネスの経営戦略上の位置づけやコアビジネスとの関連が明確か ・ビジネス展開に向けた、経営層の中長期的なコミットメントが期待できるか ・対象国・地域の選定理由が明確か	
2. ビジネス展開による対象国・地域への貢献(25点)		
2-1.	現状把握と課題分析の状況(中小企業支援型) ・対象国・地域が抱える課題について、必要な現状把握と課題分析が行われているか ・提案ビジネスは日本政府、対象国政府の政策・方針等と合致するか	SDGs達成への貢献可能性(SDGsビジネス支援型) ・提案ビジネスはSDGs達成に貢献するか。(SDGs達成への貢献がロジカルに示されているか。) ・SDGs達成に向けてインパクトのある貢献が期待できるか、貢献度を定量的に測ることが可能か。 ・一つの課題の解決へ向けた活動が、他の課題解決への波及につながるか。バリューチェーンにおける複数の波及効果が期待できるか。
2-2.	対象国・地域への貢献可能性 ・提案されている製品・技術等の活用は、対象国・地域の課題の解決に貢献できる蓋然性が高いか ・ビジネス展開の結果、途上国の課題解決に一定のインパクトを与えることが期待されるか	
2-3.	ODA事業との連携可能性 ・ODA事業(円借款、技協等)との連携可能性や相乗効果(開発効果の拡大)が期待できるか ・他のODA事業とのアプローチに齟齬がないか	

評価のポイント

3. 本JICA事業の実施計画・実施体制の妥当性(40点)(SDGsビジネス支援型は45点)

3-1.	制度利用の必要性 ・ビジネス展開に先立ち、本JICA事業を活用する必要性が明確か ・自社の海外ビジネス展開戦略における本提案の位置づけが明確に説明されているか
3-2.	本JICA事業の目標設定の妥当性 ・本JICA事業の目標が適切に設定されているか。本JICA事業で何が検証・達成されるのか。その結果がビジネス化の判断・準備にどのように活用されるのか
3-3.	本JICA事業の実施計画の妥当性 ・上記目標達成に向けて実施計画は適切に設定されているか。(ビジネス化に向けた検証事項・活動内容は適切か等) ・機材の規模・数量等が実証目的・必要性に対し、適切に計画されているか
3-4.	本JICA事業の実施体制の妥当性 ・業務従事者の要員計画・経験・専門性(業務内容)は適切か ・業務主任者は海外(特に途上国及び当該国での)類似業務の経験を有するか
3-5.	事前準備状況 ・事前に必要な準備を行っているか。特に、政府機関等による導入・公共調達を目指す場合、相手国実施機関と事前に協議議事録(M/M)に関する協議や調達方法等の調査が進んでいるか ・機材が導入される場合には、事業実施後のカウンターパートによる機材の継続的な運営が期待されるか、また、維持管理方法が具体的に計画されているか(カウンターパートとの協議状況を含む) ・事業実施に際してのリスク分析とその対応策が具体的に検討されているか
3-6.	計上経費の適切性 ・本JICA事業を行うに当たり必要な項目及び経費が適切に計上されており、効率的かつ経済的な積算となっているか ・機材や外部人材活用のための積算に妥当性はあるか
3-7.	提案法人の安定性 ・本JICA事業を実施するために必要となる財務基盤や人員体制を有するか

4. 地元経済・地域活性化への貢献(中小企業支援型のみ)(5点)

4-1.	現時点での地元経済への貢献 ・現時点で日本国内の地元経済・地域活性化に貢献しているか
4-2.	ビジネス展開により見込まれる地元経済・地域活性化への貢献 ・本事業の実施やその後のビジネス展開を通じ、日本国内の地元経済・地域活性化の促進が見込まれるか

以上2点については、以下の項目などを評価

・提案法人の雇用創出／新規事業開拓 ・提案法人が属する産業集積(産業クラスター等)の活性化 ・地方自治体や大学との連携強化等

企画書様式(案)を準備しましたので、応募検討に際し、ご活用ください。

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)
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、全法人を連記してください。	

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)
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、全法人を連記してください。	

A.製品・技術・サービスの概要

- ・提案する製品・技術・サービスの基本的情報、特徴
- ・独自性、比較優位性、革新性
- ・既存販売先顧客への課題解決実績
- ・販売実績、等

B.ビジネスの概要

- ・後述

C.体制・方針

- ・海外展開を進める理由
- ・海外展開に向けた実施体制（調査実施体制等）
- ・財務基盤、等

D.支援を必要とする理由・経費概算

- ・海外ビジネス展開において本JICA支援事業の必要性、期待する支援内容
- ・支援経費利用の考え方、金額内訳、等



A.製品・技術・サービスの概要



B.ビジネスの概要



C.体制・方針



D.支援を必要とする理由・経費概算

B.調査を希望する提案ビジネスの概要

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)←

例:←

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。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。←

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●●△△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○○導入により、課題解決につながると期待される。←

対象国を選定される際に提案法人が重視される条件等を伺う設問です。

開発途上国における課題について、以下のサイトで情報提供しておりますのでご活用ください。

[民間企業の製品・技術の活用が期待される開発途上国の課題 - 民間連携事業 \(jica.go.jp\)](#)

※本サイトで課題情報が掲載されていないことをもって、JICAの優先度が必ずしも劣後するものではありません。

具体的な顧客に係る情報提供を求めるものではなく、途上国でこういった顧客のニーズを想定されているのかの現時点のお考えを教えていただくための設問です。(A.6の既存顧客との対比も参考にご記載ください)

B.調査を希望する提案ビジネスの概要(続き)

(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:←

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。←

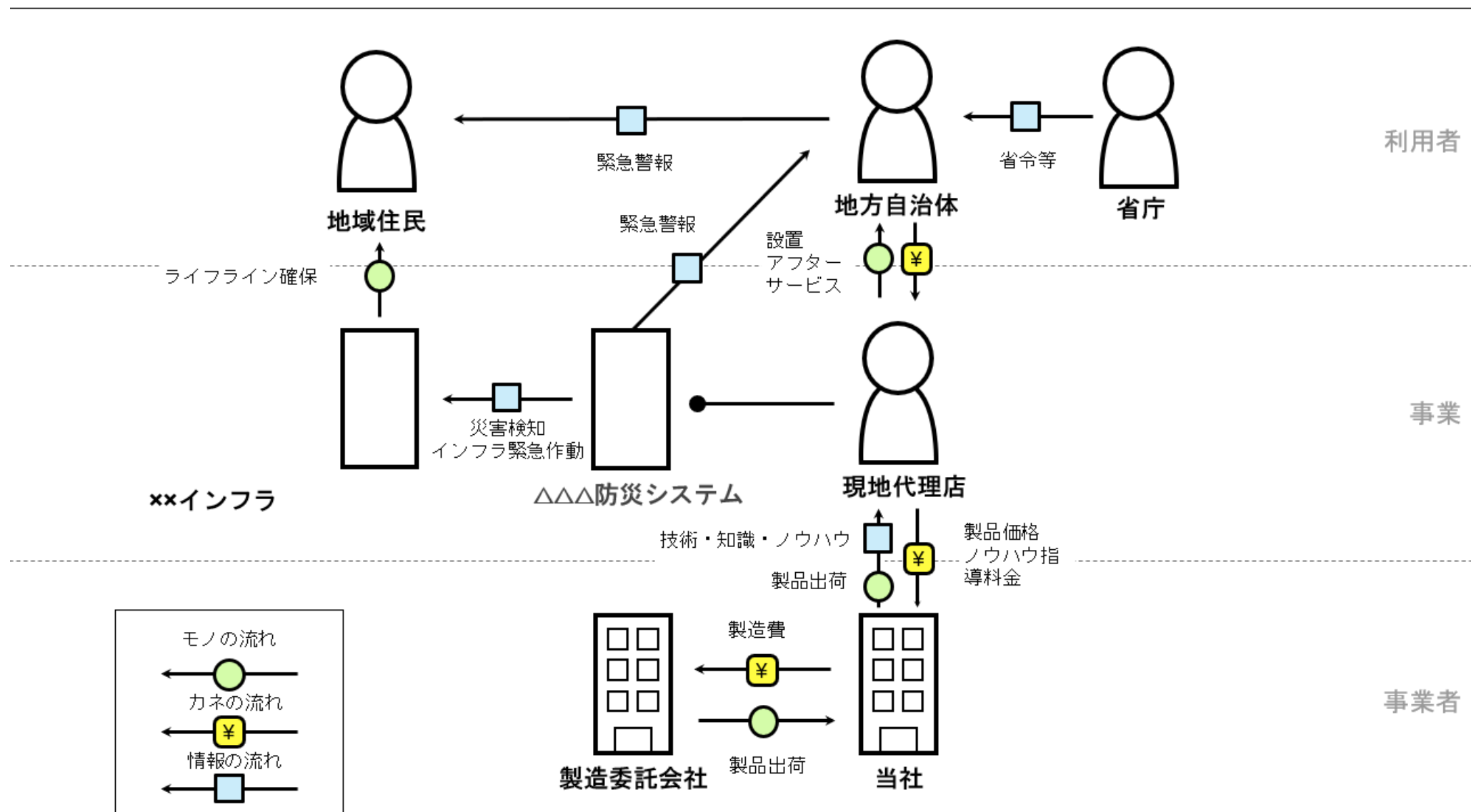
資金の流れは現地代理店と顧客間の取引方法は現地の商習慣に従って決定してもらう。当社と現地代理店間の取引は、出荷前に契約金額を電子送金にて決済する方法を想定している。←

こういったビジネスの形を想定されているのか応募段階でのお考えを記載ください。JICAはビジネスモデルの製品・サービスやお金の流れがわかりやすくなかった形でビジネスが考えられているかを確認します。

想定するビジネスモデルについて欠けている点があってもかまいませんが、その際は、調査過程でどう明らかにしていきたいのか、後段B.3.の設問にて重視したい調査内容についてお考えを記載ください。

B.調査を希望する提案ビジネスの概要(図表例1)

事業名：●●●地域△△△を活用した◇◇課題解決事業



B.調査を希望する提案ビジネスの概要(図表例2)

(ビジネスモデルキャンバス※を活用した例)

事業名: ●●●地域△△△を活用した◇◇課題解決事業

主要なパートナー (Key partners)	主要な活動 (Key activities)	価値提案 (Value Proposition)	顧客との関係 (Customer relationships)	顧客セグメント (Customer Segments)
- 製造委託会社 - 現地代理店 - 機材輸送業者 - 現地イベント企業 (セミナー支援)	- 自治体への営業 - システム設計 - 機材設計・発注・検品 - 現地代理店への技術指導	●●●技術により地震を即時且つ高い精度で感知し、自治体に伝達できる - 類似製品と比較して、耐久性・耐水性に優れ、また、コスト面(初期・ランニングとも)でも優位性がある	- 自治体防災担当者が自力で使えるための研修提供 - SNS・電話等で24時間サポート	- XX国の地方自治体 - 人口規模: 1~100万人 - 自然災害(地震)が多い地域 - 言語: 英語
コスト構造 (Cost structure) - 機材設計・製造費用 - 現地代理店への技術指導費用 - 機材輸送費 - 現地出張費用(営業・セミナー等)		収入内訳 (Revenue stream) - 機材販売代金 - 現地代理店からの技術指導フィー - メンテナンス支援費用		

※ビジネスモデルキャンバスはビジネスモデルを考える際のフレームワークの一つです。下記等をご参照ください。

[ビジネスモデルキャンバス | グロービス経営大学院 創造と変革のMBA \(globis.ac.jp\)](https://globis.ac.jp)

B.調査を希望する提案ビジネスの概要(続き)

- (4) 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を記載ください。(200 字以内)←

例:←

地方自治体への〇〇の取引にあたって、指定業者を経由して販売が必要な可能性がある。
指定業者に△△の取り扱いが無い場合、当社からデモ機を貸し出して必要な研修を行う。
知的財産リスクに対しては、商標の取得によってブランドを保護する。←

ご提案ビジネスを途上国で展開される上で、最も致命的になると思われるリスクについてのお考えを記載ください。応募段階でこういったリスクを重視されているのか、また調査やビジネス展開過程でどのようにその対策を取られる考えがあるかを伺うものです。

- 3. 上記2. を踏まえ、本調査にて何を重点的に調べ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)←

例:←

対象国での△△の活用状況が明確でなく、現地での需要がどれだけあるのかが明確でないことから、地方自治体の他、災害対応を行っている省庁へのヒアリング、また、最終受益者となる地域住民へのヒアリングを行う。〇〇の設置、点検にあたっては、対象国での法制度、規制の有無も重点的に確認する。←

また、顧客のニーズを確認した上で、公式には判明していない現地での商習慣や顧客の意思決定プロセス、意思決定者を明らかにする。指定代理店を通じた販売が必要な場合、指定代理店と面談し、協業の可能性についてヒアリングを通じて調査する。←

想定されるビジネスをより具体化していくために、何を明らかにすることをこの調査のゴールに据えられているのかのお考えを伺う設問です。

ニーズ確認調査終了時にビジネスプランを作成・提出いただくこととなりますが、そこで想定される以下目次建てを選択しつつその理由を記載いただくことでもかまいません。

(ビジネスプランの目次建て案)

- ・ 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

B.調査を希望する提案ビジネスの概要(続き)

4. ご提案のビジネスに一番関係の深い SDGs ゴールを記載ください。

※17 のゴールからの選択式を想定

※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、以下 5. でも記載ください。

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について記載ください。(300 字以内)

例:

(1)地域住民

〇〇により□□の被害が軽減されることで、地域住民の生活の安全が確保できる。

特に高齢者や女性、子どもなどの迅速な避難行動をとりにくい弱者がその恩恵を多く受けることとなる。

(2)現地代理店

〇〇だけでなく、設置及びメンテナンス業務を担うことで、機械販売時の利益だけでなく、設備稼働サービスに関する利益を継続的に得ることができる。今回提案するビジネスにより現地で継続的な雇用を生み、当該国の発展に寄与できる。

ご提案ビジネスが軌道に乗った結果、現地の人々や社会、環境にどのような望ましい変化を見込まれているかについて、ご応募時点での想定で結構ですので記載をお願いします。(JICAのみならず現地政府等関係者は、提案法人のビジネスが途上国の社会課題解決にどのようなメリットがあるのかに関心があります。その観点からお考えを伺うものです)。

4. 応募参考情報

大項目	小項目	内容
応募プロセス	事前登録	事前登録を廃止しました。応募締切日までに専用WEBフォームより応募してください
応募プロセス	事前コンサルテーション	事前コンサルテーションの申込期限を設定。期限は8月25日(金)となりますので、余裕をもって申込してください。事前コンサルテーション実施は公示日の前日までとなります。
応募プロセス	Q&A	公示後であっても応募に関しお困りの点があれば、質問フォームにて質問頂けます(回答には数日要しますので応募締切までに余裕をもってご連絡ください)。
資格要件	応募要件	法人資格と提案要件に分けて整理。法人資格を満たしたうえで、提案要件に抵触しない内容で応募してください。
資格要件	スタートアップ	設立15年以下、未上場、スタートアップ企業向け外部資金※が500万円以上 ※ベンチャーキャピタルからの投資実績、公的機関からのスタートアップにかかる助成金や委託事業等
応募スキーム	併願	「ビジネス化実証事業」と「普及・実証・ビジネス化事業」の併願は廃止します。
応募書類	企画書	「ニーズ確認調査」及び「ビジネス化実証事業」の企画書をWordに変更し記入内容を変更。ニーズ確認調査は対象国未定でも応募が可能です。未定の場合は、東南アジア、南アジア等の地域を選択ください。

応募参考情報(オンライン研修)

「中小企業・SDGs ビジネス支援事業」のご応募を検討されている企業様に、**開発途上国におけるビジネスへのご理解の促進**や**本事業の具体的な活用意義や方法について体感**いただくことを目的に、オンライン研修を実施します。詳細は後日ウェブサイトでご案内します。多くの皆さまのご参加をお待ちしています。

開催日 : 2023年7月(後日決定)
開催形式 : オンライン開催(Teams)、講義及び個人ワーク
プログラム : 3種類(入門編、基礎編、実践編)の中からお関心のある研修にご参加ください(複数受講可)
備考 : 本研修は有限責任監査法人トーマツに委託して実施いたします

項目	概要		
研修名	Day①入門 開発途上国でのビジネス展開の 魅力と可能性	Day②基礎 中小企業・SDGsビジネス支援事業の 特徴と活用方法	Day③実践 開発途上国でのビジネスの事業計画立案と 中小企業・SDGビジネス支援事業応募時の 企画書の書き方
対象 企業像	・ 開発課題解決に資する製品/技術/ サービスをお持ちで、開発途上国でのビ ジネス展開を志向する企業様	・ 開発課題解決に資する製品/技術/サー ビスをお持ちで、中小企業・SDGsビジネ ス支援事業（以下、本事業）の活用 方法を知りたいとお考えの企業様	・ 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
講義内容 (予定)	・ 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成功 事例と体験談 ・ 15:50～17:20 : 開発課題と自社製品のマッチング	・ 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 : 本事業の特徴と提供価値 ・ 15:50～17:20 : 本事業の活用事例と体験談	・ 13:00～14:30 : 開発課題に即した事業戦略 ・ 14:40～17:10 企画書の書き方と審査ポイント

- このような企業様にお勧めです！**
- ・ 開発途上国でのビジネス展開を
検討し始めた方
 - ・ 本事業の活用方法のイメージが
湧かない方
 - ・ 本事業に初めてのご応募を検討
されている方
 - ・ 企画書の書き方に悩んでいる方



※プログラム内容は一部変更の可能性があります。

応募参考情報（各種セミナー）

各種イベントは後述のメルマガでもご案内しますので是非ご登録ください。

● 海外展開セミナー



- 開発途上国のビジネスニーズ発信セミナー（2023年6月～8月頃に複数回予定）
- 採択企業による事例紹介
- JICA制度紹介
- JICA海外事務所から現地課題紹介
- 個別相談会 等

● 現地ツアー



- 海外展開を検討中の企業とJICAが現地を視察・情報収集
- 相手国政府機関・自治体、現地企業、現地進出した日本企業、企業支援機関、JICA現地事務所等を訪問

● ビジネス交流会

JICA事業を通じて育成した開発途上国企業経営者との交流会

（例）

● 日本式経営を実践するラオス及びキルギス企業経営者とのビジネス交流会

2023年1月16日

1. ラオス企業経営者とのビジネス交流会

「日本式経営を学びたい、日本企業と取引を始めたい」と考えるラオスの経営者を対象として、ラオス日本センターでは約6か月間の連続講座である経営塾を開講しています。今般、経営塾に参加する優良ラオス企業経営者・幹部19社23名（参加企業は下記の関連リンクをご覧ください）が来日します。この機に「日本式経営を実践するラオス企業経営者とのビジネス交流会」を開催します。

日ラオス企業間のビジネス創出や継続的連携に向けたきっかけづくりを目的とし、参加企業との交流機会を設けるほか、知られざるラオスのビジネス環境（タイ・ベトナムに隣接する好立地、豊富な若年労働層、低廉な人件費）についてもご案内いたします。どなたでもぜひご参加ください。

■日 時：2023年1月31日（火）14:30～17:30

応募参考情報（情報発信）

● 企業共創プラットフォーム

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。

➤ 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

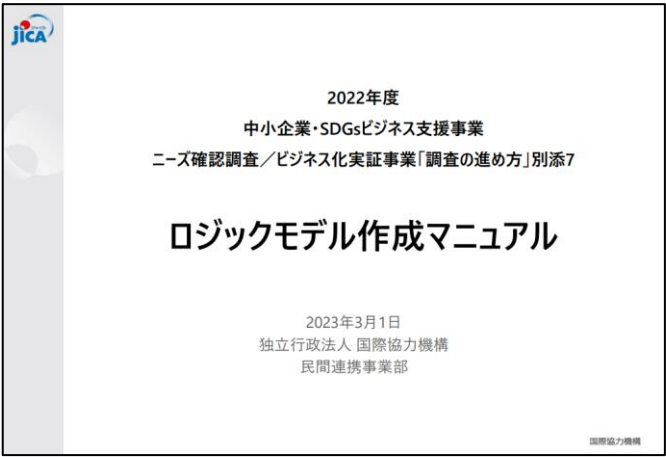
JICA中小企業・SDGsビジネス支援事業の関連情報、企業の取り組み事例、国内外のビジネス関連セミナー情報などをお届けします。

[facebookページはこちら >>>](#)

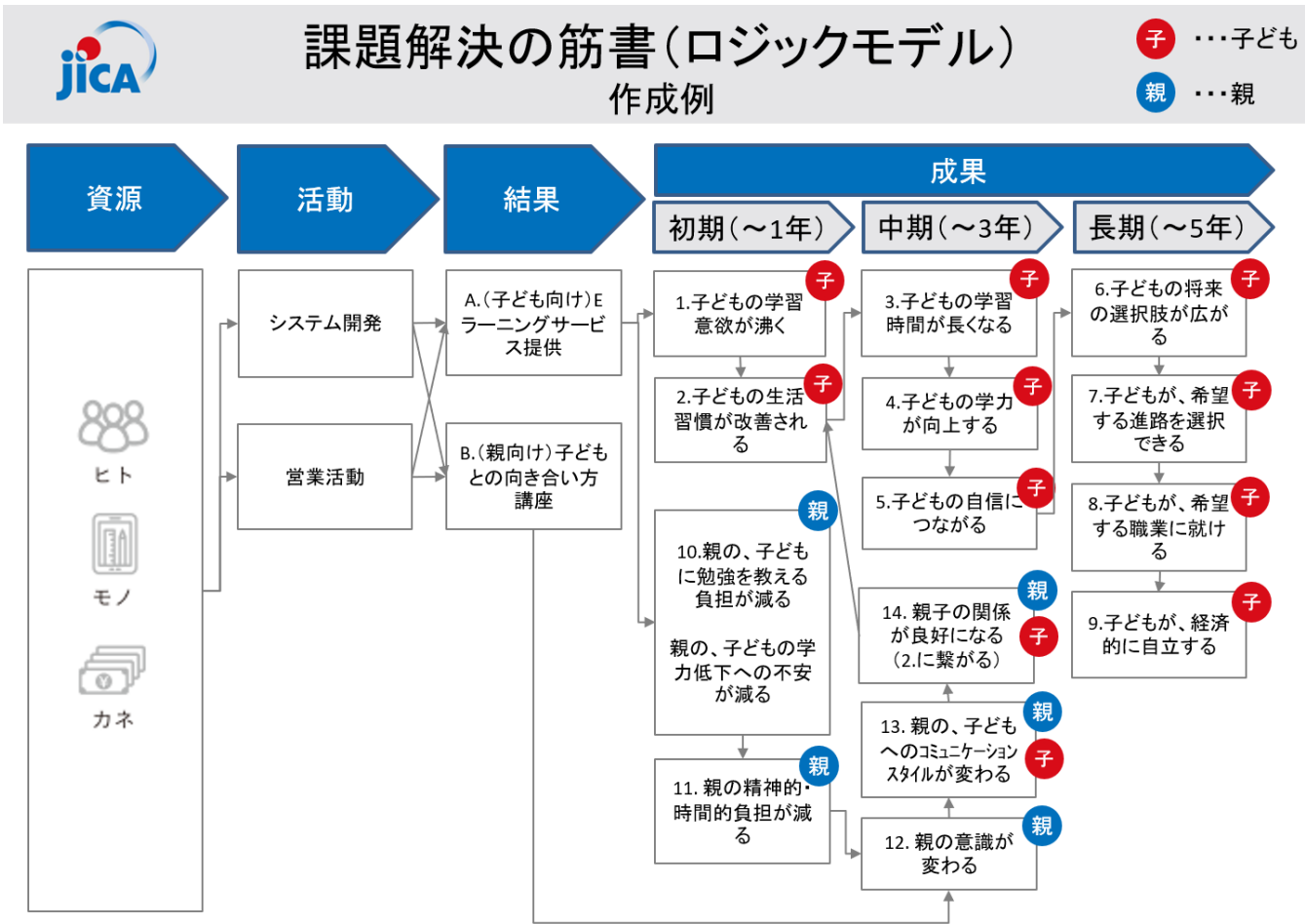


ビジネスを通じた課題解決の筋書き(ロジックモデル)について

- ・ビジネス展開国における関係者の理解を得、また、ビジネスを通じて期待される社会課題解決のプロセスを可視化する観点で、新制度(ビジネス化支援型)では、JICA及びJICAコンサルタントが支援を行いつつ、採択企業にロジックモデルの作成をいただきます。
- ・マニュアルや事例は下記リンクをご参照ください。



2-1-7 [ロジックモデル作成マニュアル \(jica.go.jp\)](https://jica.go.jp)



※すららネット社インパクトマネジメントレポートのロジックモデルを参考事例として一部簡素化して作成。 [Suralanet_ImpactManagementReport \(siif.or.jp\)](https://siif.or.jp)

アンケートへのご協力をお願いします

ご清聴ありがとうございました。

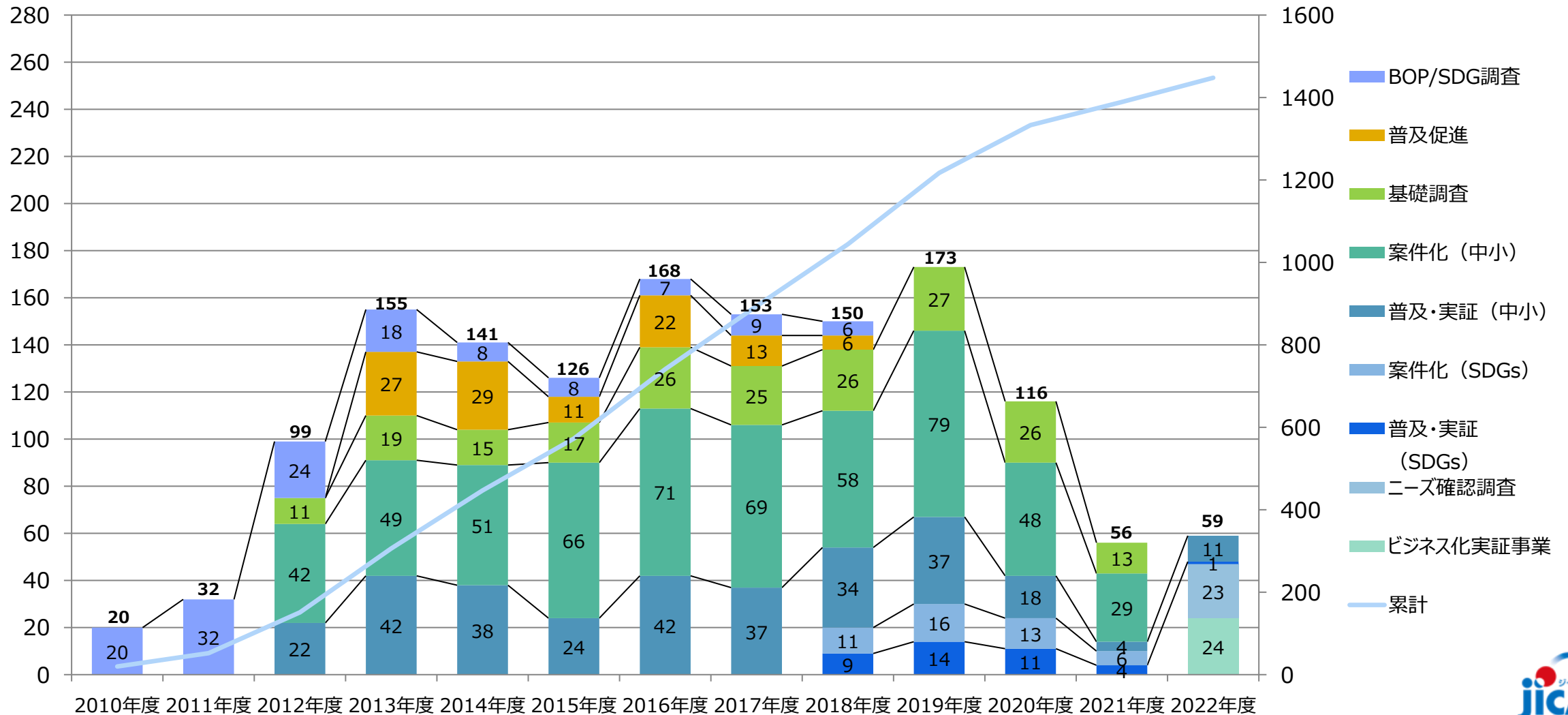
事前コンサルテーションや各種セミナーのご案内可否についてフォームにてご回答をお願いします。



参考情報

採択実績(2022年度まで)

- ・ 累積採択数：1,448件（2010年度のBOP調査からカウント）
- ・ うち中小企業への支援は1,117件



地域金融機関との業務連携・協力に関する覚書締結実績(計57件)

八十二銀行（長野県）	沖縄振興開発金融公庫（沖縄県）	宮崎銀行（宮崎県）
滋賀銀行（滋賀県）	七十七銀行（宮城県）	しずおか焼津信用金庫（静岡県）
四国銀行（高知県）	十六銀行（岐阜県）	山陰合同銀行（島根県）
尼崎信用金庫（兵庫県）	中京銀行（愛知県）	筑波銀行（茨城県）
京都中央信用金庫（京都府）	大分銀行（大分県）	栃木銀行（栃木県）
京都信用金庫（京都府）	北國銀行（石川県）	山口フィナンシャルグループ（山口県）
岩手銀行（岩手県）	静岡銀行（静岡県）	福井銀行（福井県）
名古屋銀行（愛知県）	青森銀行（青森県）	沖縄銀行（沖縄県）
岐阜信用金庫（岐阜県）	千葉銀行（千葉県）	足利銀行（栃木県）
常陽銀行（茨城県）	帯広信用金庫（北海道）	足利小山信用金庫（栃木県）
南都銀行（奈良県）	山形銀行（山形県）	浜松磐田信用金庫（静岡県）
第四北陸銀行（新潟県）	荘内銀行（山形県）	北陸銀行（富山県）
群馬銀行（群馬県）	北都銀行（秋田県）	第一勧業信用組合（東京都）
東和銀行（群馬県）	秋田銀行（秋田県）	愛知銀行（愛知県）
愛媛銀行（愛媛県）	山梨中央銀行（山梨県）	東京きらぼしフィナンシャルグループ、 きらぼし銀行（東京都）
伊予銀行（愛媛県）	清水銀行（静岡県）	中国銀行（岡山県）
百十四銀行（香川県）	阿波銀行（徳島県）	肥後銀行（熊本県）
三十三銀行（三重県）	東邦銀行（福島県）	横浜銀行（神奈川県）
鳥取銀行（鳥取県）	福岡ひびき信用金庫（福岡県）	はくさん信金（石川県）

2023年3月時点（順不同）

