

2021年度アンケート調査結果の 分析報告書

中小企業・SDGsビジネス支援事業に係る事後モニタリング調査
(2022年3月)

目次

アンケート調査概要	3	5. 開発課題解決への貢献	29
アンケート調査対象	4	開発効果の発現状況と今後の見込み－経済面	30
調査対象事業・有効回答の内訳	5	開発効果の発現状況と今後の見込み－社会面	32
調査対象事業・有効回答の内訳－経営財務数値別	6	開発効果の発現状況と今後の見込み－環境面	33
調査対象事業・有効回答の内訳－事業の特徴別	7	開発効果の発現状況－事業終了経過年別	34
1. 主な分析結果の概要	9	開発効果の発現状況－地域別、国別	35
まとめ－海外ビジネス展開のビジネス化の状況	10	開発効果の発現状況－顧客セグメント別、分野別	36
まとめ－開発効果の発現状況	13	ODA事業との連携・活用	37
まとめ－地域経済・国内波及効果の発現状況	14	6. 日本の地域経済への貢献	38
2. 海外ビジネス展開の現状	15	自社が実感している変化	39
対象国における海外ビジネス展開の継続状況	16	日本国内・地域経済への貢献	40
新たな取引先・顧客の確保／現地法人・支店や駐在事務所の開設／ 現地生産・サービス提供の開始	17	日本国内・地域経済への貢献－取引先増加／雇用創出	41
3. 海外ビジネス展開における現状分析	18	7. 中小企業・SDGsビジネス支援事業に対する取り組み状況	42
対象国における海外ビジネス展開の継続状況－JICA事業終了経過年別	19	応募前の公的支援活用経験の有無とその種類	43
対象国における海外ビジネス展開の継続状況－規模別、資本金額別、 経常利益別	20	応募前の海外展開の準備検討の有無、海外展開の形態	44
対象国における海外ビジネス展開の継続状況－進出目的別、代表者の特徴別	21	資金調達状況、JICA事業による資金調達への影響	45
対象国における海外ビジネス展開の継続状況－進出地域別、主要10か国別	22	外部人材活用の有無／最も主要な外部人材	46
対象国における海外ビジネス展開の継続状況－顧客セグメント別、分野別、 スキーム別	23	外部人材担当業務の満足度	47
対象国における海外ビジネス展開の継続状況－進出形態別、ODA連携有無別	24	外部人材に期待する業務	48
4. 海外ビジネス展開の要因と回避策	25	8. 中小企業・SDGsビジネス支援事業に対する意見・要望	49
海外ビジネス展開を継続できている理由と要因	26	JICA事業を活用することの利点の有無	50
海外ビジネス展開を断念した理由と要因	27	制度面・手続き面の改善点	51
海外ビジネス展開を断念した理由・要因の回避策	28		

アンケート調査概要



調査目的

独立行政法人国際協力機構（以下、「JICA」）が2010年度より開始した中小企業・SDGsビジネス支援事業（以下、「JICA事業」）は2021年度には12年目を迎える。同事業への応募件数は公示ごとに増加傾向にあり、これまでに約850案件が終了している（2021年3月31日時点）。

本調査では、本事業が今後さらに海外展開を目指す企業に資するものとするために、アンケート調査を行い、本事業を受託した企業等の案件終了後のビジネス展開における状況、開発途上国の問題解決への貢献、日本の地域経済への貢献における実態を把握するとともに、本事業に対する満足度や改善点を聴取する。



調査方法

- 2021年度アンケート調査実施機関は、2022年1月7日（金）～2022年2月7日（月）である。
- アンケート調査票は電子メールにエクセル調査票を添付して送付した。
- 回答率は事業ベースで71%、案件ベースで71%となり、472事業（540案件）中337事業（382案件）の回答を得た。
- 調査は特段断りがない場合は、JICA事業ベースで集計した（詳しくは次頁で説明）。

調査 スケジュール

アンケート実施期間：2022年1月7日（金）～2022年2月7日（月）
分析期間：2022年2月8日（火）～2022年3月10日（木）

調査対象

2021年3月以前に中小企業・SDGsビジネス支援事業を終了した企業
※共同企業体の場合は代表法人を対象とした。
※各案件に外部人材等として参加しているコンサルタント企業及び個人は対象外とした。
※調査対象は原則として案件終了後1年目から5年目、8年目、10年目の全事業とした。ただし、本調査では事業単位で集計しているため、同一事業内に6年目、7年目、9年目の案件がある場合も調査の対象に含めている。
※同一事業において、調査実施時点で、JICA事業実施中の案件がある場合は、対象外とした。

対象 案件数

対象案件数 540件

【スキーム（案件）別内訳】

・基礎調査	77件
・案件化調査	231件
・普及・実証・ビジネス化事業	119件
・普及促進事業	59件
・協力準備調査（BOPビジネス連携促進）	54件

アンケート調査対象

調査対象事業

本アンケートでは、対象国における「JICA事業」ごとに質問をしている。そのため、同一の、又は類似した製品・サービスにおいて同一国を対象とするJICAスキーム（案件）を複数実施していた場合、それらのスキーム（案件）をまとめて一つのJICA事業とした。同一企業が実施したスキーム（案件）の対象国が異なる場合、それぞれを別事業として考え、事業ごとにアンケートを実施した。

この結果、本調査で有効回答事業となった337事業（詳細は次頁参照）のうち、1社で1事業を行った社が280事業、1社で2事業を行った社が57事業であった。

概念図の説明

「事業」単位の概念図は以下の通りである。

事業Aの通り、同一対象国で実施された（旧称）中小企業海外展開支援事業の「基礎調査」、「案件化調査」、「普及・実証事業」は同じ一つの事業として考えた。事業B、事業Cについては、対象国が異なるため別事業として集計した。

事業D及びEのように、同一の（旧称）中小企業海外展開支援事業であっても対象国が異なる場合においては、別事業として集計した。



調査対象事業・有効回答の内訳

アンケート調査対象事業数と有効回答事業数

		調査対象事業数 (件)	有効回答事業数 (件)	事業分野	有効回答 (件)
1スキーム (案件)	基礎調査のみ	71	51	農林水産	82
	案件化調査のみ	171	118	保健医療・福祉	47
	普及・実証・ビジネス化事業のみ	56	40	環境・エネルギー	41
	普及促進事業のみ	57	40	防災・災害対策	39
	協力準備調査（BOPビジネス連携促進）のみ	49	31	水の浄化・水処理	34
	小計	404	280	廃棄物処理	33
2スキーム (案件)	基礎調査及び案件化調査	1	1	職業訓練・産業育成・民間セクター開発	19
	基礎調査及び普及・実証・ビジネス化事業	5	5	運輸・交通	14
	案件化調査及び普及・実証・ビジネス化事業	56	47	教育	13
	協力準備調査（BOPビジネス連携促進）及び案件化調査	3	1	その他	15
	協力準備調査（BOPビジネス連携促進）及び普及・実証・ビジネス化事業	2	2	合計	337
	普及促進を2つ	1	1		
	小計	68	57		
合計		472事業 (540案件)	337事業 (382案件※)		

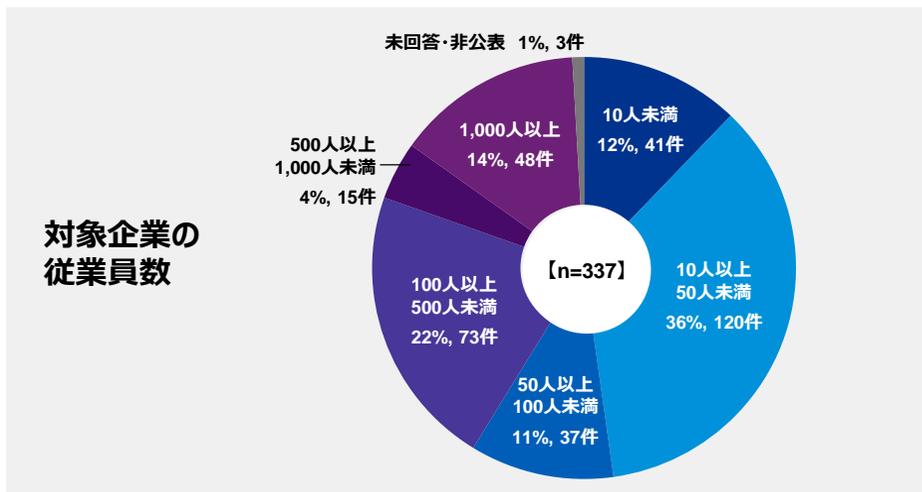
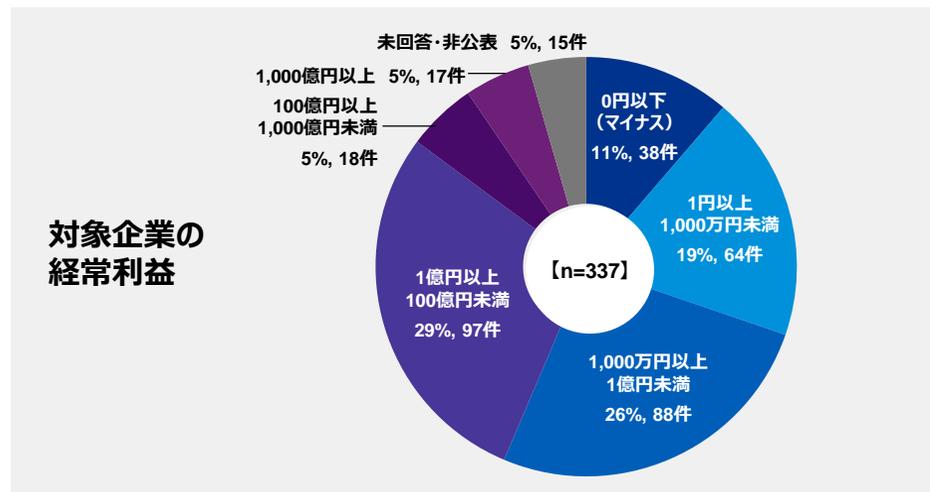
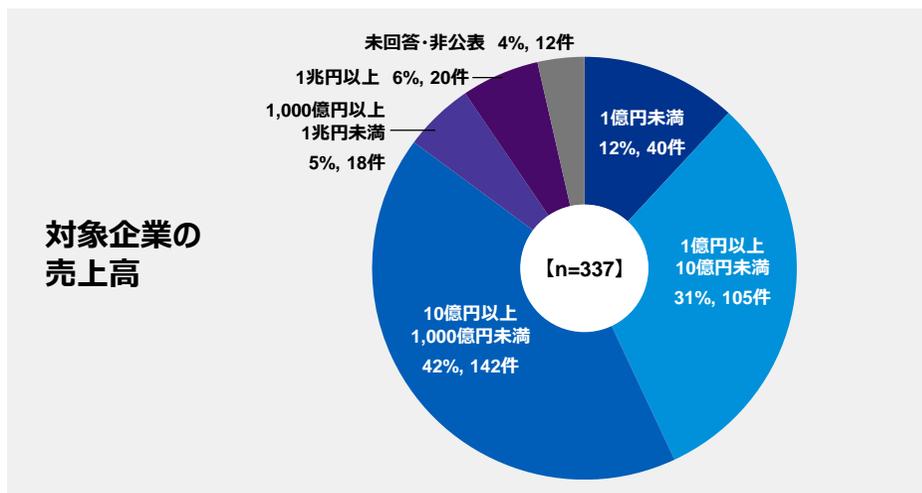
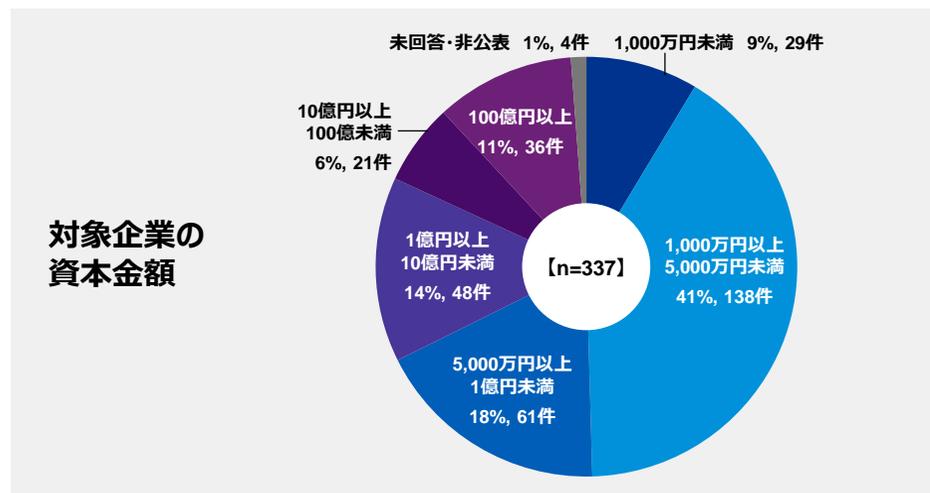
※1事業あたり2スキーム（案件）であった57事業のうち、12事業に関していずれかのスキーム（案件）の回答が得られていない。この場合、本報告書では回答の得られていなかったスキーム（案件）は未回答とせず、調査対象外としている。

※なお、次項以降に掲載のグラフの構成比の合計値は、小数点第一位以下四捨五入のため、必ずしも100%とならない。

対象国 ※有効回答337事業の各事業が対象とした国の延べ数（複数国で実施している案件が2事業存在する為合計が340か国となる。1つはミャンマー、タイ、ラオスで実施した事業。もう一つの事業はパラオ、ミクロネシアで実施した事業）

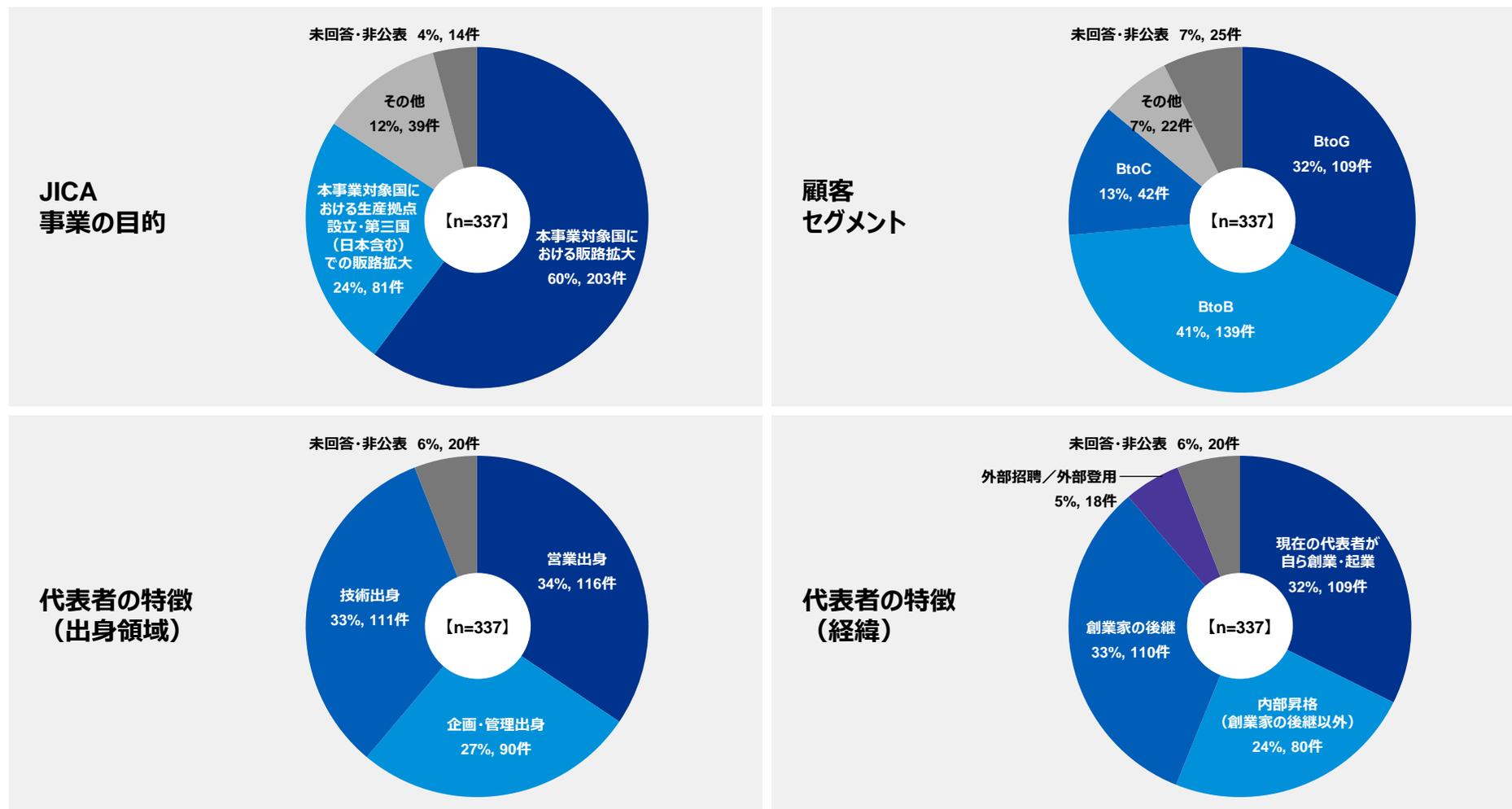
インドネシア	46	ラオス	11	モロッコ	4	エチオピア	3	キルギス	2	各1か国 アルゼンチン、イラン、ウズベキスタン、エジプト、エルサルバドル、カメルーン、キリバス、コートジボワール、ジョージア、スーダン、タジキスタン、チュニジア、ミクロネシア、パラグアイ、フィジー、ホンジュラス、マダガスカル、マラウイ、東ティモール	
ベトナム	44	マレーシア	10	トルコ	4	モルディブ	2	ペルー	2		
ミャンマー	28	バングラデシュ	10	ルワンダ	4	ザンビア	2	パプアニューギニア	2		
インド	22	メキシコ	8	タンザニア	4	ガーナ	2	パラオ	2		
タイ	21	ケニア	8	南アフリカ	3	セネガル	2				
フィリピン	17	ブラジル	6	モザンビーク	3	ボリビア	2				
カンボジア	14	モンゴル	6	ウガンダ	3	ブルキナファソ	2				
スリランカ	13	ネパール	4	ブータン	3	中国	2				
									合計		340

調査対象事業・有効回答の内訳 — 経営財務数値別



※ここでのn値（母数）は、前頁の「有効回答事業数」である。従って、ある企業が同一事業内で複数案件（スキーム）を実施した場合は、1件とカウントしている。一方、同一企業で複数事業を行っている場合は複数件としてカウントしている。

調査対象事業・有効回答の内訳 – 事業の特徴別



※ここでのn値（母数）は、前頁の「有効回答事業数」である。従って、ある企業が同一事業内で複数案件（スキーム）を実施した場合は、1件とカウントしている。一方、同一企業で複数事業を行っている場合は複数件としてカウントしている。



アンケート調査結果分析



1. 主な分析結果の概要

まとめ — 海外ビジネス展開のビジネス化の状況

対象国における 海外ビジネス展開の 継続状況

- 事業継続中と回答した事業のうち、約7割の事業がビジネス展開を継続と回答した（p.16参照）。
- 事業継続中と回答した事業のうち売上を実現した事業については、35%の事業が売上1億円未満と回答した（p.16参照）。

事業終了 経過年別

- 利益実現、売上実現ともにJICA事業終了後5・6年目までは増加傾向でその後は横ばいとなる傾向があった（p.19参照）。
- 断念・撤退の割合はJICA事業終了後7年目までは横ばいであるが、8年目以降に大幅に増加した（p.19参照）。

資本金額別、 経常利益別

- 経常利益が1,000億円未満の企業では、経常利益が大きい企業ほどJICA事業における売上と利益の実現割合が高くなる傾向があった（p.20参照）。
- 資本金額と売上及び利益の実現割合との間には明確な相関関係は見られなかった（p.20参照）。

まとめ — 海外ビジネス展開のビジネス化の状況

進出目的別、 代表者の 特徴別

- 進出目的別では、販路拡大を目的として海外進出した事業の売上実現の割合（32%）は、生産拠点開拓を目的として海外進出した企業の売上実現の割合（25%）よりも高かった。一方で利益実現の割合については、生産拠点開拓を目的として進出した事業（15%）の方が販路拡大を目的として海外進出した企業（12%）より高かった（p.21参照）。
- 代表者になった経緯別に事業継続中の割合を確認したところ、内部昇格では74%、創業家の後継ぎでは73%と、現在の代表者が自ら創業・起業（63%）や外部招聘／外部登用（56%）よりも高かった。また、創業家の後継ぎである場合は、売上実現の割合が38%、利益実現の割合が17%と、他の選択肢に比べて高かった（p.21参照）。

進出地域別、 主要10か国別

- アフリカや大洋州では他の地域と比較して断念・撤退する割合が大きかった。売上実現・利益実現については、中央アジア、中南米、南アジア地域は全体合計と比較した際に、高い値となっていた（p.22参照）。
- 国別にみると、ミャンマー、インド、フィリピン、カンボジア、スリランカ、バングラデシュは売上実現の割合が高いという傾向があった。中でも、スリランカは利益実現の割合が23%と最も高かった（p.22参照）。

まとめ — 海外ビジネス展開のビジネス化の状況

<p>顧客 セグメント別、 分野別、 スキーム別</p>	<ul style="list-style-type: none">● 顧客セグメント別では、売上実現に関してはB to Bビジネスの割合が38%と最も高く、利益実現に関してはB to Cビジネスの割合が19%と最も高かった（p.23参照）。● 分野別の売上実現の割合は、教育では62%、職業訓練・産業育成・民間セクター開発では47%と他分野と比較して高く、廃棄物処理については15%と他分野と比べて低かった（p.23参照）。● スキーム別では、普及・実証・ビジネス化事業の事業継続中の割合が82%、売上実現の割合が49%であった一方、案件化調査における継続中の割合は57%、売上実現の割合は18%と最も低かった。（p.23参照）。
<p>進出形態別、 ODA連携有無 別</p>	<ul style="list-style-type: none">● 進出形態別では、単独で進出した場合の事業継続中の割合が74%と最も高いことが分かった（p.24参照）。● 海外展開経験がある企業の方が経験がない企業に比べて事業継続中、売上実現、利益実現の割合が高かった（p.24参照）。● ODA連携に関しては、連携ありの方が連携無しに比べて売上実現、利益実現の割合とも約10%高かった（p.24参照）。
<p>海外ビジネス展開の 継続・断念理由と 断念の回避策</p>	<ul style="list-style-type: none">● 製品・技術・サービスの現地適合、顧客へのアピール、現地におけるビジネスパートナーの確保が特に継続理由として重要な点であることが分かった（p.26参照）。● コスト・価格の現地適合、経営戦略、人材不足が主要な断念理由だと分かった（p.27参照）。

まとめ — 開発効果の発現状況

開発効果の発現状況と今後の見込み

経済面	<ul style="list-style-type: none"> ● 全体では人材育成（技術移転）と現地雇用の創出を実現済み、実現する計画/見込みとした事業がいずれも約8割と多く、大企業・中小企業ともに同じ傾向であった（p.30～31参照）。 ● 現地雇用の創出を実現済みの企業のうち、日本で研修制度を利用した人材の現地雇用を実現したのは19%で、最多でも5名であった。他方、技術移転のトレーニング提供者数については多数存在することが分かった（p.30～31参照）。
社会面	<ul style="list-style-type: none"> ● ビジネス展開を継続中の事業のうち、現地関係者の意識向上をあげたのは計画/見込みも含めると73%と最も多かった。反対に、政策・法律の制定は50%、社会的弱者（女性・貧困層等）の活性化は49%と少なかった（p.32参照）。
環境面	<ul style="list-style-type: none"> ● ビジネス展開を継続中の事業のうち、環境負荷の軽減と資源利用の効率化をあげたのは計画/見込みも含めると、ともに4割程度であった（p.33参照）。

開発効果の発現状況

事業終了 経過年別	<ul style="list-style-type: none"> ● ビジネス展開を継続中の事業のうち、開発効果を実現済みと回答した事業の割合は、事業終了後経過年数による若干の増減はあるものの、概ね2～4割程度とほとんど横ばいであった（p.34参照）。
地域別、国別	<ul style="list-style-type: none"> ● 南アジアとアフリカにおいて実現済みと回答した事業の割合は70%以上と高く、中南米では4割弱であった（p.35参照）。
顧客 セグメント別、 分野別	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客セグメント別に見ると、B to Cにおいて実現済みと回答した事業の割合は約7割と高かった（p.36参照）。 ● 教育（9割）、職業訓練・産業育成・民間セクター開発（約7割）、保健医療・福祉（約7割）において実現済みと回答した事業の割合が高く、一方で運輸・交通では約3割であった（p.36参照）。

まとめ — 地域経済・国内波及効果の発現状況

<p>ODA事業との 連携・活用</p>	<ul style="list-style-type: none">● 普及・実証・ビジネス化事業への連携を実現済み/実施中とした事業の割合は約3割だった（p.37参照）。● 他のODA事業への連携を実現済み/実施中とした事業の割合は、いずれのODA事業においても1割未満だった（p.37参照）。
<p>自社が 実感している変化</p>	<ul style="list-style-type: none">● 全体として、自社人材の育成・成長や知名度向上、信用力増加をあげた企業が多かった。知名度向上、信用力増加、人材の技術力向上、入社希望者の増加については、大企業よりも中小企業により強く当てはまることがわかった（p.39参照）。● 入社希望数の増加についてあげた企業は他の項目と比べて少なかった（p.39参照）。
<p>日本国内・ 地域経済への貢献</p>	<ul style="list-style-type: none">● 取引先企業の売上増加、取引先増加、新たなパートナーとの連携を実現済みとする事業の割合は、いずれも約3割で他の選択肢と比べて高かった（p.40参照）。● 外国人労働者人材の雇用については、2年以上かかるが実現させる計画／見込みとする事業の割合は、約2割あり、他の項目と比べて多かった（p.40参照）。



2. 海外ビジネス展開の現状

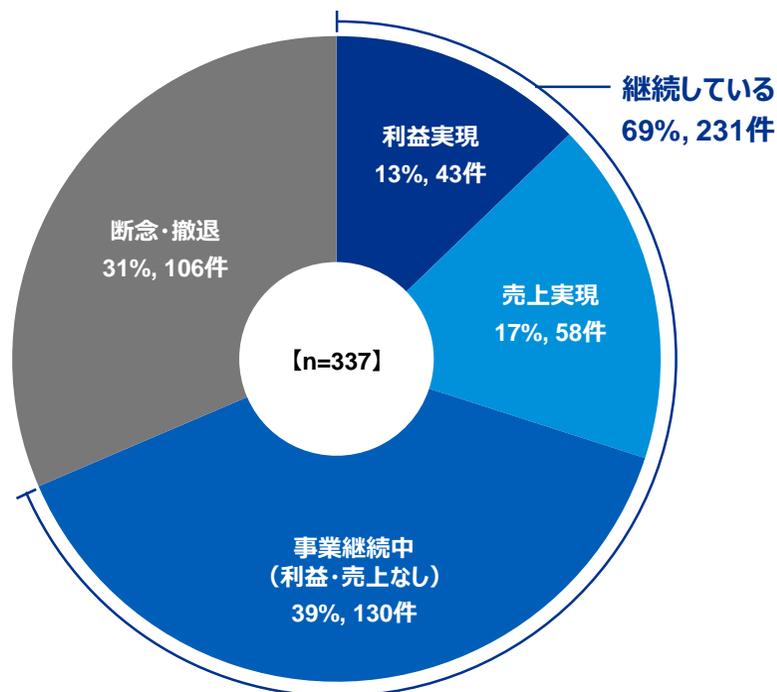
2. 海外ビジネス展開の現状

対象国における海外ビジネス展開の継続状況

- 事業継続中と回答した事業のうち、約7割の企業がビジネス展開を継続と回答した。
- 事業継続中と回答した事業のうち売上を実現した事業については、多くの事業が売上1億円未満と回答した。

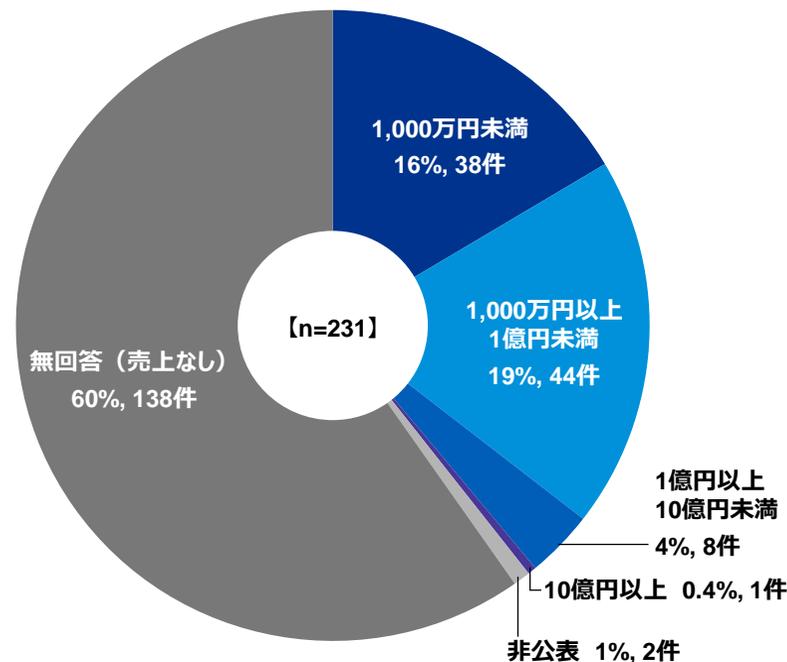
Q 対象国でのビジネス展開（取り組み中も含む）を継続していますか？

事業対象国でのビジネス展開の継続状況



Q 対象国において、JICA事業に関連した海外ビジネス展開に係る現在の売上（これまでの累計）をお教えてください。

事業対象国での売上の計上 ※ビジネス展開の継続状況で「継続している」と回答した事業数



2. 海外ビジネス展開の現状

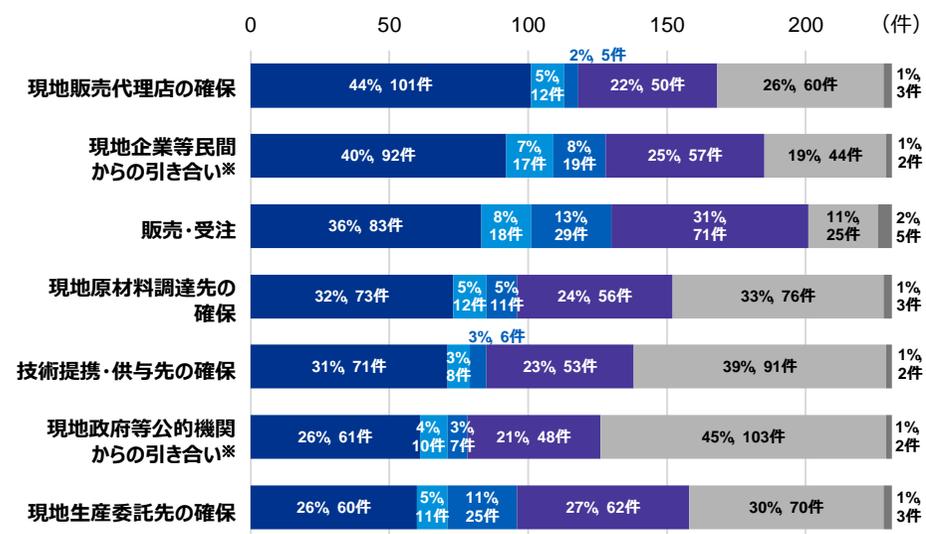
新たな取引先・顧客の確保／現地法人・支店や駐在事務所の開設／ 現地生産・サービス提供の開始

- ・新たな取引先・顧客の確保については、民間からの引き合い・実現済みは公的機関からの引き合い・実現済みよりも多かった。
- ・現地法人・現地支店や駐在員事務所の開設については、現地法人の開設・実施済みが他の選択肢よりも多かった
- ・現地生産・現地でのサービス提供の開始については、サービス提供・実現済みが現地生産・実現済みよりも多かった。

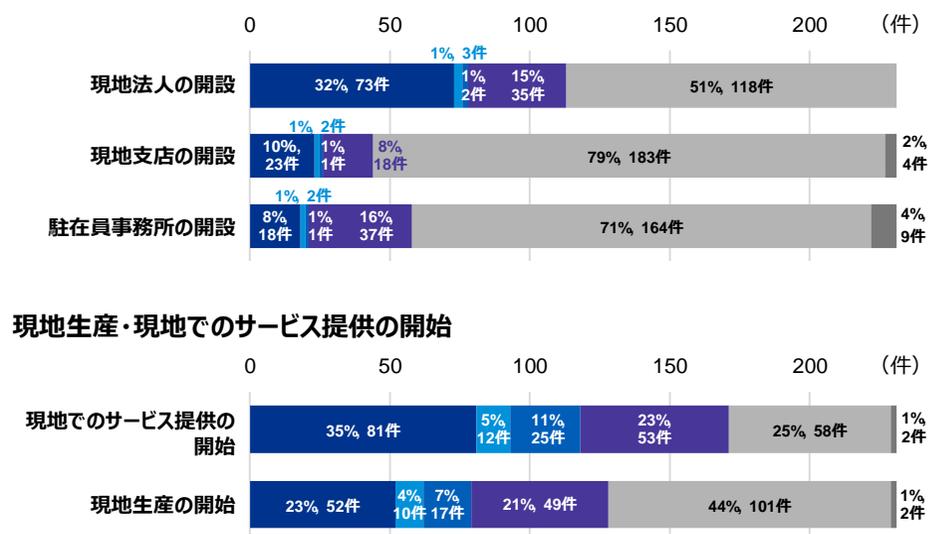
Q JICA事業に関連した貴社のビジネス展開は、以下のどのような段階にありますか？まだ実現に至っていない場合は、その計画／見込みをご教示ください。

ビジネス展開を継続している事業を母数に集計【n=231】

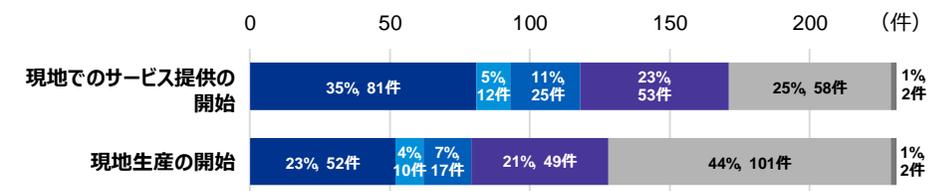
新たな取引先・顧客の確保



現地法人・現地支店や駐在員事務所の開設



現地生産・現地でのサービス提供の開始



■ 実現済み ■ 1年以内に実現する計画／見込み ■ 2年以内に実現する計画／見込み ■ 2年以上かかるが実現させる計画／見込み ■ 実現の可能性なし／該当しない ■ 無回答

※引き合い：注文売買・貸借条件の照会。また、その注文・取引



3. 海外ビジネス展開における現状分析

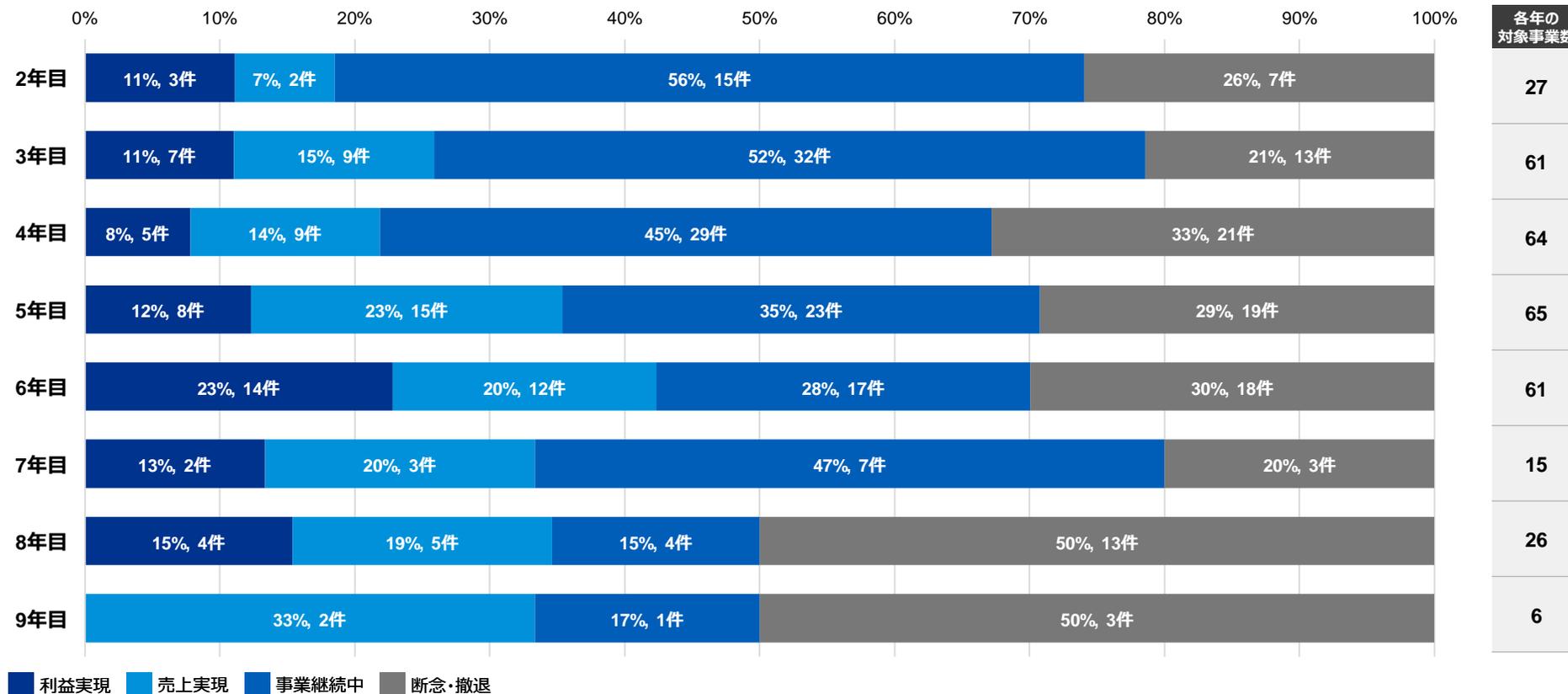
3. 海外ビジネス展開における現状分析

対象国における海外ビジネス展開の継続状況 – JICA事業終了経過年別

- 利益実現、売上実現ともにJICA事業終了後5・6年目までは増加傾向でその後は横ばいとなる傾向があった。
- 断念・撤退の割合はJICA事業終了後7年目までは横ばいであるが、8年目以降に大幅に増加した。

JICA事業終了経過年別の海外ビジネス展開の継続状況【n=325】

※JICA事業終了経過年が不明な事業が12事業存在する（うち、1事業が売上実現、2事業が事業継続中、9事業が断念・撤退であった）。



3. 海外ビジネス展開における現状分析

対象国における海外ビジネス展開の継続状況 — 規模別、資本金額別、経常利益別

- 経常利益が1,000億円未満の企業では、経常利益が大きい企業ほど売上と利益の実現割合が高くなる傾向があった。
- 資本金額では、そのような関係性は見られなかった。

本調査で有効回答となった事業を母数に集計【n=337】

規模別

	全体 (件)	事業 継続中	事業継続中		断念・ 撤退
			売上 実現	利益 実現	
大企業	N=60	80%	28%	12%	20%
中小企業	N=277	66%	30%	13%	34%
合計	N=337	69%	30%	13%	31%

資本金額別

	全体 (件)	事業 継続中	事業継続中		断念・ 撤退
			売上 実現	利益 実現	
1,000万円未満	N=29	76%	28%	7%	24%
1,000万円以上 5,000万円未満	N=138	65%	33%	16%	35%
5,000万円以上 1億円未満	N=61	64%	30%	11%	36%
1億円以上 10億円未満	N=48	71%	23%	6%	29%
10億円以上 100億円未満	N=21	67%	38%	10%	33%
100億円以上	N=36	81%	25%	17%	19%
未回答・非公表	N=4	75%	50%	25%	25%
合計	N=337	69%	30%	13%	31%

経常利益別

	全体 (件)	事業 継続中	事業継続中		断念・ 撤退
			売上 実現	利益 実現	
0円未満 (マイナス)	N=38	68%	21%	5%	32%
1円以上 1,000万円未満	N=64	70%	27%	13%	30%
1,000万円以上 1億円未満	N=88	57%	27%	13%	43%
1億円以上 100億円未満	N=97	71%	33%	10%	29%
100億円以上 1,000億円未満	N=18	83%	44%	22%	17%
1,000億円以上	N=17	76%	24%	18%	24%
未回答・非公表	N=15	87%	53%	33%	13%
合計	N=337	69%	30%	13%	31%

3. 海外ビジネス展開における現状分析

対象国における海外ビジネス展開の継続状況 – 進出目的別、代表者の特徴別

- 販路拡大を目的として海外進出した企業は、生産拠点開拓を目的として海外進出した企業よりも売上実現の割合が高かった。一方で生産拠点開拓を目的として進出した企業の方が利益実現の割合が高かった。また、進出目的別の事業継続中と断念・撤退の割合には差異がなかった。
- 代表者の特徴では、内部昇格や創業家の後継ぎである場合、事業継続中となる割合が高かった。創業家の後継ぎである場合は、売上及び利益の実現の割合が高かった。
- 代表者の出身領域（営業、企画・管理、技術）による事業継続、売上実現、利益実現において大きな差はなかった。

本調査で有効回答となった事業を母数に集計【n=337】

進出目的別

	全体 (件)	事業 継続中	事業継続中		断念・ 撤退
			売上 実現	利益 実現	
本事業対象国における販路拡大	N=203	68%	32%	12%	32%
本事業対象国における生産拠点 設立・第三国 (日本含む) での販路拡大	N=81	68%	25%	15%	32%
その他	N=39	72%	38%	18%	28%
未回答・非公表	N=14	64%	14%	0%	36%
合計	N=337	69%	30%	13%	31%

代表者の特徴別

	全体 (件)	事業 継続中	事業継続中		断念・ 撤退
			売上 実現	利益 実現	
現在の代表者が 自ら創業・起業	N=109	63%	28%	14%	37%
内部昇格 (創業家の後継以外)	N=80	74%	25%	10%	26%
創業家の後継	N=110	73%	38%	17%	27%
外部招聘/ 外部登用	N=18	56%	17%	0%	44%
未回答・非公表	N=20	65%	25%	5%	35%
合計	N=337	69%	30%	13%	31%

代表者の出身領域別

	全体 (件)	事業 継続中	事業継続中		断念・ 撤退
			売上 実現	利益 実現	
営業出身	N=116	66%	28%	12%	34%
企画・管理出身	N=90	76%	33%	14%	24%
技術出身	N=111	67%	32%	14%	33%
未回答・非公表	N=20	60%	20%	5%	40%
合計	N=337	69%	30%	13%	31%

3. 海外ビジネス展開における現状分析

対象国における海外ビジネス展開の継続状況 – 進出地域別、主要10か国別

- アフリカや大洋州では他の地域と比較して断念・撤退する割合が大きかった。
- 売上実現・利益実現については、中央アジア、中南米、南アジア地域は全体合計と比較した際に、高い値となっていた。
- 国別にみると、ミャンマー、インド、フィリピン、カンボジア、スリランカ、バングラデシュは売上実現の割合が高いという傾向があった。中でも、スリランカ、バングラデシュは利益実現の割合が高かった。

本調査で有効回答となった事業を母数に集計【n=337】

進出地域別

	全体 (件)	事業 継続中	事業中		断念・ 撤退
			売上 実現	利益 実現	
アフリカ	N=47	55%	26%	13%	45%
大洋州	N=6	33%	17%	0%	67%
中央アジア	N=5	60%	40%	40%	40%
中東	N=5	80%	0%	0%	20%
中南米	N=22	73%	32%	18%	27%
東アジア	N=8	75%	25%	13%	25%
東南アジア	N=197	72%	29%	11%	28%
南アジア	N=47	68%	43%	17%	32%
合計	N=337	69%	30%	13%	31%

国別

	全体 (件)	事業 継続中	事業中		断念・ 撤退
			売上 実現	利益 実現	
インドネシア	N=46	72%	28%	9%	28%
ベトナム	N=44	75%	27%	18%	25%
ミャンマー	N=28	71%	36%	14%	29%
インド	N=22	86%	41%	14%	14%
タイ	N=20	80%	20%	10%	20%
フィリピン	N=17	71%	41%	6%	29%
カンボジア	N=14	64%	36%	7%	36%
スリランカ	N=13	69%	38%	23%	31%
ラオス	N=10	60%	30%	10%	40%
マレーシア	N=10	70%	30%	10%	30%
バングラデシュ	N=10	50%	40%	20%	50%
その他	N=103	60%	25%	13%	40%
合計	N=337	69%	30%	13%	31%

3. 海外ビジネス展開における現状分析

対象国における海外ビジネス展開の継続状況 – 顧客セグメント別、分野別、スキーム別

- 顧客セグメント別では、売上実現に関してはB to Bビジネスの割合が最も高く、利益実現に関してはB to Cビジネスの割合が最も高かった。
- 分野別では、売上及び利益を実現している分野と実現していない分野があった。例えば、教育、職業訓練・産業育成・民間セクター開発については売上実現の割合が特に高かった。逆に、廃棄物処理については売上実現の割合が低かった。さらに、廃棄物処理については事業継続中の割合が著しく低いという傾向があった。
- スキーム別では、普及・実証・ビジネス化事業の事業継続中の割合が82%、売上実現の割合が49%であった一方、案件化調査における継続中の割合は57%、売上実現の割合は18%と最も低かった。

本調査で有効回答となった事業を母数に集計【n=337】

顧客セグメント別

	全体 (件)	事業 継続中	売上・利益		断念・ 撤退
			売上 実現	利益 実現	
B to G	N=109	63%	22%	9%	37%
B to B	N=139	73%	38%	15%	27%
B to C	N=42	69%	31%	19%	31%
その他	N=22	73%	18%	9%	27%
未回答・非公表	N=25	64%	28%	8%	36%
合計	N=337	69%	30%	13%	31%

分野別

	全体 (件)	事業 継続中	売上・利益		断念・ 撤退
			売上 実現	利益 実現	
運輸・交通	N=14	93%	21%	0%	7%
環境・エネルギー	N=41	63%	24%	15%	37%
教育	N=13	77%	62%	15%	23%
職業訓練・産業育成・ 民間セクター開発	N=19	74%	47%	5%	26%
水の浄化・水処理	N=34	76%	32%	6%	24%
農林水産	N=82	71%	29%	18%	29%
廃棄物処理	N=33	52%	15%	15%	48%
保健医療・福祉	N=47	72%	34%	15%	28%
防災・災害対策	N=39	62%	31%	10%	38%
その他	N=15	60%	20%	7%	40%
合計	N=337	69%	30%	13%	31%

スキーム別

	全体 (件)	事業 継続中	売上・利益		断念・ 撤退
			売上 実現	利益 実現	
基礎調査	N=51	63%	27%	12%	37%
案件化調査	N=120	57%	18%	8%	43%
普及・実証・ ビジネス化事業	N=94	82%	49%	19%	18%
普及促進事業	N=41	83%	24%	15%	17%
BOP	N=31	65%	32%	13%	35%
合計	N=337	69%	30%	13%	31%

3. 海外ビジネス展開における現状分析

対象国における海外ビジネス展開の継続状況 – 進出形態別、ODA連携有無別

- 進出形態別では、単独で進出した場合の事業継続中の割合が最も高いことが分かった。他方、件数の少なさに留意する必要があるものの、売上実現に関しては対象国以外の第3国の企業と協業して進出した場合の割合が最も高かった。
- 海外展開経験に関しては、経験がある企業の方が事業継続中、売上実現、利益実現の割合が高かった。
- ODA連携に関しては、連携ありの方が連携無しに比べて約10%、売上実現、利益実現の割合が高かった。

本調査で有効回答となった事業を母数に集計【n=337】

進出形態別

	全体 (件)	事業 継続中	売上 実現		断念・ 撤退
			売上 実現	利益 実現	
1. 単独で進出	N=216	74%	35%	15%	26%
2. 本邦企業と 協業して進出 (ただし、外部人材を除く)	N=85	58%	20%	9%	42%
3. 対象国以外の第3国 の企業と協業して進出 (ただし、対象国の 現地提携企業を除く)	N=7	71%	43%	14%	29%
2と3の両方に該当	N=7	86%	43%	29%	14%
未回答・非公表	N=22	50%	9%	0%	50%
合計	N=337	69%	30%	13%	31%

応札以前の海外展開経験の有無別

	全体 (件)	事業 継続中	売上 実現		断念・ 撤退
			売上 実現	利益 実現	
経験あり	N=182	71%	34%	16%	29%
経験なし	N=136	66%	27%	10%	34%
未回答・非公表	N=19	63%	16%	0%	37%
合計	N=337	69%	30%	13%	31%

事業対象国でのビジネス展開の継続状況【n=231】

※ビジネス展開の継続状況で「継続している」と回答した事業数

ODA連携有無別（普及・実証・ビジネス化事業含まず）

	全体（件）	売上 実現	
		売上 実現	利益 実現
連携あり	N=37	51%	27%
連携なし	N=176	43%	17%
未回答・非公表	N=18	33%	17%
合計	N=231	44%	19%

「連携あり」は、下記の設問で普及・実証・ビジネス化事業を含まない他のODA事業との連携について「実現済み」「実施中」と回答した事業。「連携なし」は、「検討中」、「検討したが断念した」、「検討していない」と回答した事業を指す。「未回答・非公表」は、未回答であった事業を指す。

Q. JICA事業を実施したことによって、何らかの政府開発援助（ODA）事業との連携やODA事業での活用につながりましたか？あるいは、今後つなげていく計画はありますか？



4. 海外ビジネス展開の要因と回避策

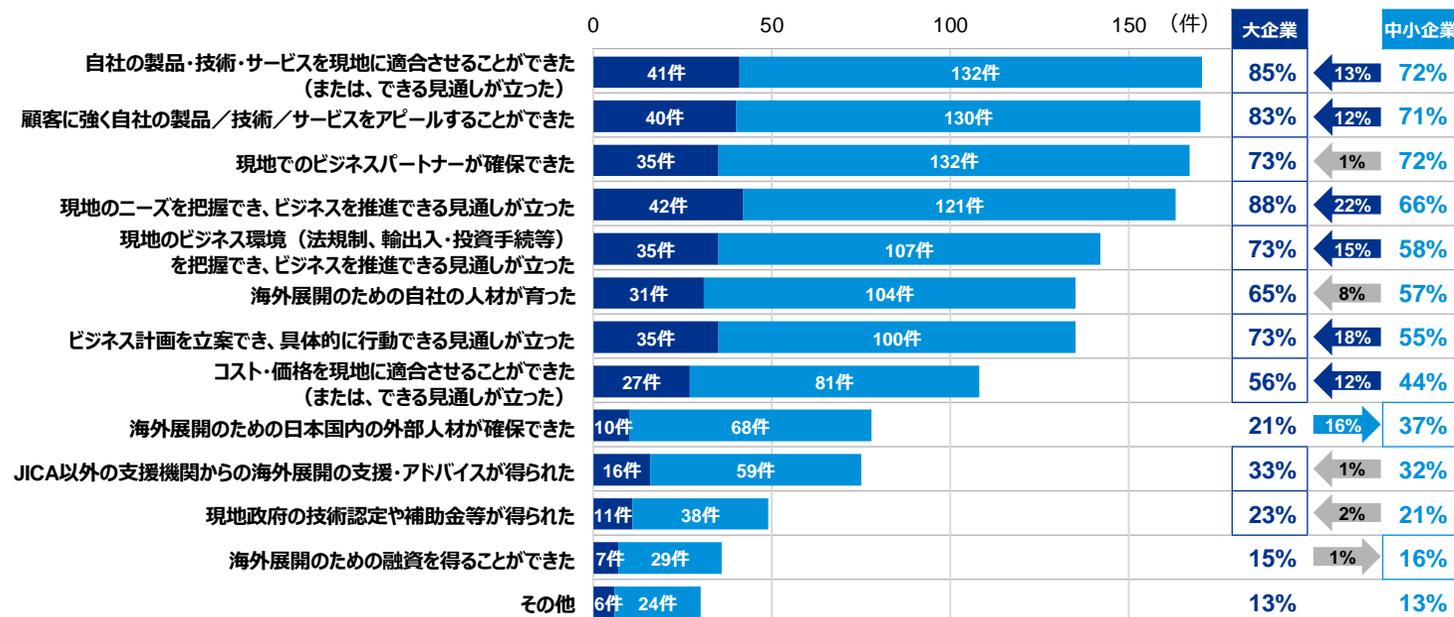
4. 海外ビジネス展開の要因と回避策

海外ビジネス展開を継続できている理由と要因

- 各項目の中でも、製品・技術・サービスの現地適合、顧客へのアピール、現地におけるビジネスパートナーの確保が特に継続理由として重要な点であることが分かった。
- ほとんど全ての項目において大企業の選択割合が高かった。しかし、海外展開のための日本国内の外部人材確保については、中小企業の選択割合が大企業よりも高かった。

継続できている理由や要因として、当てはまるものすべてを選択してください（複数回答可）。

事業対象国でのビジネス展開の継続状況【n=231】 ※ビジネス展開の継続状況で「継続している」と回答した事業数



■ 大企業 ■ 中小企業

※左右の%は、企業規模別に当該項目に「該当する」と回答した企業の割合。中央の%は、大企業と中小企業の割合の差と大小の関係。

その他の回答の内容

- 継続しているが、COVID-19の影響で中断 6件
 - 現地政府機関とのパイプができ、継続中 3件
 - 他の公的機関の事業を実施中 2件
- 等

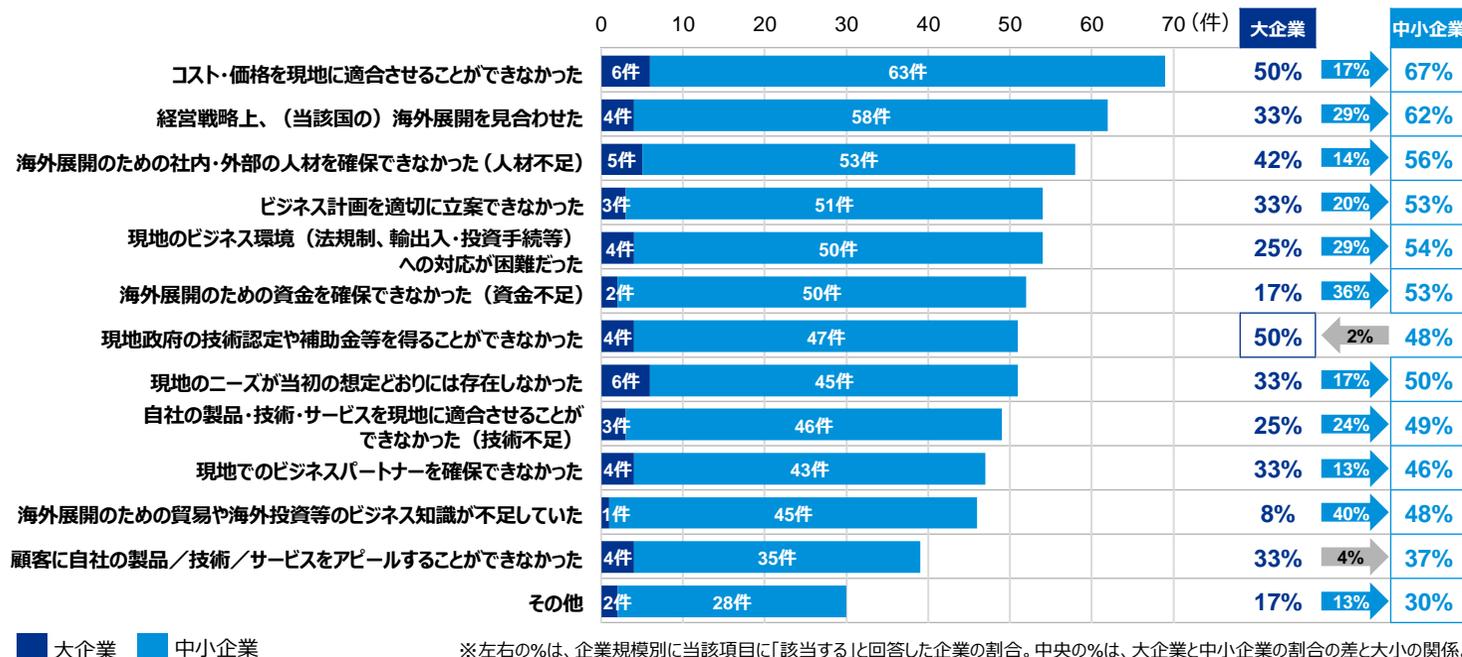
4. 海外ビジネス展開の要因と回避策

海外ビジネス展開を断念した理由と要因

- 各項目の中でも、コスト・価格の現地適合、経営戦略、人材不足が主要な断念理由だと分かった。
- ほとんど全ての項目において中小企業の選択割合が大企業に比べて高かった。その中でも特に、資金確保とビジネス知識の項目については、大企業に比べて中小企業が選択する割合が著しく高かった。

断念した理由や要因として、当てはまるものをすべて選択してください（複数回答可）。

断念した理由【n=106】 ※ビジネス展開の継続状況で「断念した」と回答した事業数



その他の回答の内容

- COVID-19の影響で断念 9件
 - 現地の治安悪化 6件
 - カウンターパート機関に課題がある (予算、人事等) 3件
- 等

※左右の%は、企業規模別に当該項目に「該当する」と回答した企業の割合。中央の%は、大企業と中小企業の割合の差と大小の関係。

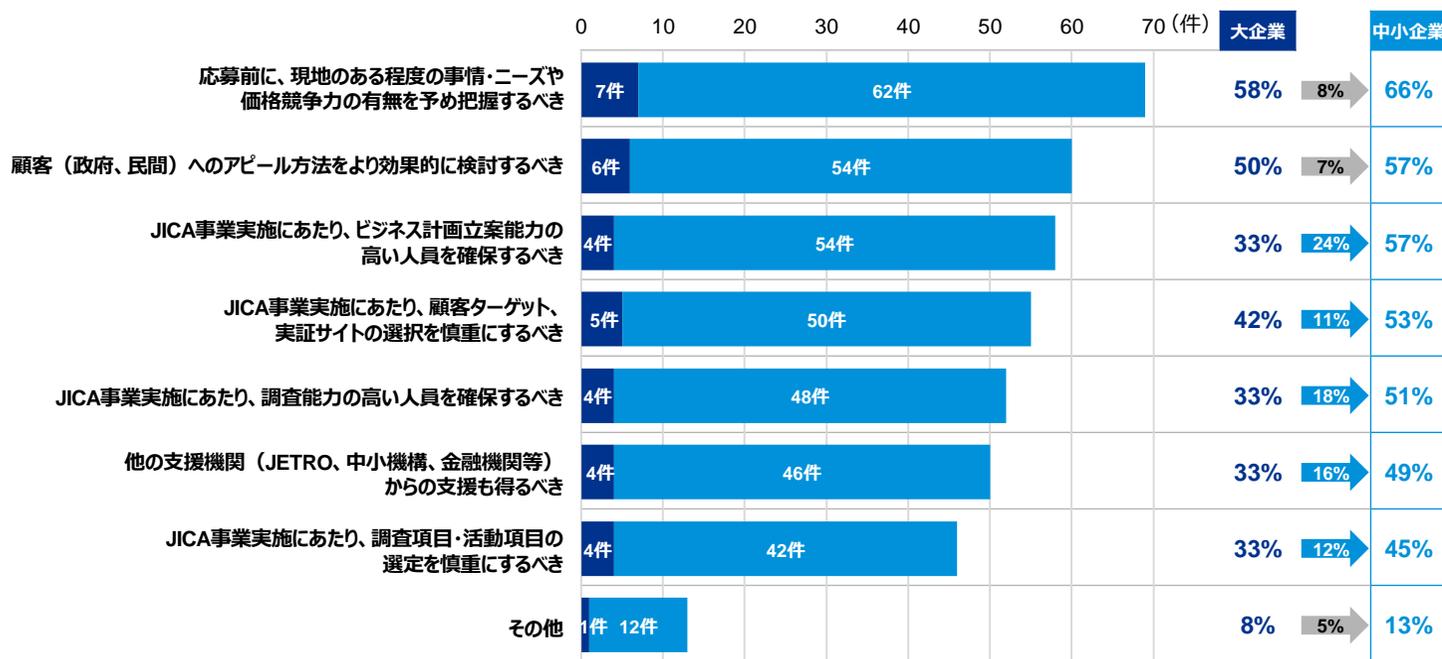
4. 海外ビジネス展開の要因と回避策

海外ビジネス展開を断念した理由・要因の回避策

- 各項目の中でも、応募前の現地状況の把握、顧客へのアピール方法が主要な断念回避策だと考えられていることが分かった。
- 全ての項目において中小企業の選択割合が高かったが、その中でもビジネス計画立案能力の高い人員の確保が選択される割合が著しく高かった。

Q ビジネス展開を行う上で、海外ビジネス展開を断念した理由や要因を回避するために改善し得るものはありますか？
 当てはまるものをすべて選択してください（複数回答可）。

回避するための改善策【n=106】 ※ビジネス展開の継続状況で「断念した」と回答した事業数



その他の回答の内容

- 十分な事前調査及び計画立案を行い、不測の事態に備えるべき 3件
- 十分な予算を確保すべき 2件
- 既存事業の進度にあわせて、JICA事業の計画を立てるべき 1件

等

■ 大企業 ■ 中小企業

※左右の%は、企業規模別に当該項目に「該当する」と回答した企業の割合。中央の%は、大企業と中小企業の割合の差と大小の関係。



5. 開発課題解決への貢献

5. 開発課題解決への貢献

開発効果の発現状況と今後の見込み – 経済面

- 全体では人材育成（技術移転）と現地雇用の創出を実現済みとした事業がいずれも約8割と多く、大企業・中小企業ともに同じ傾向であった。

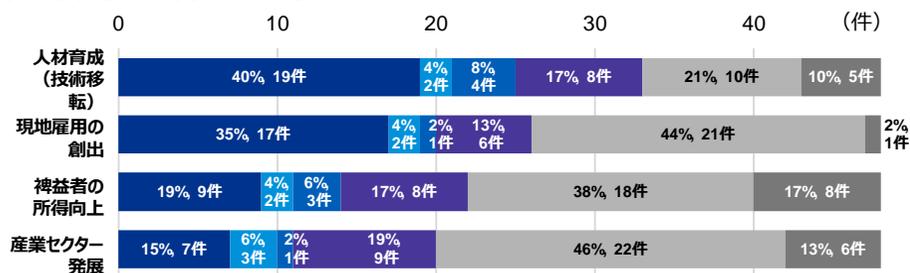
貴社の海外ビジネス展開により、相手国（開発途上国）に対し、どのような貢献（開発効果）ができますか？
また、それはいつ頃実現する計画／見込みですか？

ビジネス展開を継続している事業を母数に集計【n=231】

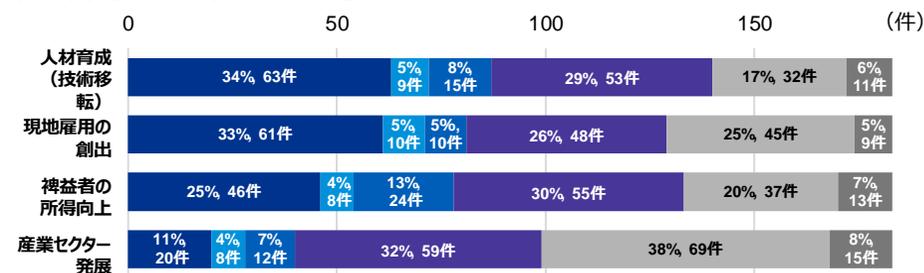
経済面（全体）



経済面（大企業）【n=48】



経済面（中小企業）【n=183】



■ 実現済み ■ 1年以内に実現する計画／見込み ■ 2年以内に実現する計画／見込み ■ 2年以上かかるが実現させる計画／見込み ■ 実現の可能性なし／該当しない ■ 無回答

5. 開発課題解決への貢献

開発効果の発現状況と今後の見込み – 経済面

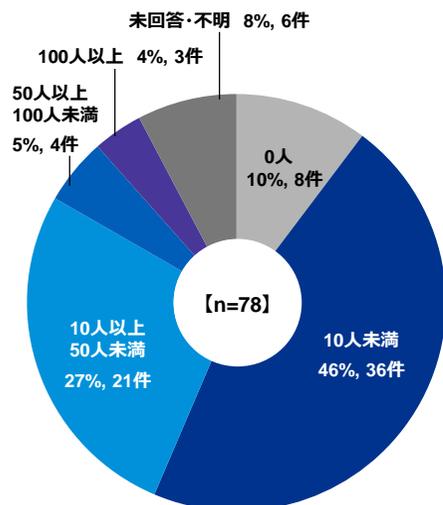
- 現地雇用の創出を実現済みの企業のうち、日本で研修制度を利用した人材の現地雇用を実現したのは19%で、最多でも5名であった。他方、技術移転のトレーニング提供者数については多数存在することが分かった。
- 裨益者の所得向上については100%以上の上昇率も一定数存在することが明らかになった。

貴社の海外ビジネス展開により、相手国（開発途上国）に対し、どのような貢献（開発効果）ができますか？
また、それはいつ頃実現する計画／見込みですか？

現地雇用の創出を実現済みと回答した企業を母数に集計

定量的な開発効果

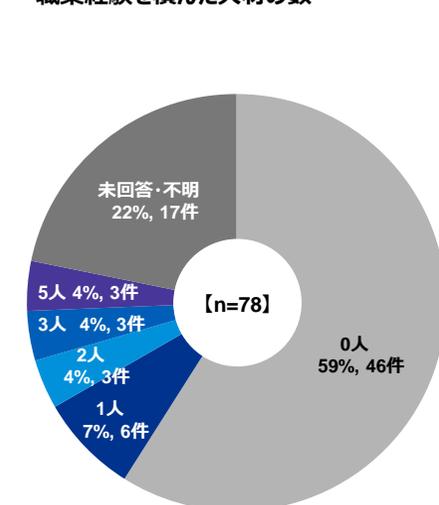
– 新規に創出した雇用者数



現地雇用の創出を実現済みと回答した企業を母数に集計

定量的な開発効果

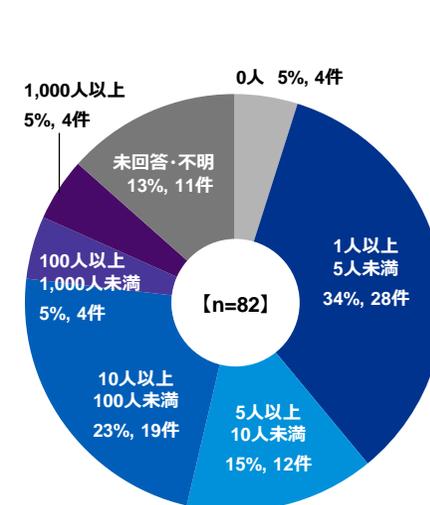
– 日本で研修制度を利用して職業経験を積んだ人材の数



人材育成（技術移転）を実現済みと回答した企業を母数に集計

定量的な開発効果

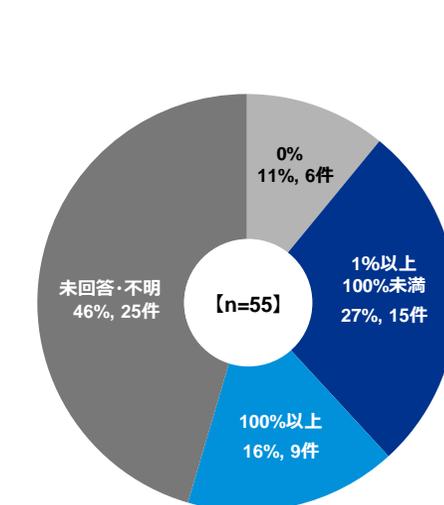
– 技術移転等のトレーニング提供者数



裨益者の所得向上を実現済みと回答した企業を母数に集計

定量的な開発効果

– 現地従業員の平均給与の上昇率



5. 開発課題解決への貢献

開発効果の発現状況と今後の見込み – 社会面

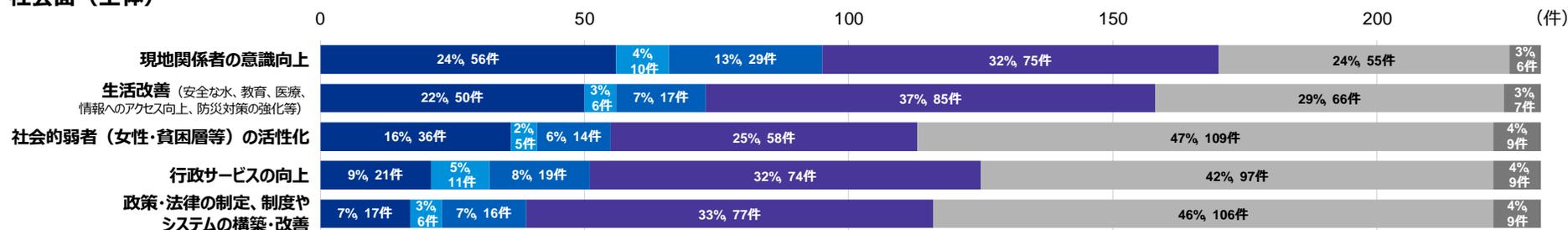
- ビジネス展開を継続中の事業のうち、現地関係者の意識向上をあげたのは計画/見込みも含めると73%と最も多かった。反対に、政策・法律の制定は50%、社会的弱者（女性・貧困層等）の活性化は49%と少なかった。



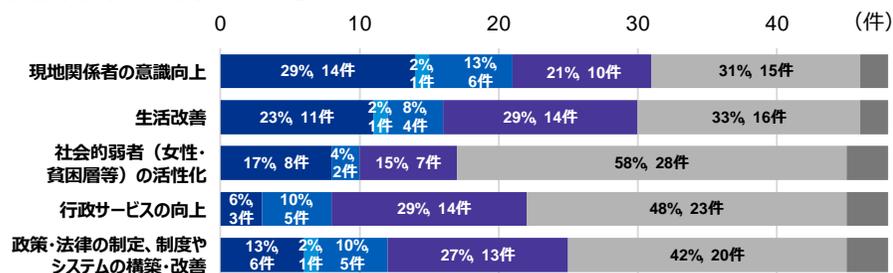
貴社の海外ビジネス展開により、相手国（開発途上国）に対し、どのような貢献（開発効果）ができますか？
また、それはいつ頃実現する計画/見込みですか？

ビジネス展開を継続している事業数を母数に集計【n=231】

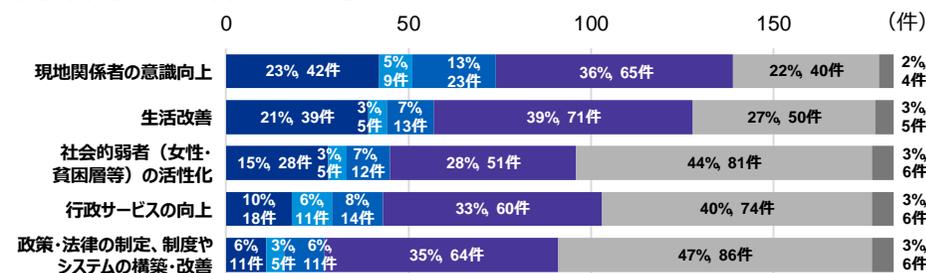
社会面（全体）



社会面（大企業）【n=48】



社会面（中小企業）【n=183】



■ 実現済み ■ 1年以内に実現する計画/見込み ■ 2年以内に実現する計画/見込み ■ 2年以上かかるが実現させる計画/見込み ■ 実現の可能性なし/該当しない ■ 無回答

5. 開発課題解決への貢献

開発効果の発現状況と今後の見込み – 環境面

- ビジネス展開を継続中の事業のうち、環境負荷の軽減と資源利用の効率化をあげたのは計画/見込みも含めると、ともに4割程度であった。

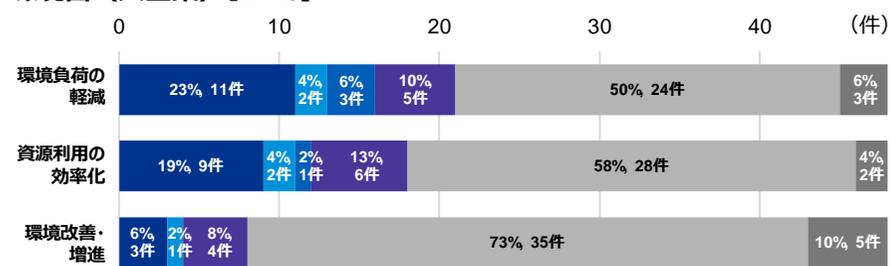
貴社の海外ビジネス展開により、相手国（開発途上国）に対し、どのような貢献（開発効果）ができますか？
また、それはいつ頃実現する計画/見込みですか？

ビジネス展開を継続している事業を母数に集計【n=231】

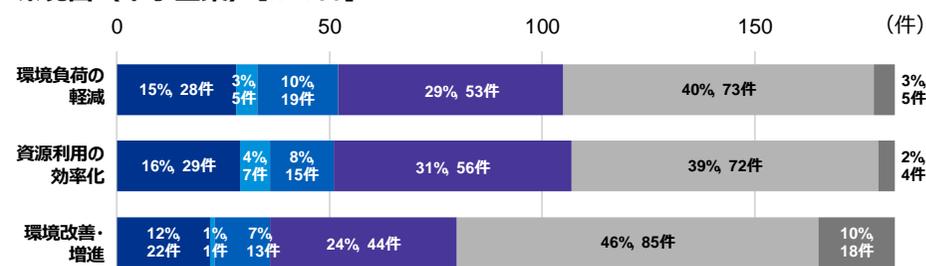
環境面（全体）



環境面（大企業）【n=48】



環境面（中小企業）【n=183】



■ 実現済み ■ 1年以内に実現する計画/見込み ■ 2年以内に実現する計画/見込み ■ 2年以上かかるが実現させる計画/見込み ■ 実現の可能性なし/該当しない ■ 無回答

5. 開発課題解決への貢献

開発効果の発現状況 — 事業終了経過年別

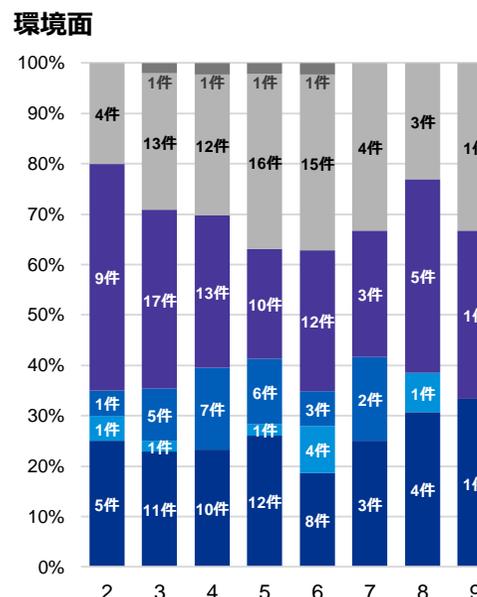
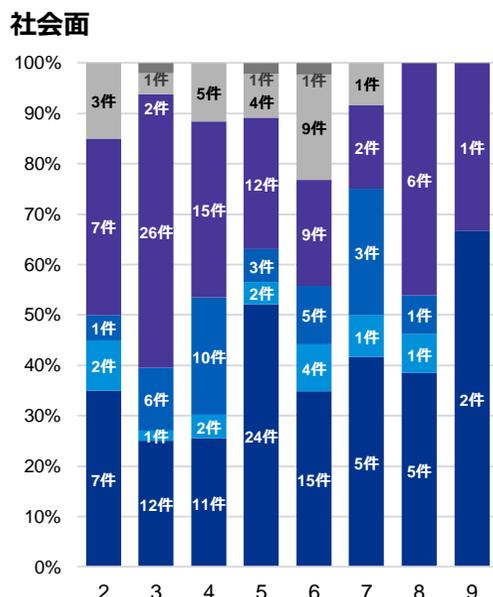
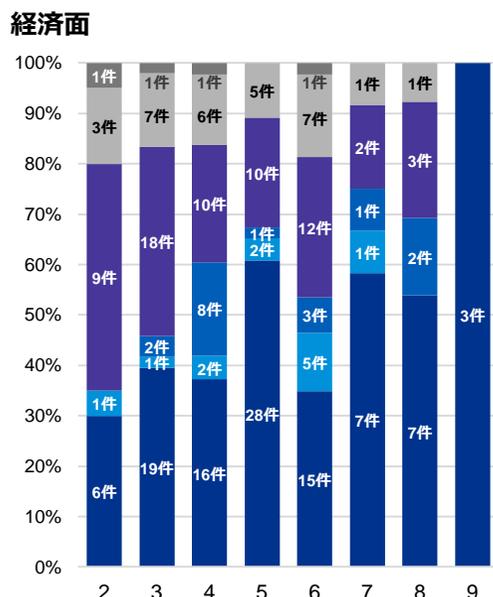
- ・ビジネス展開を継続中の事業のうち、開発効果を実現済みと回答した事業の割合は、事業終了後経過年数による若干の増減はあるものの、概ね2～4割程度とほとんど横ばいであった。
- ・環境面の開発効果において実現の可能性なし／該当しないという回答が占める割合は、経済面と社会面の開発効果に占める割合と比較して高かった。



貴社の海外ビジネス展開により、相手国（開発途上国）に対し、どのような貢献（開発効果）ができますか？
また、それはいつ頃実現する計画／見込みですか？

ビジネス展開を継続している
事業数を母数に集計【n=231】

事業終了経過年数（年目）	2	3	4	5	6	7	8	9	不明	計
各年の対象事業数	20	48	43	46	43	12	13	3	3	231



■ 実現済み ■ 1年以内に実現する計画／見込み ■ 2年以内に実現する計画／見込み ■ 2年以上かかるが実現させる計画／見込み ■ 実現の可能性なし／該当しない ■ 無回答

- ・経済面、社会面、環境面について、それぞれ最も開発効果が生じた項目を集計し、横軸ではJICA事業終了後の経過年を示している。
- ・本分析における事業終了経過年は、基準日を2021年1月末日とし、基準日から事業の履行期限日を引き、年以下を切り捨て処理して算出している（例えば、履行期限が2015年3月30日である場合、事業終了経過年数は5年目となる）。
- ・2年目から9年目の事業と不明の事業を合算すると231事業となる。

5. 開発課題解決への貢献

開発効果の発現状況 — 地域別、国別

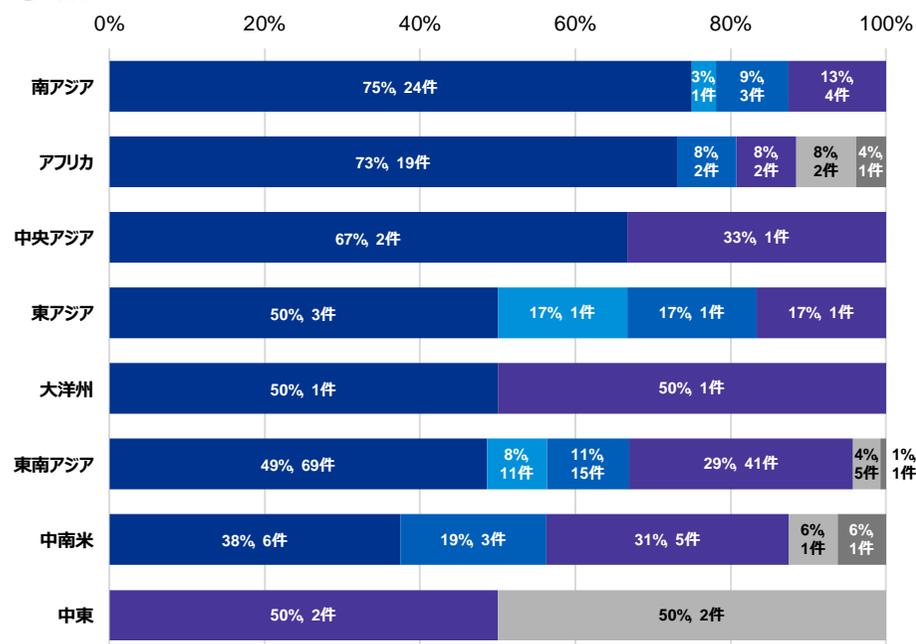
- 地域別に見ると、南アジアとアフリカにおいて実現済みと回答した事業の割合が高く、反対に、中南米では4割弱であった。
- 主要国別にみると、スリランカ、バングラデシュ、ミャンマーにおいて実現済みと回答した事業の割合が高かった。

開発効果の発現状況【n=231】 ※ビジネス展開の継続状況で「継続している」と回答した事業数

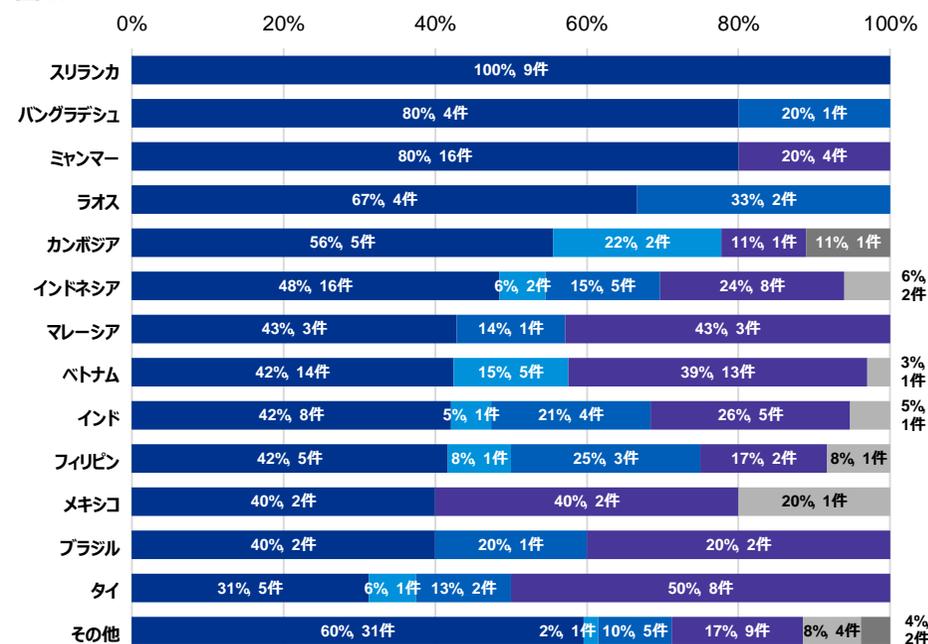
開発効果の実現状況は、以下の設問の調査結果を利用している。

Q. 対象国において、JICA事業に関する貴社の海外ビジネス展開により、相手国（開発途上国）に対し、どのような貢献（開発効果）ができますか？ また、それはいつ頃実現する計画／見込みですか？
 具体的には、経済面・社会面・環境面の開発効果のうち各事業で最も貢献している項目をその事業によってもたらした開発効果とし、その数値を集計した。

地域別



国別



■ 実現済み ■ 1年以内に実現する計画／見込み ■ 2年以内に実現する計画／見込み ■ 2年以上かかるが実現させる計画／見込み ■ 実現の可能性なし／該当しない ■ 無回答

5. 開発課題解決への貢献

開発効果の発現状況 — 顧客セグメント別、分野別

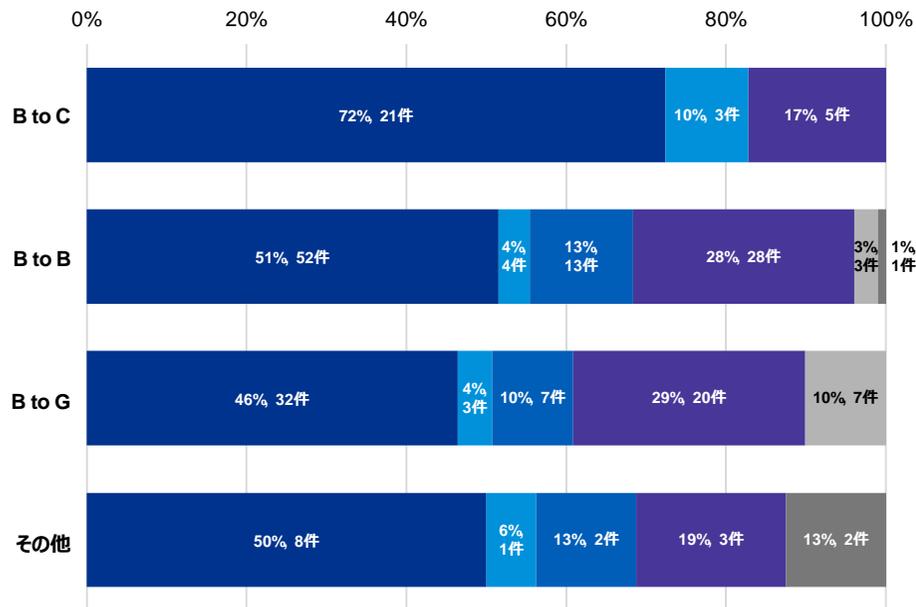
- 顧客セグメント別に見ると、B to Cにおいて実現済みと回答した事業の割合が高かった。
- 実現済みと回答した事業の割合は分野によって大きく異なった。教育、職業訓練・産業育成・民間セクター開発、保健医療・福祉において実現済みと回答した事業の割合が高く、一方で運輸・交通では約3割であった。

開発効果の発現状況【n=231】 ※ビジネス展開の継続状況で「継続している」と回答した事業数

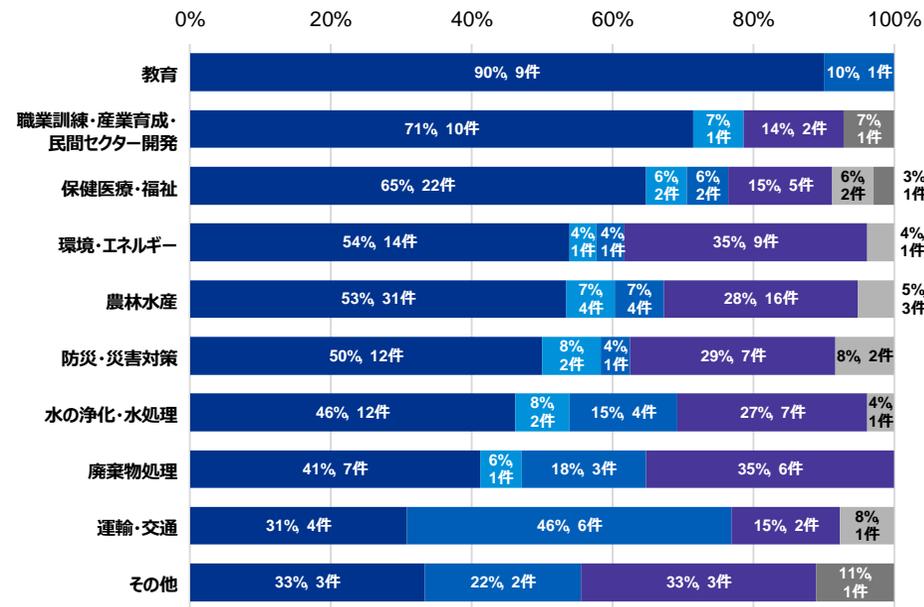
開発効果の実現状況は、以下の設問の調査結果を利用している。

Q. 対象国において、JICA事業に関する貴社の海外ビジネス展開により、相手国（開発途上国）に対し、どのような貢献（開発効果）ができますか？ また、それはいつ頃実現する計画／見込みですか？
 具体的には、経済面・社会面・環境面の開発効果のうち各事業で最も貢献している項目をその事業によってもたらした開発効果とし、その数値を集計した。

顧客セグメント別



分野別



■ 実現済み ■ 1年以内に実現する計画／見込み ■ 2年以内に実現する計画／見込み ■ 2年以上かかるが実現させる計画／見込み ■ 実現の可能性なし／該当しない ■ 無回答

5. 開発課題解決への貢献

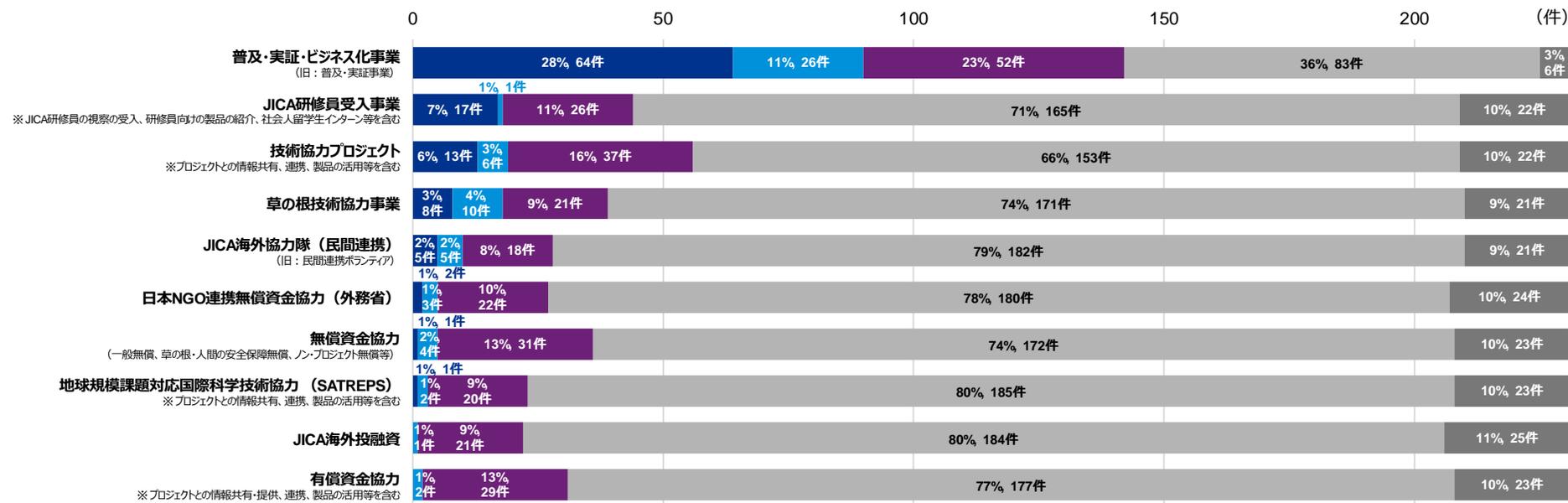
ODA事業との連携・活用

- 普及・実証・ビジネス化事業への連携を実現済み／実施中とした事業の割合は約3割だった。
- 他のODA事業への連携を実現済み／実施中とした事業の割合は、いずれのODA事業においても1割未満だった。

Q JICA事業を実施したことによって、何らかの**政府開発援助（ODA）事業との連携やODA事業での活用**につながりましたか？
あるいは、今後つなげていく計画はありますか？

ビジネス展開を継続している事業数を母数に集計【n=231】

実現済み／実施中のODA案件



■ 実現済み／実施中 ■ 検討中 ■ 検討したが断念した ■ 検討していない ■ 無回答



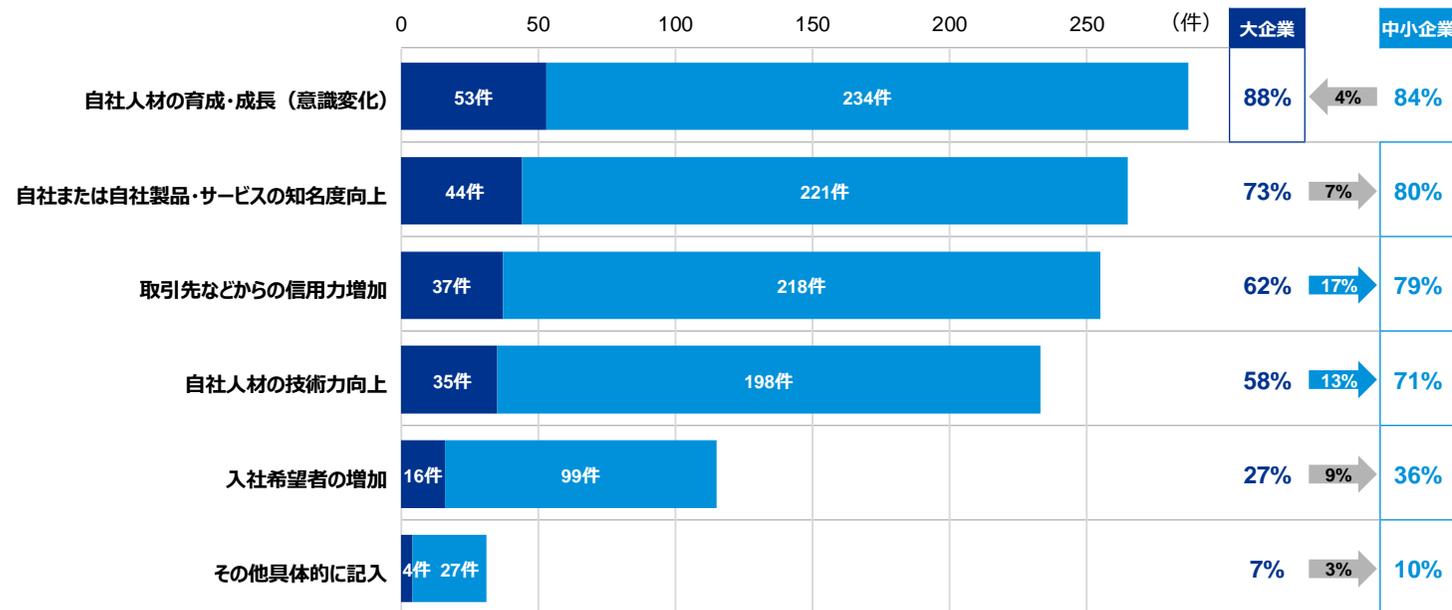
6. 日本^の地域^の経済^のへの^の貢献

自社が実感している変化

- 自社人材の育成・成長や知名度向上、信用力増加をあげた事業が多かった。自社人材の育成・成長以外の項目については大企業よりも、中小企業における選択割合が高かった。
- 入社希望数の増加についてあげた事業は他の項目と比べて少なかった。

海外ビジネス展開に向けた取り組みの中で**貴社自身が実感している変化**について、当てはまるものをすべて選択してください。

自社における変化を実感している事業数を母数に集計【n=337】



■ 大企業 ■ 中小企業

※左右の%は、企業規模別に当該項目に「該当する」と回答した企業の割合。中央の%は、大企業と中小企業の割合の差と大小の関係。

その他の回答の内容

- 新たな企業などからの引き合い 6件
 - 新たな人材の獲得や自社事業に対する意識変化 6件
 - 人脈づくりにつながった 5件
- 等

6. 日本の地域経済への貢献

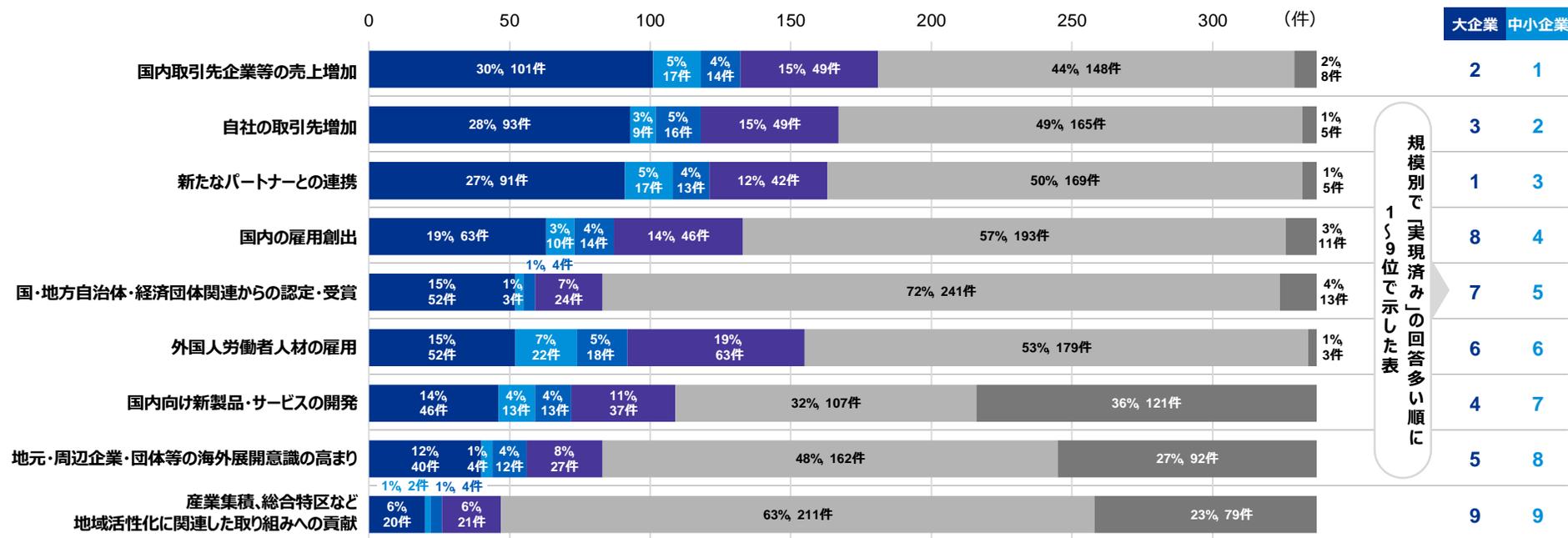
日本国内・地域経済への貢献

- 取引先企業の売上増加、取引先増加、新たなパートナーとの連携を実現済みとする事業が多かった。
- 外国人労働者人材の雇用については、2年以上かかるが実現させる計画／見込みとする事業が多かった。



JICA事業におけるビジネス展開により、**日本国内（地域経済）に何らかの貢献**ができたと思いますか？
あるいは今後、貢献できると感じていますか？

日本国内（地域経済）【n=337】



規模別で「実現済み」の回答多い順に1〜9位で示した表

■ 実現済み ■ 1年以内に実現する計画／見込み ■ 2年以内に実現する計画／見込み ■ 2年以上かかるが実現させる計画／見込み ■ 実現の可能性なし／該当しない ■ 無回答

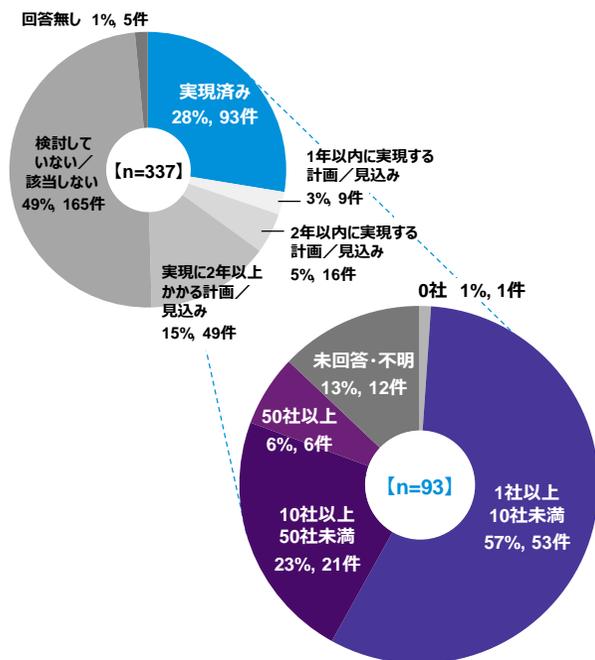
日本国内・地域経済への貢献 – 取引先増加／雇用創出

- 取引先増加を実現済みとした事業が約3割だが、計画中の事業を加えると合計で過半数となることが分かった。
- 外国人労働者人材の雇用、国内の雇用創出についてはいずれも実現済みとした事業の割合は2割弱であった。

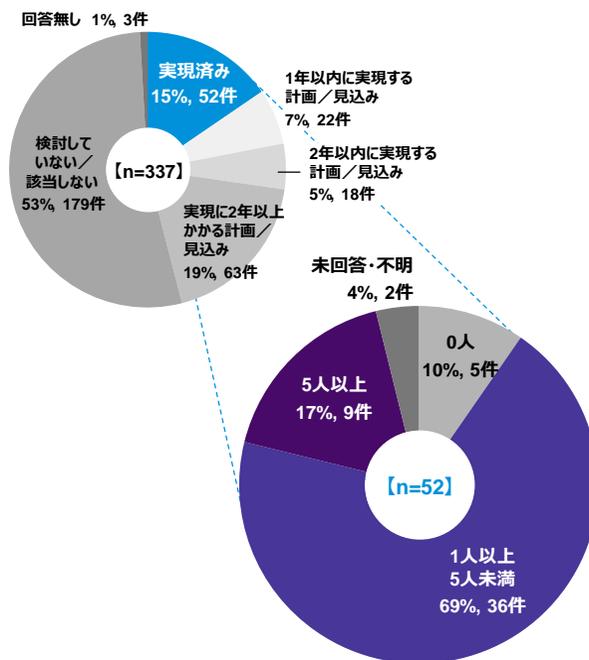
Q JICA事業に関連した海外ビジネス展開により、日本国内（地域経済）に何らかの貢献ができたと思いますか？
あるいは今後、貢献できると感じていますか？

JICA事業の実施前と比較して、JICA事業を契機として取引先／雇用がどのくらい増加しましたか？

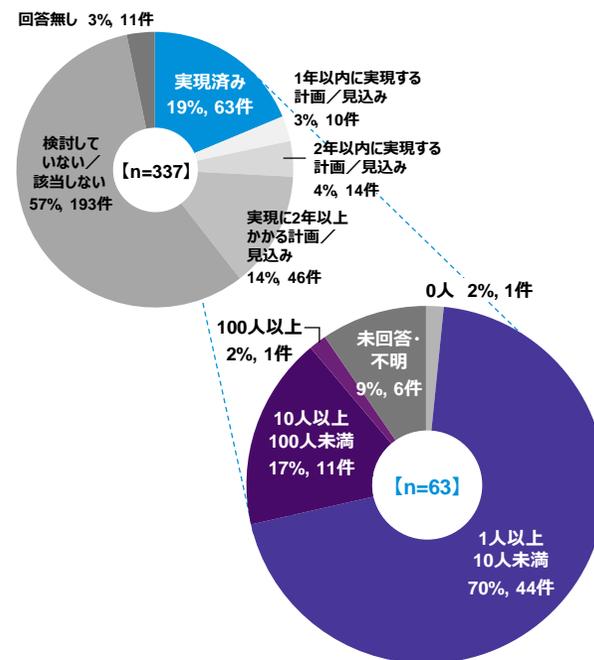
自社の取引先増加



外国人労働者人材の雇用



国内の雇用創出





7. 中小企業・SDGsビジネス支援事業に 対する取り組み状況

7. 中小企業・SDGsビジネス支援事業に対する取り組み状況

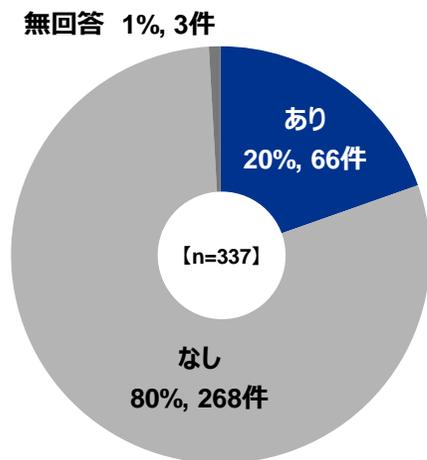
応募前の公的支援活用経験の有無とその種類

- JICA事業実施以前に公的支援を利用したことがある企業は、全体の中で少数派であることが分かった。
- 利用した公的支援は、JETROが提供するサービスが最多であった。

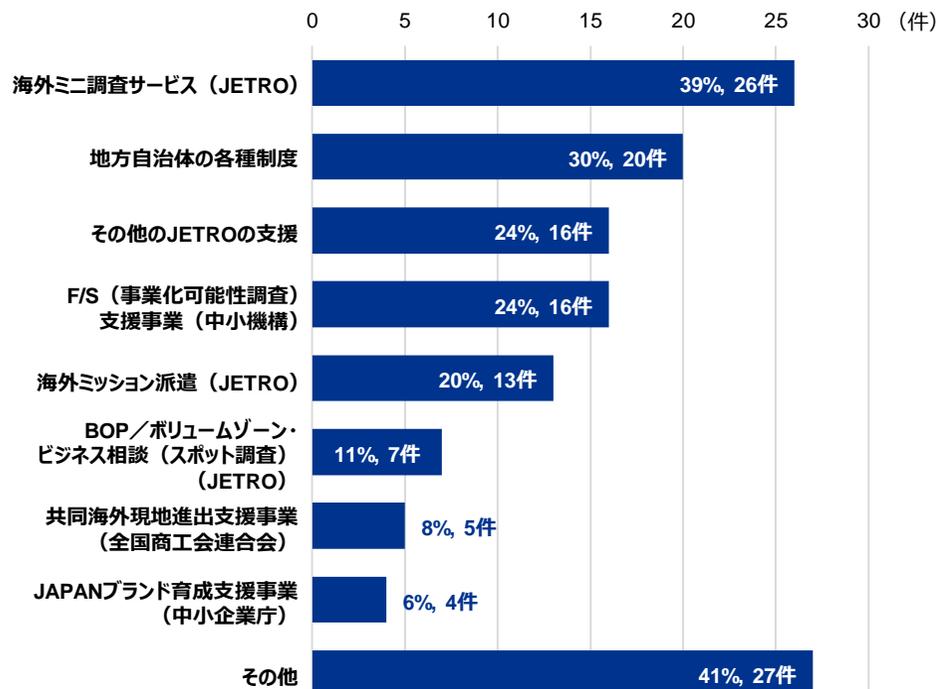
Q JICA事業への応募以前に、海外展開に関する**他の公的支援**を利用したことはありますか？

Q 利用した海外展開に関する**公的支援**について、当てはまるものをすべて選択してください（複数回答可）。

応募前の海外展開公的支援利用経験



利用した公的支援【n=66】



その他の回答の内容

- 環境省の各種制度 5件
 - JICAの各種制度 5件
 - 経済産業省の各種制度 5件
- 等

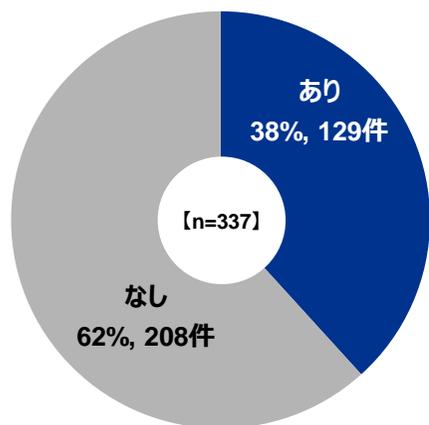
応募前の海外展開の準備検討の有無、海外展開の形態

- 応募以前に海外展開経験を有している企業は、全体の中で少数派であることが分かった。
- 海外展開形態としては、技術提携と業務提携が多数を占めていた。

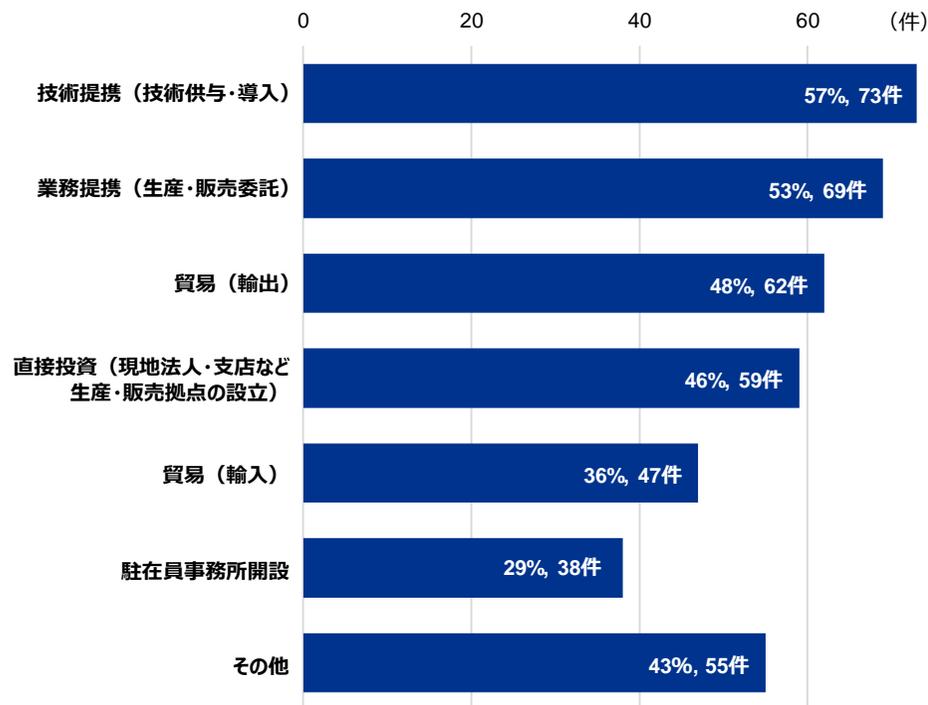
Q JICA事業への応募以前にも、何らかの海外展開の準備・検討に着手していましたか？

Q 海外展開の形態として、当てはまるものをすべて選択してください（複数回答可）。

応募以前の海外展開経験



応募以前の海外展開形態【n=129】



その他の回答の内容

- 現地調査、市場調査、展示会への参加 24件
 - 営業活動の推進 8件
 - 他公的機関の事業の実施 4件
- 等

7. 中小企業・SDGsビジネス支援事業に対する取り組み状況

資金調達状況、JICA事業による資金調達への影響

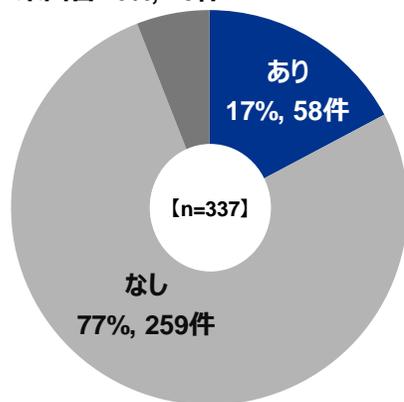
- 海外ビジネス展開において、JICA事業を除いた新たな資金調達を行っていない企業が多数であった。
- 中小企業は、融資、銀行から借入を行っている割合が特に多かった。
- 資金面における課題としては、海外ビジネスのための資金調達が難しいことをあげる企業が多く、次に、進出先国のビジネス環境に課題があることをあげる企業が多かった。

対象国におけるJICA事業に関連した貴社の海外ビジネスを展開する際に、その他の資金調達は行いましたか？
当てはまるものをすべて選択してください（複数回答）。

対象国においてJICA事業に関連した海外ビジネス展開を行う際に、資金面における課題（ボトルネック）があれば記述ください（自由回答）。

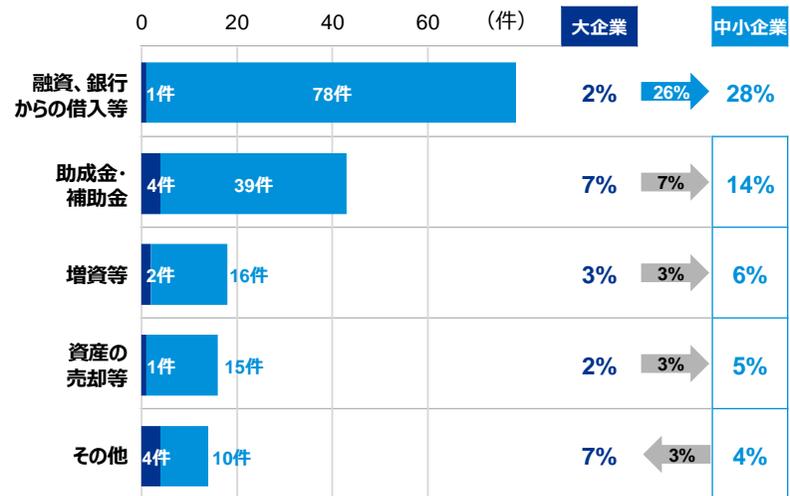
JICA事業を除いた資金調達の有無

未回答 6%, 20件



※JICA委託事業を除いた資金調達有無は、大企業、中小企業ともに77%であった。

新たな資金調達の方法



■ 大企業 ■ 中小企業 ※左右の%は、企業規模別に当該項目に「該当する」と回答した企業の割合。中央の%は、大企業と中小企業の割合の差と大小の関係。

資金面における課題（ボトルネック）

分類	件数	備考
海外ビジネス展開のための資金調達に関する課題	53件	ビジネス展開初期の活動資金の調達、金融機関からの信頼、採算性確保に時間を要すること 等
ビジネス環境の課題	21件	進出先国の外資規制、進出先国金融機関の借入利率 等
JICA制度に関する課題	21件	精算払い、前払い・中間払い、入金タイミング、新たな支援策の必要性 等
COVID-19の影響	8件	渡航制限、先行き不透明感 等
為替の影響	4件	為替差損・差益のリスク管理 等
その他	5件	カウンターパートとなる現地政府機関の資金力が不十分 等

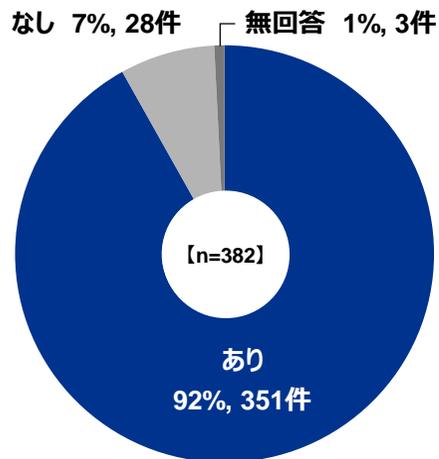
外部人材活用の有無／最も主要な外部人材

- ほとんど全ての企業はコンサルタントを起用し、中でも多くの企業は開発コンサルタントを起用していたことが分かった。
- なお、ビジネス系、総研・金融系のコンサルタントを起用する企業も一定数存在しており、JICA事業に参加する企業は幅広い専門性を持った外部人材を活用していることが分かった。

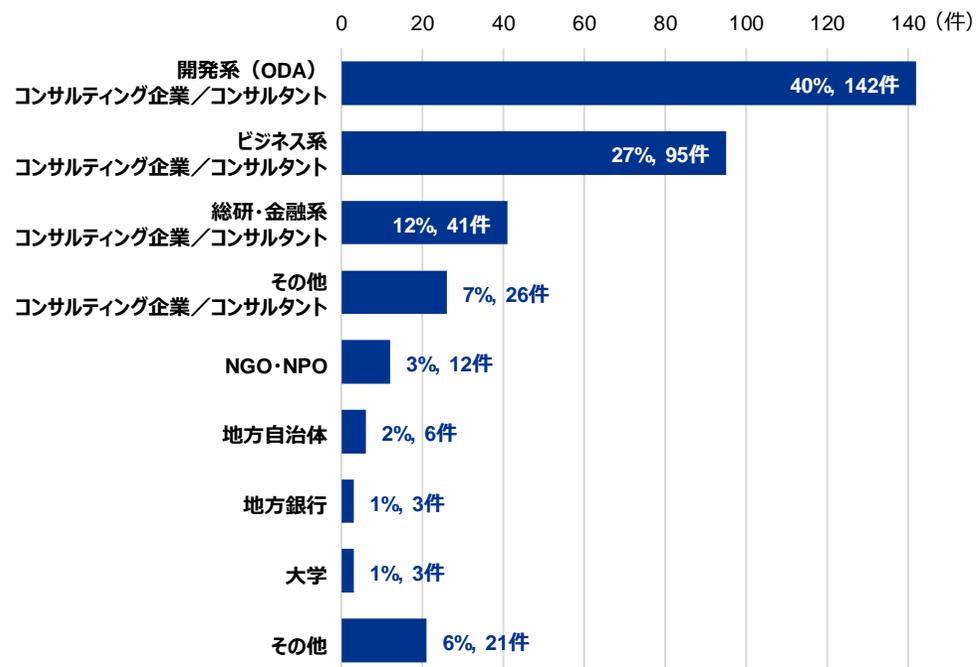
JICA事業への応募あるいは実施の際に、**外部人材（コンサルタント等）**を活用したことはありますか？

活用した中で、**最も主要な外部人材（コンサルタント等）**に当てはまるものをお選びください。

外部人材活用の有無



最も主要な外部人材【n=351】



その他の回答の内容

- その他民間企業 8件
 - 社団法人・財団法人 8件
 - 進出先国の現地人材 2件
- 等

7. 中小企業・SDGsビジネス支援事業に対する取り組み状況

外部人材担当業務の満足度

- ・現地同行や企画書の作成についての満足度が比較的高く、反対に、調査・事業実施にあたっての専門的知見 [ビジネス関連]、調査・事業終了後のビジネス展開に向けた各種コンサルティングといったビジネス化に関する満足度が低いことが分かった。

最も主要な外部人材（コンサルタント等）が担当した業務に対して、どのくらい満足していますか？

外部人材を活用した事業を母数に集計【n=351】 ※外部人材活用の有無に関する質問で「あり（活用した）」と回答した案件数



■ 満足している
 ■ やや満足している
 ■ どちらともいえない
 ■ あまり満足していない
 ■ 満足していない
 ■ 外部人材は活用していない
 ■ 無回答

※「企画書・応募書類の作成」、「応募にあたっての事前調査」、「JICAとの契約交渉」は、JICAの支援対象に含まれない。

※1：「満足している」は、「満足している」と「やや満足している」の合計。

※2：「満足していない」は、「あまり満足していない」と「満足していない」の合計。

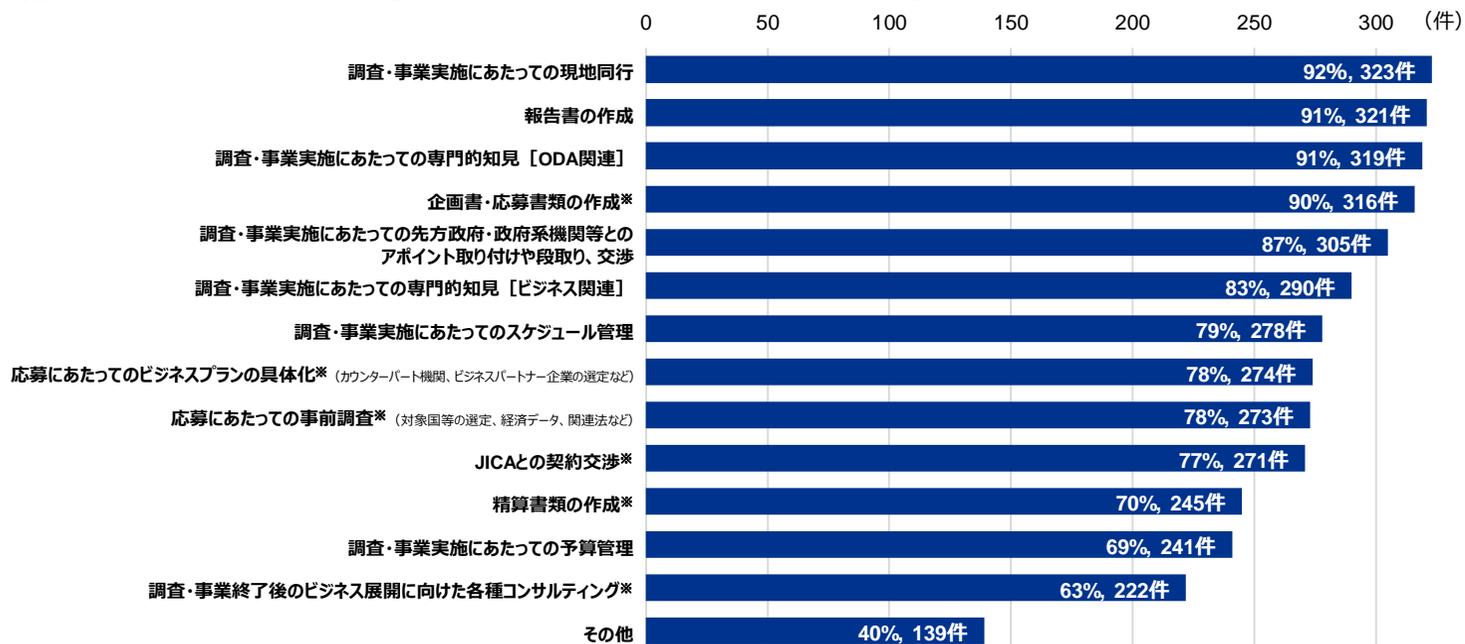
7. 中小企業・SDGsビジネス支援事業に対する取り組み状況

外部人材に期待する業務

・ JICA事業終了後のビジネス展開に向けた各種コンサルティングの選択割合が他の選択肢より低かった。他の選択肢はいずれも高い選択割合であった。

Q JICA事業への応募、あるいは実施の際に、外部人材（コンサルタント等）に**担当してもらいたいと考える業務**は何ですか？
（複数回答可）

外部人材に期待する業務【n=337】 ※外部人材活用の有無に関する質問で「あり（活用した）」と回答した案件数



その他の回答の内容

- 技術面に関するアドバイス 9件
- 企業／人材マッチング等ビジネスに関する支援 7件
- JICA事業終了後のビジネス展開に関するアドバイス 5件

等

※「企画書・応募書類の作成」、「応募にあたってのビジネスプランの具体化」、「応募にあたっての事前調査」、「JICAとの契約交渉」、「精算書類の作成」、「調査・事業終了後のビジネス展開に向けた各種コンサルティング」は、JICAの支援対象に含まれない。



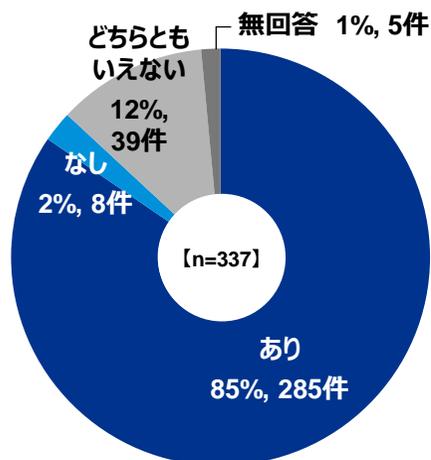
8. 中小企業・SDGsビジネス支援事業に対する意見・要望

JICA事業を活用することの利点の有無

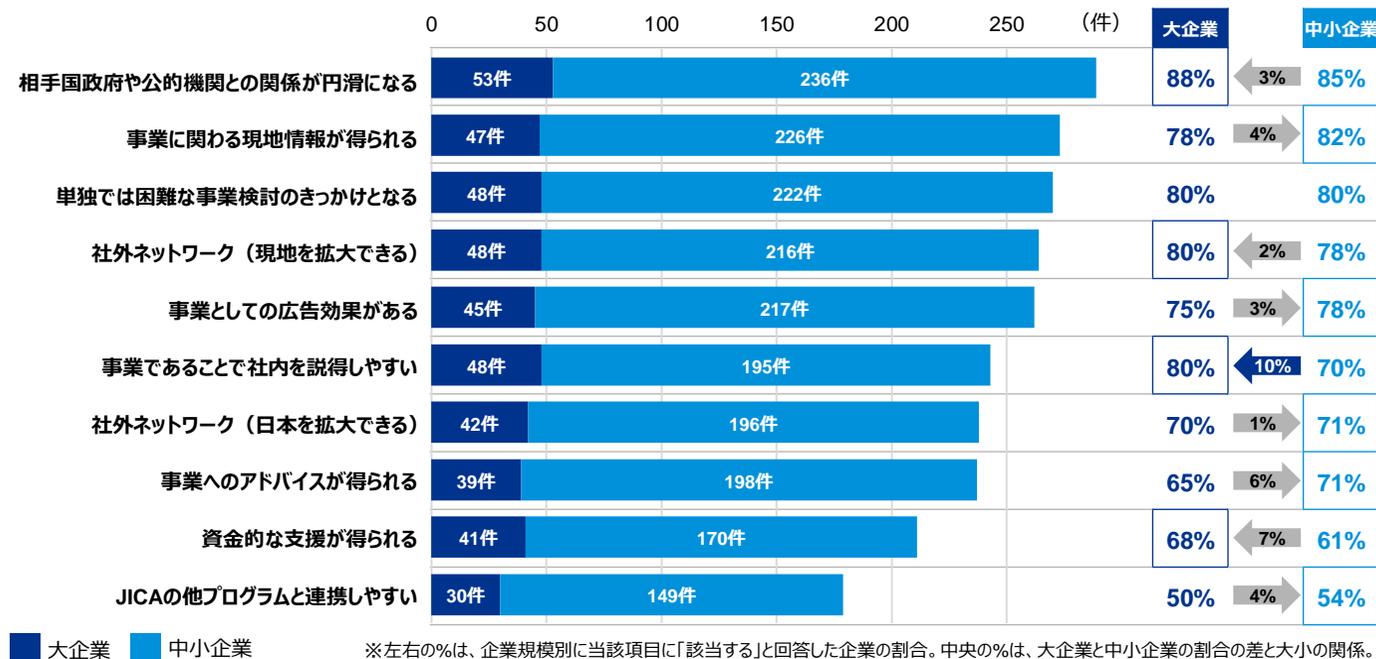
- 利点としては、相手国政府や公的機関との関係構築、現地情報の獲得などをあげる企業が多かった。
- 他方、JICAの他プログラムとの連携をあげる企業は相対的に少なかった。
- 大企業・中小企業を比較すると、社内の説得については中小企業よりも大企業の選択割合が高かった。

JICAが実施する事業を活用することによる海外ビジネス展開上の利点がありましたか？

JICA事業を活用することの利点の有無



JICA事業を活用することの利点【n=337】



※左右の%は、企業規模別に当該項目に「該当する」と回答した企業の割合。中央の%は、大企業と中小企業の割合の差と大小の関係。

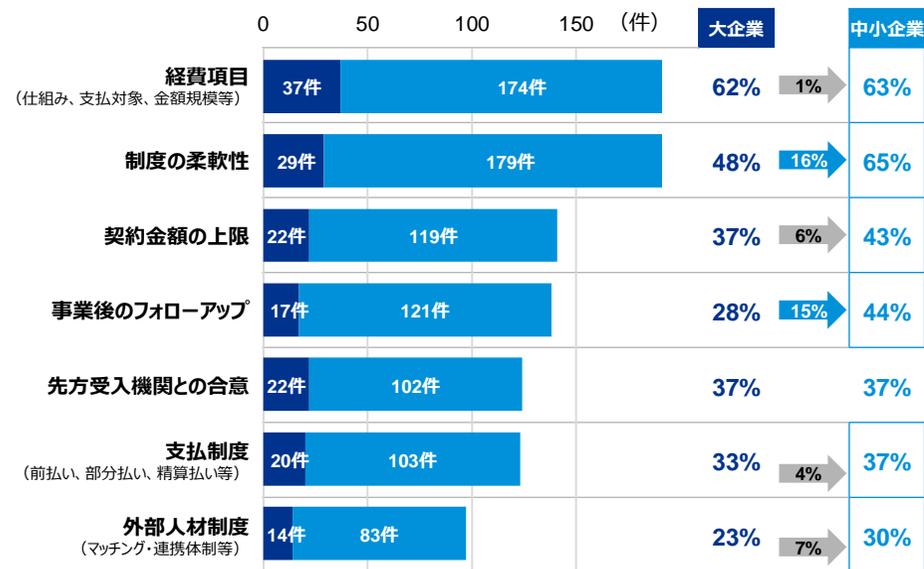
制度面・手続き面の改善点

- ・制度面については、経費項目と制度の柔軟性が突出した項目となっていた。経費項目については企業規模による差がほとんどなかったが、制度の柔軟性については中小企業の選択割合が高かった。
- ・手続き面については、精算手続きと契約交渉が突出した項目となっていた。契約交渉については、中小企業の選択割合が高かった。

JICAが実施する事業における「制度面」について、欠点と感じられたことや苦勞されたこと、改善が必要と感じたことがあれば、選択下さい（複数回答可）。

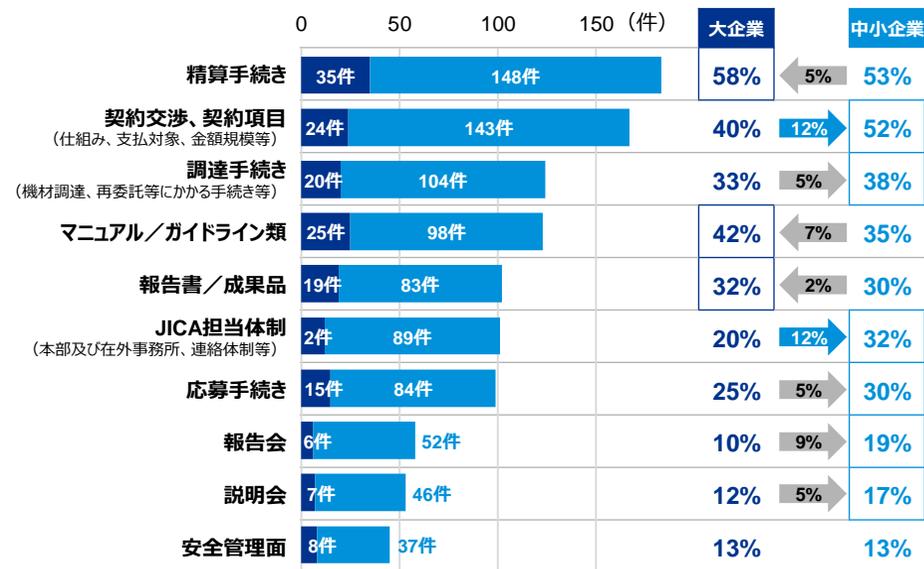
JICAが実施する事業における「手続き面」について、欠点と感じられたことや苦勞されたこと、改善が必要と感じたことがあれば、選択下さい（複数回答可）。

制度上の改善点 [n=337]



■ 大企業 ■ 中小企業

手続き上の改善点 [n=337]



■ 大企業 ■ 中小企業

※左右の%は、企業規模別に当該項目に「該当する」と回答した企業の割合。中央の%は、大企業と中小企業の割合の差と大小の関係。