



最終更新日：2022年7月5日

中小企業・SDGsビジネス支援事業 試行的制度改編概要説明会

2022年5月12日

独立行政法人国際協力機構 民間連携事業部



写真提供：鈴木 革/JICA

本資料の更新履歴は以下のとおりです。但し、募集要項に定められるものが正しい内容となりますので、応募にあたっては今後ご案内予定の募集要項を必ずご確認ください。

版数	発行日	更新履歴
第1版	2022年5月12日	初版発行
第2版	2022年7月5日	<p>p.10 「2. 試行的制度改編のポイント 制度の構成とカバー範囲」</p> <ul style="list-style-type: none"> 検討プロセスについて「受容性検証」から「受容性検証・収益性検証」へ、「試用版による収益性検証・運用改善」から「提供体制構築・オペレーション設計/改善」へ変更 <p>p.11 「2. 試行的制度改編のポイント 分野別の支援体制」</p> <ul style="list-style-type: none"> 上段「提案企業」の表記を「採択企業」へ変更 <p>p.13 「3. 制度概要 ニーズ確認調査」</p> <ul style="list-style-type: none"> 調査経費・負担経費のコンサルティングサービスを「3人月程度」から「4人月程度」へ変更 <p>p.16 「3. 制度概要 ビジネス化実証事業」</p> <ul style="list-style-type: none"> 対象企業を「顧客ニーズ及び製品/サービスのニーズとの適合性を確認済みの企業」から「対象国が決まっており、価格帯も含めて製品/サービスに対する顧客ニーズを確認済みの企業」へ変更 調査期間を「1年2か月程度」から「1年4か月程度」へ変更 調査経費・負担経費のコンサルティングサービスを「6人月程度」から「8人月程度」へ変更 <p>p.19 「3. 制度概要 モデルスケジュールと支援内容 ビジネス化実証事業」</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業展開支援のタスクについて、「ニーズ検証」を削除し、「提供体制構築・オペレーション設計/改善」を追加 <p>p.20 「3. 制度概要 普及・実証・ビジネス化事業」</p> <ul style="list-style-type: none"> 目的を「開発途上国の課題解決に貢献し得るビジネスの開始に向けて、製品/サービスに対する顧客の受容性を確認した上で、製品・サービス提供体制構築及び収益性確保に目途を立たせ、事業計画の精度を高める」から「途上国の課題解決に貢献し得るビジネスの事業化に向けて、技術・製品・ノウハウ等の実証活動を含むビジネスモデルの検証、提案製品等への理解の促進、ODA事業での活用可能性の検討等を通じた事業計画案の策定を支援する」(従来制度から変更なし)へ変更 参加資格の財務要件について、「(※)スタートアップ企業に該当する場合は、①及び③の要件は免除」を追記 調査経費・負担経費を「上限:1億円(中小・中堅企業)」から「【中小・中堅企業】上限1億円(大規模/高度な製品等を実証する場合は1.5億円、インフラ整備技術推進案件及び地域産業集積海外展開推進案件は2億円)」へ変更

1. 背景・目的

(1) 背景

(2) コンセプト

(3) 試行的制度改編の目的

2. 試行的制度改編のポイント

(1) 事業実施体制・契約形態

(2) 制度の構成とカバー範囲

(3) 分野別の支援体制

(4) 企業共創プラットフォーム概要

3. 制度概要

(1) ニーズ確認調査

(2) ビジネス化実証事業

(3) モデルスケジュールと支援内容

(4) 普及・実証・ビジネス化事業

(5) ご参加いただくメリット

4. 募集概要

(1) 対象国・対象分野・募集スケジュール

(2) 審査のポイント

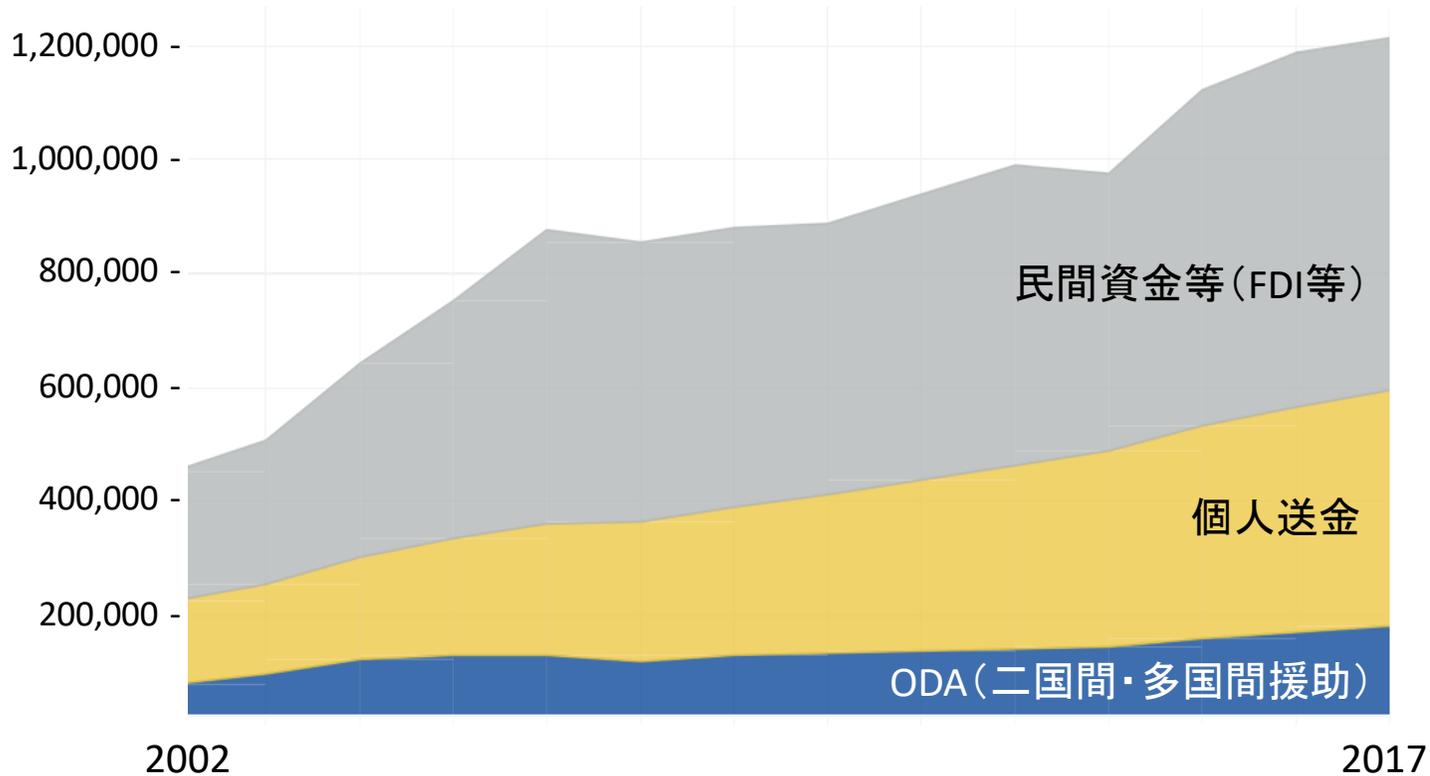
(3) 応募フォームのイメージ

背景 | 国際協力におけるビジネスの役割の拡大

開発途上国へ流入する資金のうち、民間資金がODAをはるかに上回っている現在、我が国のODAにおいても開発とビジネスの連携（民間連携事業）が益々重要になっています。

開発途上国へ流入する資金内訳の推移

USD million (2016 prices)



出典: OECD “Big picture of total resource receipts”

今後の開発・ビジネスの連携のあり方

- 対等なパートナー
- 長期的かつ組織的な関係
- 戦略的な分析に基づく市場ベースの開発を柔軟に進める

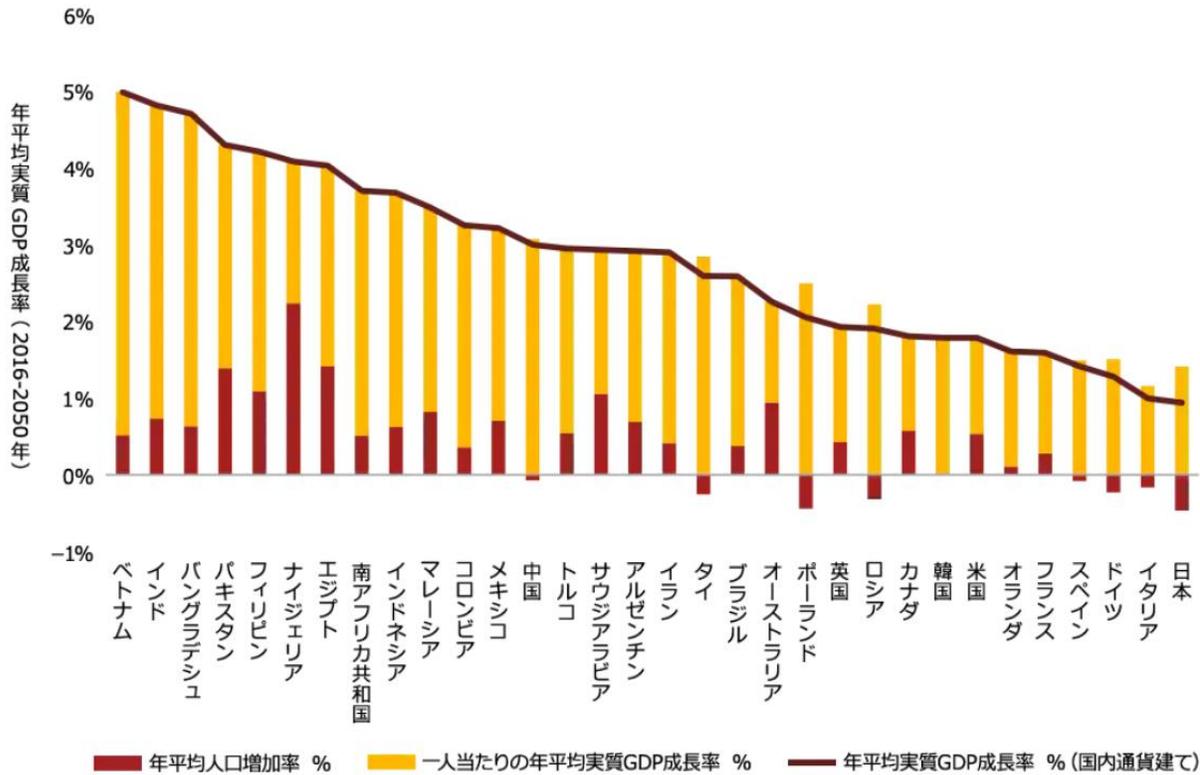


出典: DCED “A summary of innovations and institutional change in donor agencies” (2018年)

背景 | 新興国・途上国の市場拡大とイノベーション拠点としての重要性

世界経済の成長を牽引し、また様々な課題を有する開発途上国は、市場・生産・イノベーション等の拠点としての重要性が増しています。

年平均実質GDP成長率の予測(2016 - 2050年)



出典: PwC “The World in 2050: How will the global economic order change?” (2017年)

途上国で生まれるイノベーションの事例



◀ M-Pesa(ケニア):
携帯端末を使って送金や光熱費、授業料等の支払いができる。銀行口座を持たない貧困層に瞬く間に広まった。
(出典: JETRO)

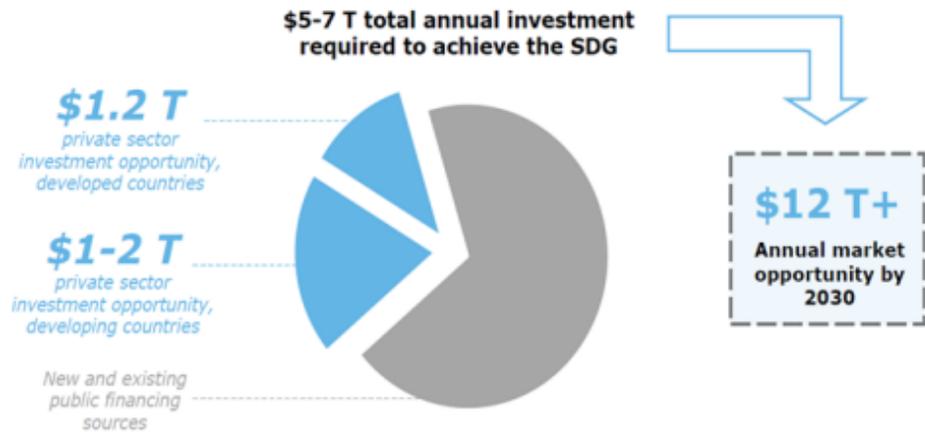


◀ Zipline(ルワンダ):
ドローンによる迅速な血液輸送は、妊産婦の死亡、子供に多く見られるマラリア誘発性貧血の減少の助けになっている。
(出典: ドローンニュース)

背景 | ビジネスのインパクト志向

ビジネスの持続性と収益拡大にSDGsへの貢献が不可欠との認識が企業にも拡大しており、SDGsを経営に取り込む企業、ESG投資・インパクト投資を重視する金融機関が増加しています。

SDGsが生み出す市場



- SDGs達成には、**世界で年間5～7兆ドル**の資金が必要となり、**投資機会は途上国で1～2兆ドル**、先進国でも最低1.2兆ドルと試算される
- SDGsが達成されると、労働生産性の向上や環境負荷低減等を通じて、2030年までに**年間12兆ドルの新たな市場機会**が生まれうるとも言われている

出典: UNDP、経済産業省「SDGs経営ガイド」(2019年)

日本企業の動向

企業

- 経団連が「**企業行動憲章**」で企業がSDGs実現を牽引することを明示  **経団連**
- 大企業の55.1%、中小企業の36.6%**がSDGsに積極的と回答 (帝国データバンク調査/2021年)

金融機関

- 27の金融機関**が「インパクト志向金融宣言」に署名し、JICAも賛同  **インパクト志向金融宣言**
(2022年2月現在)
- 全国地方銀行協会に所属する64行のうち、**約7割**にあたる46行がSDGs宣言を公表 (日本総研/2020年9月)

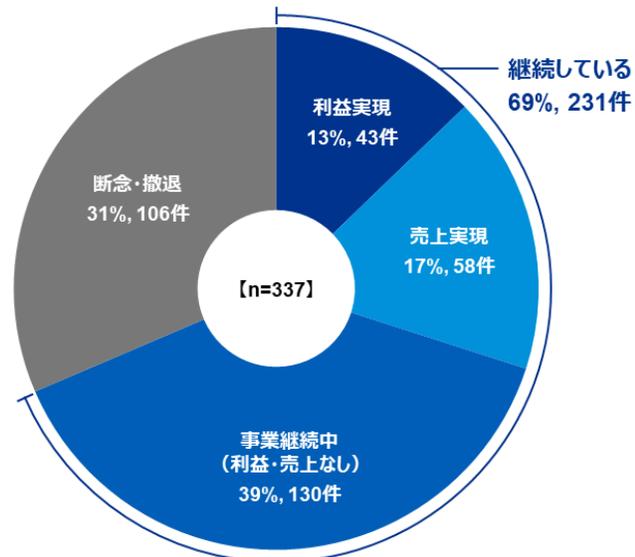
一般社団法人**全国地方銀行協会**
Regional Banks Association of Japan

背景 | 「中小企業・SDGsビジネス支援事業」の現況

これまでの成果

- 2010年度の開始以降、12年間で**1,389件**（うち**中小企業1,065件**）を採択（**全都道府県の企業**で採択実績有り）
- 地域金融機関**計56行**と業務連携・協力に関する覚書を締結（2022年3月時点）
- 本事業を終了した企業の**7割**がビジネス展開を継続中

事業対象国でのビジネス展開の継続状況



今後に向けた課題

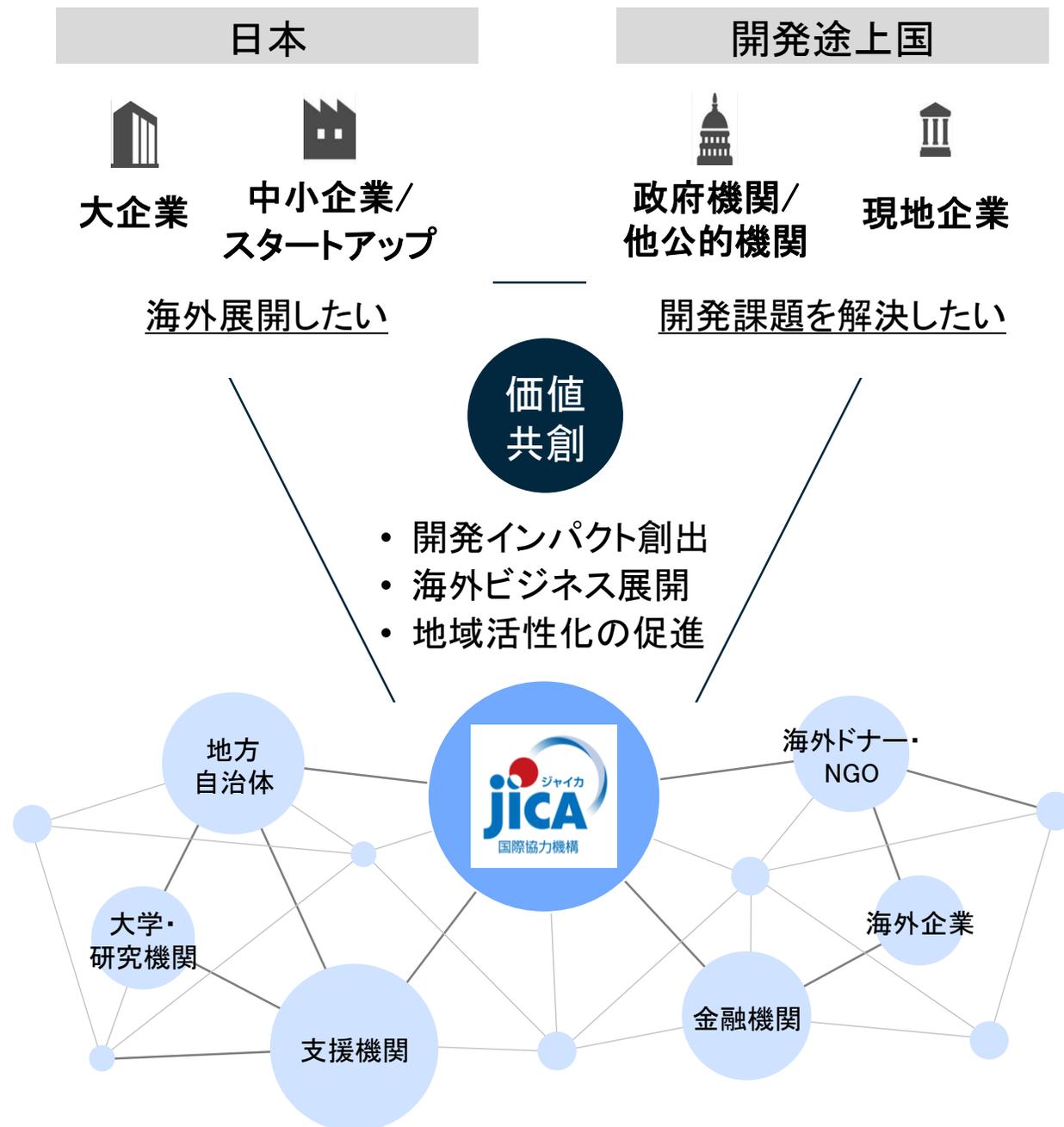
- 採択件数はピークの2019年度には173件であったが、新型コロナの影響により**2021年度には56件**まで減少
- 利用企業からの声：
 - 契約締結に時間がかかる
 - 精算手続きの負担が大きい
 - ビジネス化に必要な知見が不足

本事業を取り巻く潮流を捉えつつ、
制度が抱える課題を克服するために、
事業のあり方をアップデートする必要性

本事業のコンセプト

「中小企業・SDGsビジネス支援事業」は、開発途上国の開発課題とニーズを理解し、その解決に資する製品/サービス・技術・ノウハウを試すことで海外ビジネスを構築する本邦民間企業等の取り組みを支援します。

JICAは、開発途上国にインパクトを生み出すビジネスの実現に向けて、JICAが持つ各種リソースを民間企業と共有し、多様なステークホルダーとのコラボレーションを促進することで民間企業の価値共創パートナーとなることを目指します。



試行的制度改革の目的

1



利便性の向上

スピードアップ、簡素化を通じて企業がビジネス化に邁進できる環境をつくる

- 契約の迅速化: 採択から契約・調査開始までの期間を1か月目途に大きく短縮
- 事務負担の軽減: 契約・精算にかかる手続きの大部分を解消
- 応募の簡素化: 簡易な応募書類で提案を募集

2



ビジネス化の一層の促進

ビジネスの定着・成長を支援・実現し、途上国の課題解決・日本の地域活性化につなげる

- 応募検討段階の相談対応強化と、ビジネス化を真に志す企業の参加促進
- 開発途上国におけるビジネス化に関する的確なアドバイザリーの提供
- 本事業の経験・知見を体系化し、企業間のネットワーキングや他機関との連携を促進し、調査実施後のフォローアップを行う「企業共創プラットフォーム」の構築

3



開発インパクトへの貢献

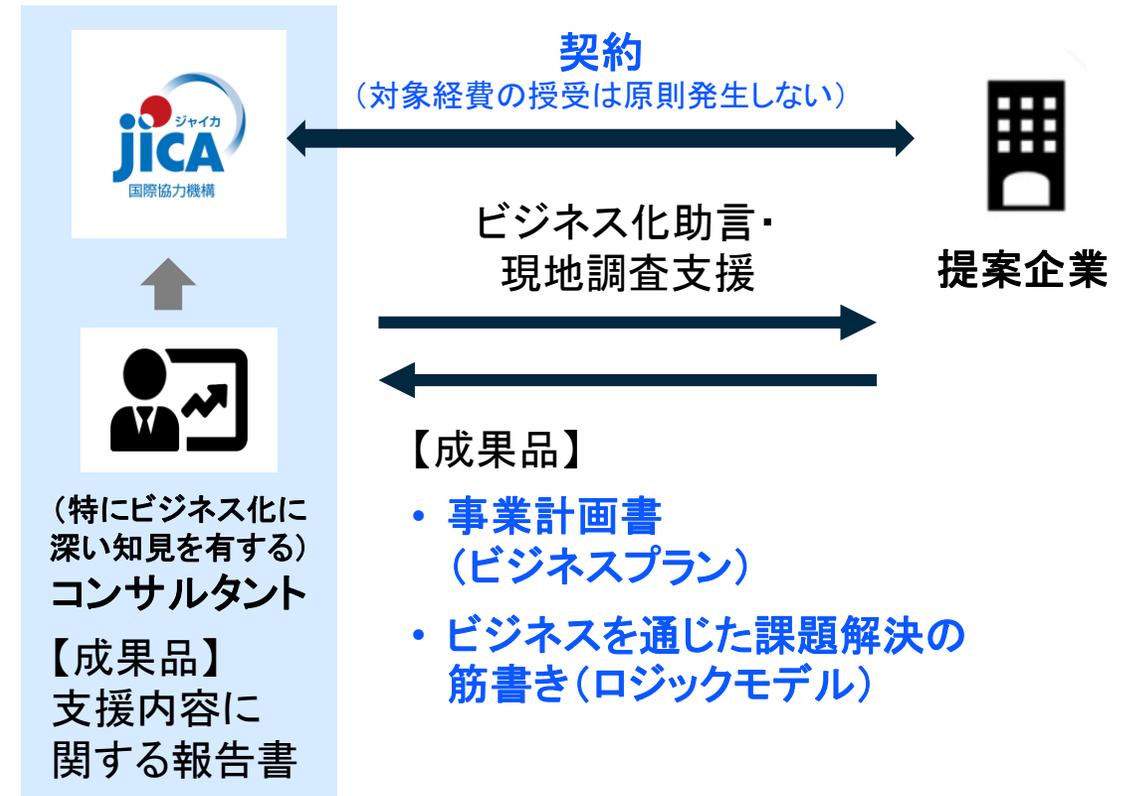
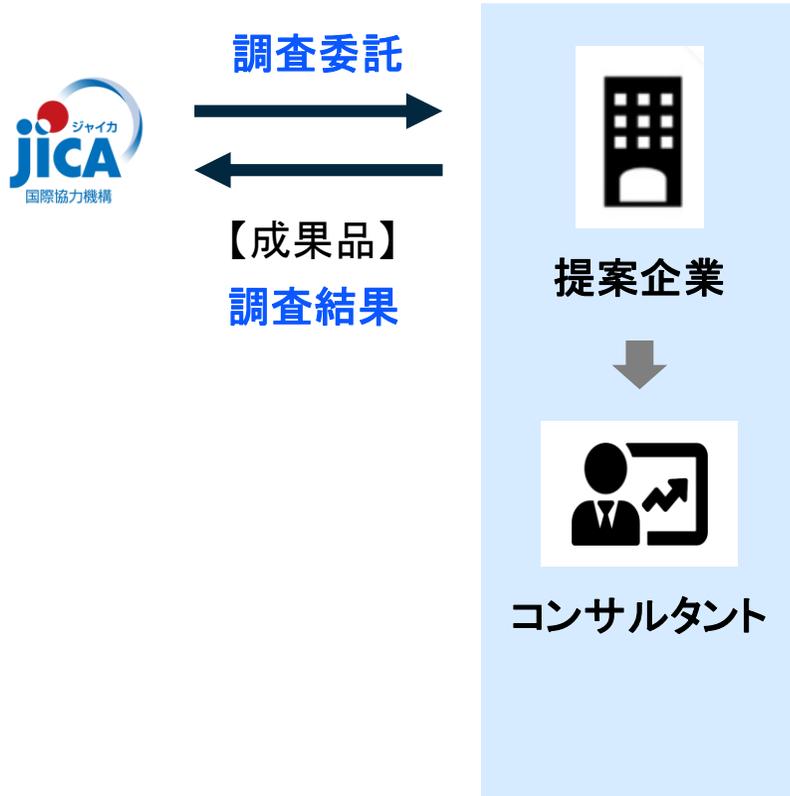
広範なステークホルダーの動員により、開発インパクト創出の蓋然性を高める

- JICAの課題分野別の取り組みとの連携強化
- ビジネスを通じた開発途上国の課題解決の筋書き(ロジックモデル)作成と、国内外に向けたインパクトの効果的な発信・広報の支援
- 社会的インパクトや脱炭素社会の実現を目指す新しい手法(インパクト投資、サステナブルファイナンス等)へのつなぎ込み

事業実施体制・契約形態

【改編前】JICAから企業へ「調査」を委託し、企業がコンサルタントと契約（**調査委託型**）

【改編後試行期】JICAがコンサルタントとともに企業によるビジネス化を支援（**ビジネス化支援型**）

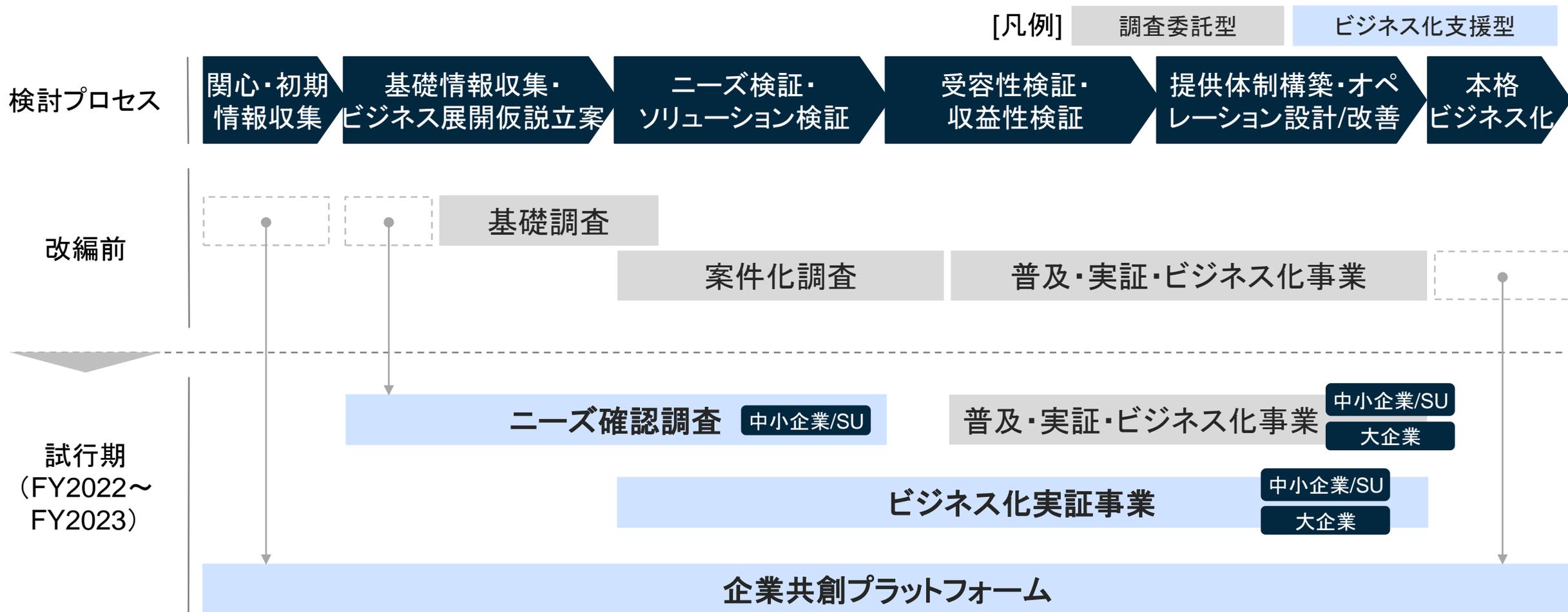


- JICAからの委託という形態に仕立てるに際し、契約前に詳細な調査計画が必要のため、契約締結に時間を要する
- 精算に必要な書類も多く、相応の負担がかかる

- 企業とJICAの間では、対象経費の直接のやり取りを原則発生しない契約とすることで手続きの簡素化を実現
- 企業の主体性を重視しつつ、JICAが予め契約したコンサルタントと共に支援することで事業を開始を迅速化

制度の構成とカバー範囲

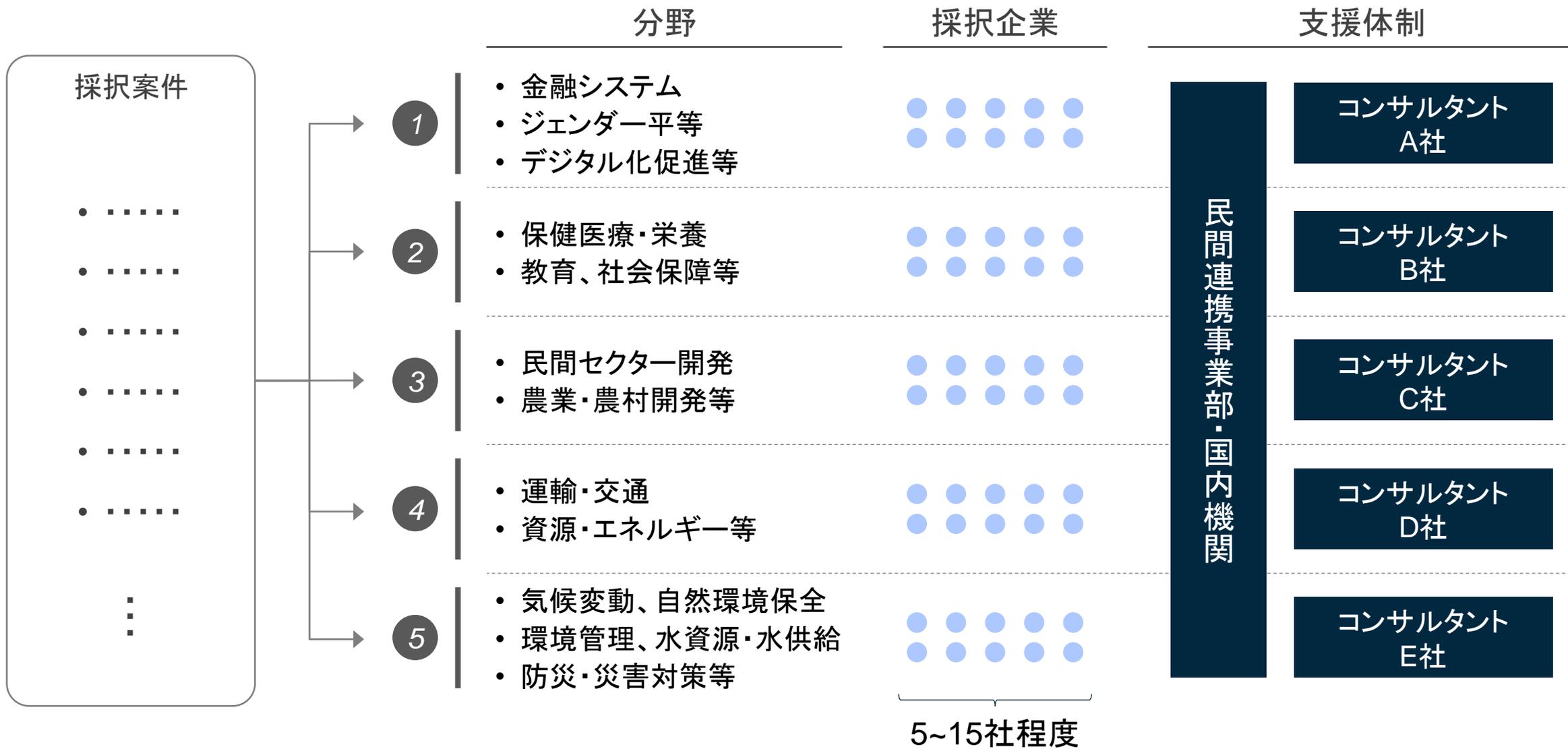
現行制度をニーズ確認調査、ビジネス化実証事業に再編し、制度活用を前後を含めてフォローする企業共創プラットフォームを構築します。普及・実証・ビジネス化実証事業は現行通りとします。



※SU: スタートアップ

分野別の支援体制

採択後は、JICAが分野別に配置したコンサルタントとともに支援を行います。



企業共創プラットフォーム概要(1/2)

企業共創
プラットフォーム
の趣旨

- 制度活用企業に参加いただき、**開発途上国でのビジネス、インパクト創出・評価に関する知見・ネットワーク、地方/分野/地域・国等の情報を横断的に共有し、相互に学びを得る**ことで、ビジネス化に役立てていただく
- **制度活用企業とJICAの継続的な接点を構築し、事後モニタリングや事業終了後のフォローアップ支援**を行う
- **活動の中で整理された情報の一部を海外ビジネス展開を検討する企業にも広く共有**することで、開発途上国の課題解決にインパクトをもたらすビジネスに対する**関心・理解の底上げ**を図る

活用アセット

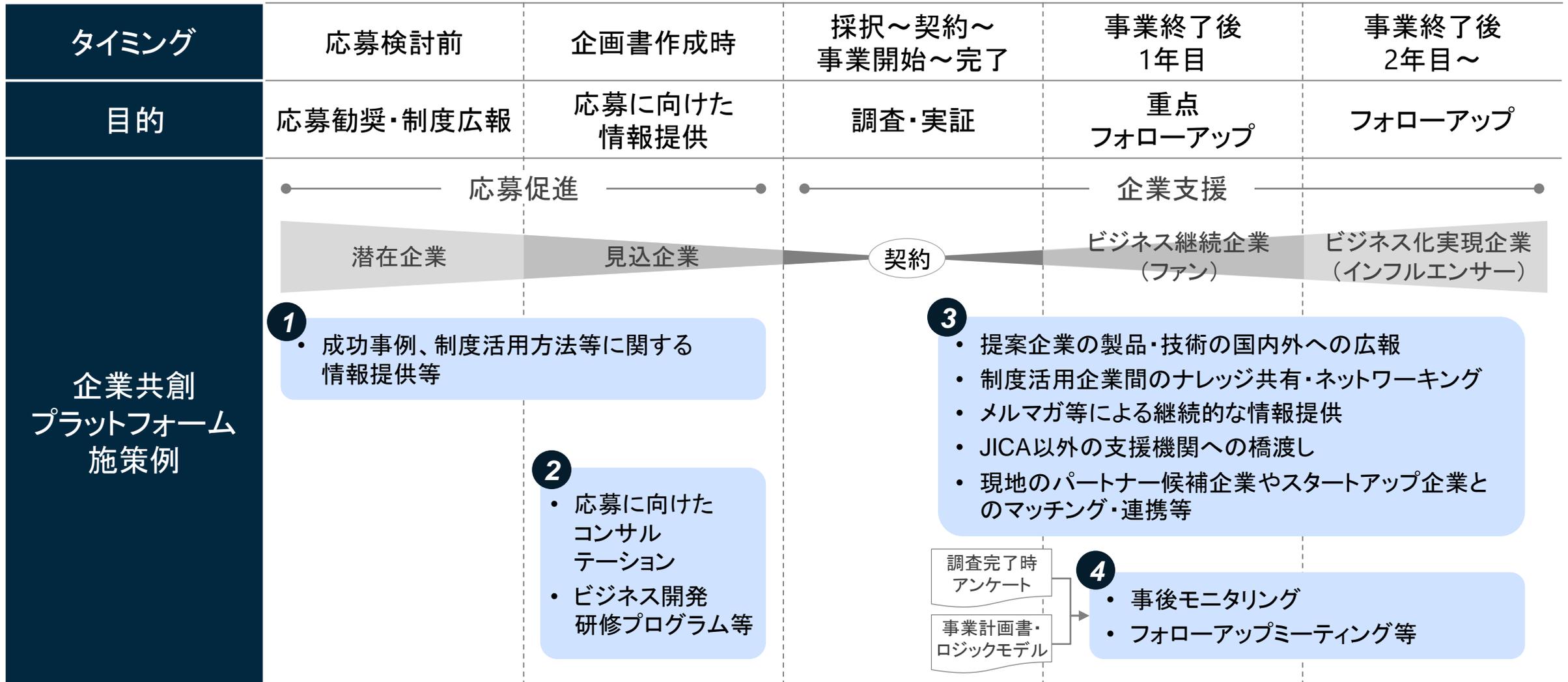
**過去1,000社以上
に対する支援を通じて
得られた知見・
ネットワーク**

- 案件情報
- 調査結果
- 製品・技術情報
- 分野別の開発課題

- 国・地域の情報
- 途上国ビジネスの知見
- 事後モニタリング結果
- JICA内外のネットワーク等

企業共創プラットフォーム概要 (2/2)

企業共創プラットフォーム運営を通じて、事業終了後のビジネス展開支援を拡充するとともに、応募に向けた情報提供も行います。



ニーズ確認調査

開発途上国の課題解決への意思を持つ企業からご提案を広く募集し、顧客ニーズ、及び顧客ニーズと製品/サービスとの適合性に関する初期仮説の検証、初期的な事業計画の策定を支援します。

ニーズ確認調査	
目的	開発途上国のビジネス展開に関する初期仮説に基づき、顧客ニーズの検証、顧客ニーズと製品/サービスとの適合性の検証を実施した上で、初期的な事業計画を策定する
対象企業	初期仮説検討済で、顧客ニーズ及び製品/サービスのニーズとの適合性を確認したい企業
参加資格	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業(スタートアップ企業(※)含む)、中堅企業であること (※)スタートアップ企業:創業10年程度以下であること、未上場であること、革新的な事業活動を行っていること ・ 次の財務要件に該当しないこと ①当期純利益が過去3期連続マイナス、②債務超過、③年商の3年平均が2,000万円を下回る (※)スタートアップ企業に該当する場合は、上記①及び③の要件は免除 ・ 提案製品/サービスについて、国内外での販売実績があること (※)スタートアップ企業に該当する場合は、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、または提案製品/サービスの実証段階を終えていれば、応募可。
対象分野・国	全分野・原則としてJICA在外事務所などの所在国(対象国は複数国も可)
調査期間	8か月程度
調査経費・負担経費	<u>上限1,000万円+コンサルティングサービス(4人月程度)</u> 旅費(航空券、日当、宿泊)、現地活動費(車輛借上費、現地傭人費、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

ニーズ確認調査 | 提案企業の実施内容

提案要件	展開したい製品/サービスのアイデアがある
企画書内容(※)	①企業としての体制・方針、②想定顧客・ニーズ・市場規模、③ビジネスの構想、④実施計画、⑤課題への貢献可能性
主な実施項目	<p>以下の項目の実施主体を企業とし、JICA/コンサルタントが支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 対象国(複数国も可)、ターゲット顧客、顧客が直面する問題/ニーズ、提供価値の仮説構築 市場規模、競合動向、開発課題、規制、途上国政府機関の調達プロセス等の情報収集 顧客候補リスト作成、初期的なニーズ・ソリューション検証、製品/サービス概要設定(価格帯含む) ビジネスを通じた開発途上国の課題解決の筋書き(ロジックモデル)の仮説構築
目指す姿	<ul style="list-style-type: none"> 製品/サービスについて、ニーズ・製品/サービスの適合性が確認される(価格帯含む) ビジネスを通じた開発途上国の課題解決の筋書きが可視化されることで、当該企業の経営戦略・ビジョンや当該事業の意義・位置付けが明確化される
企業による成果物	<ul style="list-style-type: none"> 初期的な事業計画書(v1.0) <ul style="list-style-type: none"> ターゲット顧客・ニーズ 製品/サービス概要 競合動向・競争優位性 自社戦略における本事業の位置付け フィージビリティ(技術/運営/規制等の実現可能性) 市場規模・推移・想定ビジネス規模 将来的なビジネス展開、ロードマップ ビジネスを通じた開発途上国の課題解決の筋書き(ロジックモデル)(該当するSDGs含む)

(※)後段の「審査のポイント | ニーズ確認調査」を合わせてご参照

ビジネス化実証事業

開発途上国の課題解決の高い可能性と意思を有する企業からご提案を募集し、提案製品/サービスの受容性検証と事業計画の精度向上を支援します。

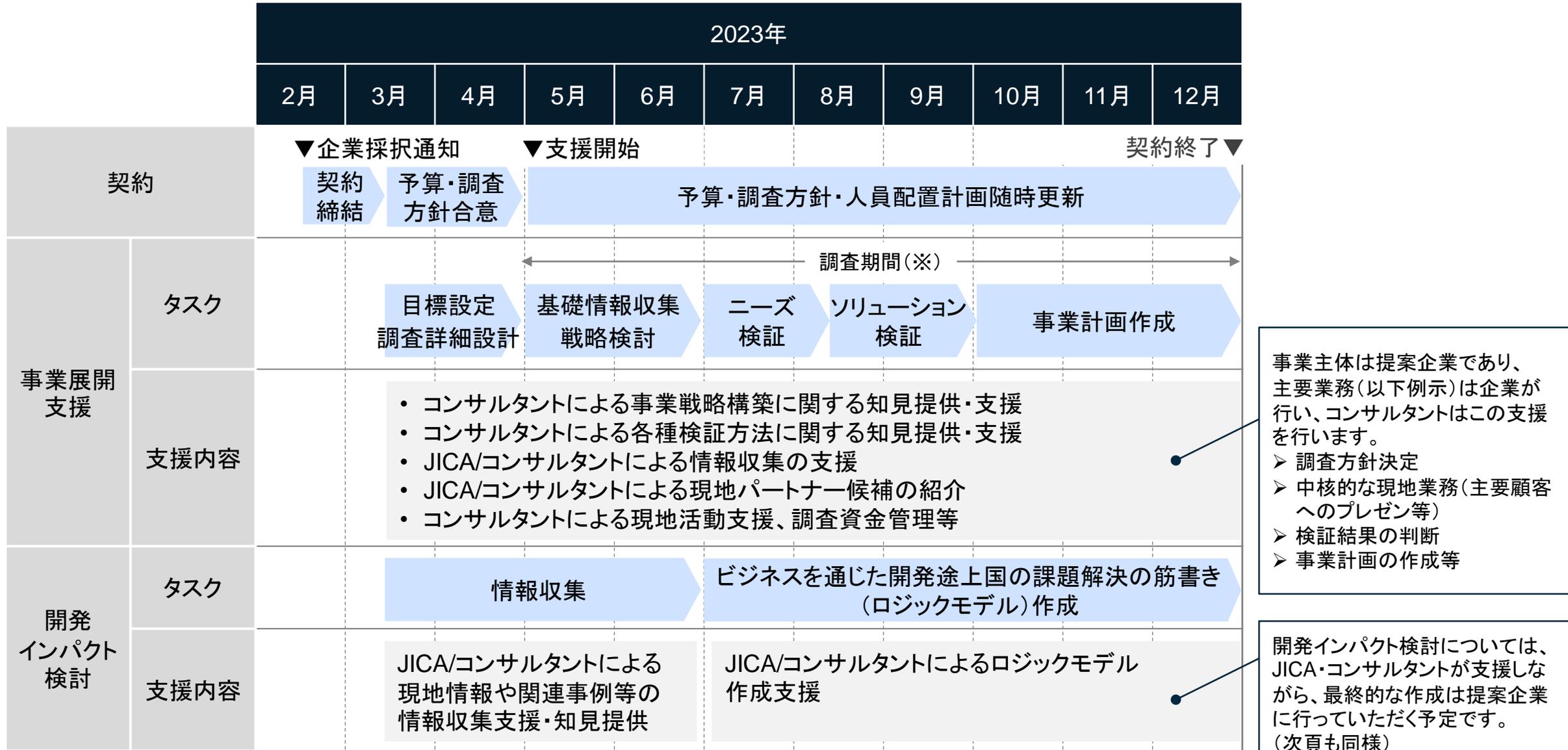
ビジネス化実証事業	
目的	開発途上国の課題解決に貢献し得るビジネスの開始に向けて、製品/サービスに対する顧客の受容性を確認した上で、製品・サービス提供体制構築及び収益性確保に目途を立たせ、事業計画の精度を高める
対象企業	対象国が決まっており、価格帯も含めて製品/サービスに対する顧客ニーズを確認済みの企業
参加資格	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業(スタートアップ企業(※)含む)、中堅企業、大企業等であること (※)スタートアップ企業:創業10年程度以下であること、未上場であること、革新的な事業活動を行っていること ・ 次の財務要件に該当しないこと: ①当期純利益が過去3期連続マイナス、②直近の貸借対照表で債務超過、③年商の3年平均が3,000万円を下回る (※)スタートアップ企業に該当する場合は、①及び③の要件は免除 ・ 提案製品/サービスについて、国内外での販売実績があること (※)スタートアップ企業に該当する場合は、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、応募可。本調査におけるスタートアップの定義:P14記載のとおり。
対象分野・国	全分野・原則としてJICA在外事務所などの所在国(対象国は原則1か国)
調査期間	1年4か月程度
調査経費・負担経費	<p><u>上限2,000万円+コンサルティングサービス(8人月程度)</u></p> <p>旅費(航空券、日当、宿泊)、現地活動費(車輛借上費、現地傭人費、再委託費等)、機材輸送費、本邦受入活動費</p> <p>地域金融機関連携は、上限の枠外にて旅費を計上可能</p>

ビジネス化実証事業 | 提案企業の実施内容

提案要件	対象国が決まっており、価格帯も含めて製品/サービスに対するニーズが明らかになっている
企画書内容(※)	①企業としての体制・方針、②想定顧客・ニーズ・市場規模、③ビジネスの構想、④実施計画、⑤課題への貢献可能性
主な実施項目	<p>以下の項目の実施主体を企業とし、JICA/コンサルタントが支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 製品/サービス概要設定(価格帯含む)の見直し、顧客体験の定義 市場規模等の情報収集(「ニーズ確認調査」で実施する内容より詳細なもの) 顧客候補リスト更新、ニーズ・ソリューション検証(「ニーズ確認調査」で実施する内容より詳細なもの) 現地パートナー企業候補リスト作成、提携条件交渉 (必要に応じて)ミニッツ締結 ベータ版を用いた受容性検証、テストマーケティング等による収益性検証、運用改善 ビジネスを通じた開発途上国の課題解決の筋書き(ロジックモデル)の仮説構築
目指す姿	<ul style="list-style-type: none"> 初期顧客の獲得、サービス提供体制の基礎構築ができ、収益を確保できる見込みが立つ ビジネスを通じた開発途上国の課題解決の筋書きが可視化されることで、当該企業の経営戦略・ビジョンや当該事業の意義・位置付けが明確化される
企業による成果物	<ul style="list-style-type: none"> より精緻化された事業計画書(v2.0～) <ul style="list-style-type: none"> ターゲット顧客・ニーズ 製品/サービス概要 競合動向・競争優位性 自社戦略における本事業の位置付け フィージビリティ(技術・運営・規制等の実現可能性) 業界構造(サプライヤー・チャネル等)、ビジネスモデル(座組み・パートナーシップ・交換価値等) 市場規模・推移・想定ビジネス規模 販売・マーケティング計画・要員計画・収支計画、必要となる予算、撤退基準・リスク 将来的なビジネス展開、ロードマップ ビジネスを通じた開発途上国の課題解決の筋書き(ロジックモデル)(該当するSDGs含む)、ループ図(社会課題が発生する構造的な要因や相互関係を表した循環図)、インパクトKPI(インパクトを計測する成果指標)

(※)後段の「審査のポイント | ビジネス化実証事業」を合わせてご参照

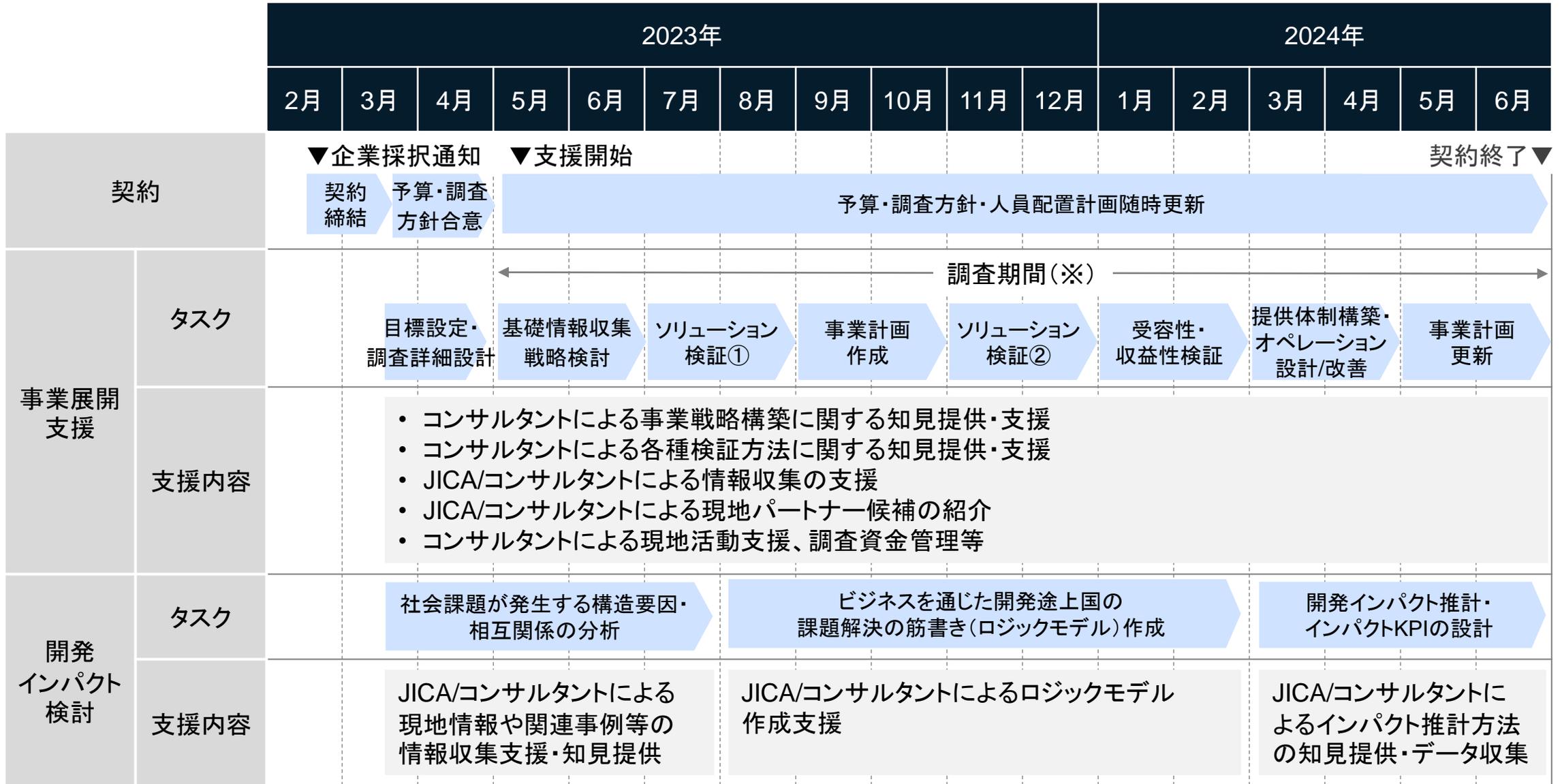
モデルスケジュールと支援内容 | ニーズ確認調査



(※)既往の調査状況、調査方針検討において重点調査項目を定めるため、結果を踏まえて対象項目・期間を決定。

また、調査開始時期についても関係者合意の上で決定。

モデルスケジュールと支援内容 | ビジネス化実証事業



(※) 既往の調査状況、調査方針検討において重点調査項目を定めるため、結果を踏まえて対象項目・期間を決定。

また、調査開始時期についても関係者合意の上で決定。

普及・実証・ビジネス化事業

提案技術・製品に対する顧客の受容性の検証に加え、収益性の検証等を通じたビジネス化を支援します。

※JICAが配置するコンサルタントの支援対象外

普及・実証・ビジネス化事業	
目的	途上国の課題解決に貢献し得るビジネスの事業化に向けて、技術・製品・ノウハウ等の実証活動を含むビジネスモデルの検証、提案製品等への理解の促進、ODA事業での活用可能性の検討等を通じた事業計画案の策定を支援する
対象企業	顧客ニーズ及び製品/サービスのニーズとの適合性を確認済みの企業
参加資格	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業(スタートアップ企業(※)含む)・中堅企業、大企業等 (※)スタートアップ企業:創業10年程度以下であること、未上場であること、革新的な事業活動を行っていること 提案法人は、次の財務要件に該当しないこと: ①当期純利益が過去3期連続マイナス、②直近の貸借対照表で債務超過、③年商の3年平均が3,000万円を下回る (※)スタートアップ企業に該当する場合は、①及び③の要件は免除 提案製品/サービスについて、国内外での販売実績があること ※スタートアップ企業に対する販売実績に関する要件緩和はなし。本調査におけるスタートアップの定義:P14記載のとおり。
対象分野・国	全分野・原則としてJICA在外事務所などの所在国
調査期間	1~3年程度
調査経費・負担経費	外部人材人件費、旅費、現地活動費、機材(損料)費・機材輸送費、本邦受入活動費(現地民間含む) 【中小・中堅企業】上限1億円(大規模/高度な製品等を実証する場合は1.5億円、インフラ整備技術推進案件及び地域産業集積海外展開推進案件は2億円) 【大企業】上限5,000万円
その他	地域金融機関連携案件:外部人材人件費及び旅費を上限金額の枠外として計上可能

(補足)ご応募いただく制度の選択

案件化調査を検討の企業は、ビジネス検討段階に応じて、また、普及・実証・ビジネス化事業を検討中の企業は、機材費負担有無やコンサルタント参画方法に応じて、制度を選択いただくことを想定しています。

	想定される 試行的制度改編後の応募制度	応募制度の選択における主な判断のポイント
基礎調査への応募を 検討されていた企業	ニーズ確認調査	-
案件化調査への応募を 検討されていた企業	ニーズ確認調査	<ul style="list-style-type: none"> • ビジネスの検討段階 <ul style="list-style-type: none"> - ビジネス化実証事業では、提案要件に対象国が決まっており、価格帯も含めて製品/サービスに対するニーズが明らかになっていることを定めています - 上記の要件を満たさない場合は、ニーズ確認調査に応募いただくことが想定されます
	ビジネス化実証事業	
普及・実証・ビジネス化事業への 応募を検討されていた企業	ビジネス化実証事業	<ul style="list-style-type: none"> • 機材費負担の有無 <ul style="list-style-type: none"> - ビジネス化実証事業では、機材費の負担は行いません(契約締結・精算にかかるスピードは向上し、手続き負荷は軽減されます) - 普及・実証・ビジネス化事業では、従来どおり機材費を負担します • コンサルタントの参画方法 <ul style="list-style-type: none"> - ビジネス化実証事業では、JICAが予め契約するコンサルタントとともに支援を行います - 普及・実証・ビジネス化事業では、従来どおり企業が必要に応じてコンサルタントを外部人材として確保した上で応募いただきます
	普及・実証・ビジネス化事業	

本事業にご参画いただくメリット

1



JICAの信頼と ネットワークの活用

JICAが開発途上国と築いてきた信頼の下で調査を実施いただけます。

- 民間企業のみでは困難な現地パートナーにアクセスしやすくなります
- JICAが信頼関係を築いてきた途上国政府・自治体・業界団体等のパートナーの紹介が可能です

2



質の高い ビジネスアドバイザリ

開発途上国でのビジネスに造詣の深いコンサルタントから質の高い助言を得られます。

- 開発途上国におけるビジネス化に向けた的確なアドバイザリを受けられます
- JICAとコンサルタントの支援によって、ビジネスを通じた開発途上国の課題解決の筋書き（ロジックモデル）を策定することができます

3



企業認知度の向上

JICAと成果を発信することで国内外の認知度が向上します。

- 調査の結果、実現されたビジネス展開と開発インパクト創出の国内外への発信をお手伝いします
- 国内外のパートナー拡大や企業認知度向上が期待されます

対象国・対象分野・募集スケジュール

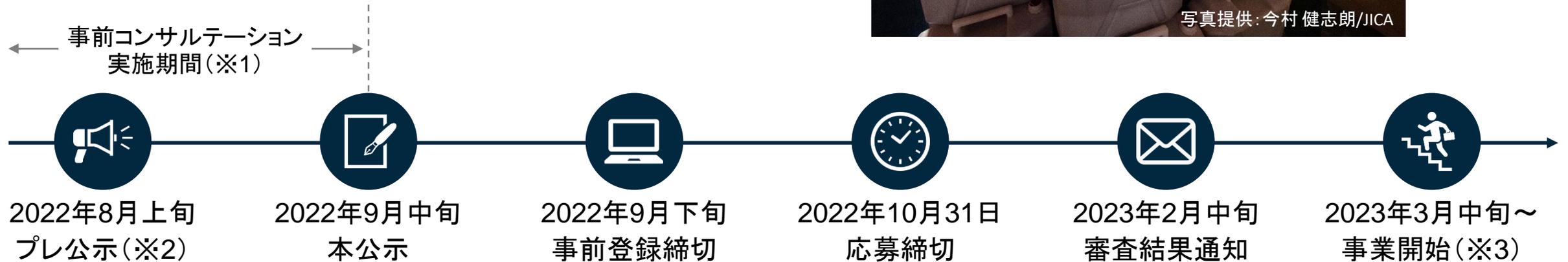
■対象国

原則として、JICAの在外拠点（在外事務所及び支所）が設置されているODA対象国

■対象分野

特段の制約無し

■募集スケジュール



写真提供: 今村 健志朗/JICA

(※1) 本公示開始前までに、応募内容についてお近くのJICA国内機関にご相談いただくことを強く推奨します。

(※2) JICAウェブサイトにて、本公示期間の事前アナウンスを行います。

(※3) 普及・実証・ビジネス化事業については、プレ公示から審査結果通知までのスケジュールは上記の通りです。
他方、事業開始は契約交渉・ミニッツ締結(必要な場合)を踏まえるため、案件毎に時期が異なります。

審査のポイント | ニーズ確認調査

大項目	中項目	評価のポイント
1. 企業としての体制・方針	<ol style="list-style-type: none"> 1. 経営戦略上の海外展開の位置づけ 2. 人員体制(語学力・経験) 3. 財務基盤 4. 対象国選定の理由 5. 応募前の準備状況 	<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。英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 ・ 対象国選定の理由は明確か
2. 市場に対する理解	<ol style="list-style-type: none"> 1. 市場規模 2. ターゲット顧客 3. ニーズの確からしさ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 一定の市場規模があるか ・ 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
3. ビジネスの構想と熟度	<ol style="list-style-type: none"> 1. 製品/サービスとニーズの合致度 2. 販売実績 3. ビジネスモデルの具体性 4. リスクと対応策 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 製品/サービスは、顧客の問題を解決し得るか ・ 製品/サービスは、国内外での販売実績があるか(誰にどのような価値を提供してきたか)(※) ・ お金の流れとサービスの流れがビジネスモデル上明確にされているか ・ リスクが認識され、対策が検討されているか
4. 実施計画の妥当性	<ol style="list-style-type: none"> 1. 制度利用の必要性 2. 目標設定・検証計画の妥当性 	<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 ・ 調査完了時になっていたい状態(ゴール)は明確か ・ 調査を通じて検証したい仮説は明確か
5. 課題への貢献可能性	<ol style="list-style-type: none"> 1. SDGsへの合致度 2. 裨益者への便益 3. 多様性への配慮 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 提案ビジネスはSDGsの達成に貢献し得るか ・ どのような裨益者に、どのような便益をもたらすことを目指しているか ・ ジェンダー平等、障がい者、高齢者等のインクルージョンに資するか

(※)応募企業がスタートアップ(SU)に該当する場合で、当該SUの製品/サービスが販売実績を有さずとも、主たる要素技術の販売実績がある、または実証段階を終えている場合、実績として一定程度勘案する想定

審査のポイント | ビジネス化実証事業

青字：ニーズ確認調査では設定しておらず、ビジネス化実証事業のみで求めている観点

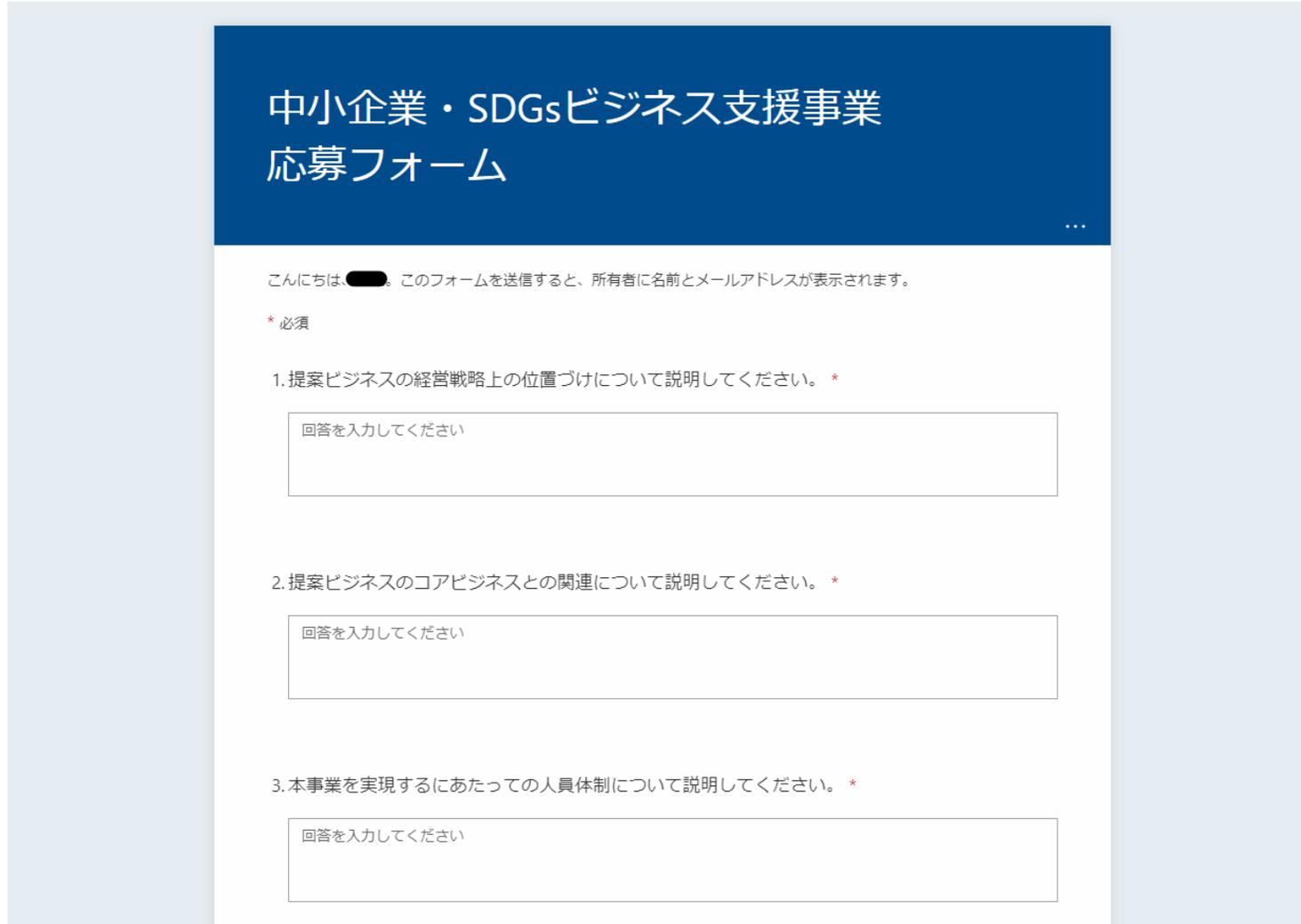


大項目	中項目	評価のポイント
1. 企業としての体制・方針	1. 経営戦略上の海外展開の位置づけ 2. 人員体制(語学力・経験) 3. 財務基盤 4. 対象国選定の理由 5. 応募前の準備状況	<ul style="list-style-type: none"> 提案ビジネスの経営戦略上の位置づけ及び本業との関連が明確か 海外展開を担う人員が配置されているか。業務主任者は海外での業務展開経験を有するか。英語での発表が可能か 提案法人は海外展開し得る財務基盤を有するか 対象国選定の理由は明確か 応募前に実地による現地調査が実施されているか
2. 市場に対する理解	1. 市場規模 2. ターゲット顧客 3. ニーズの確からしさ	<ul style="list-style-type: none"> 一定の市場規模があるか 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 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
3. ビジネスの構想と熟度	1. 製品/サービスとニーズの合致度 2. 販売実績 3. ビジネスモデルの具体性 4. リスクと対応策 5. 現地パートナー	<ul style="list-style-type: none"> 製品/サービスは、顧客の問題を解決し得るか 製品/サービスは、国内外での販売実績があるか(誰にどのような価値を提供してきたか)(※) 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、価格設定は妥当か リスクが認識され、対策が検討されているか 現地パートナー企業が決まっているか
4. 実施計画の妥当性	1. 制度利用の必要性 2. 目標設定・検証計画の妥当性	<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 調査完了時になりたい状態(ゴール)は明確か 調査を通じて検証したい仮説は明確か 実証計画は具体的か。現地カウンターパートから実証活動について協力意向を取り付けているか
5. 課題への貢献可能性	1. SDGsへの合致度 2. 裨益者への便益 3. 多様性への配慮	<ul style="list-style-type: none"> 提案ビジネスはSDGsの達成に貢献し得るか どのような裨益者に、どのような便益をもたらすことを目指しているか ジェンダー平等、障がい者、高齢者等のインクルージョンに資するか

(※)応募企業がスタートアップ(SU)に該当する場合、当該SUの製品/サービスが販売実績を有さずとも主たる要素技術の販売実績がある場合、実績として一定程度勘案する想定

応募フォームのイメージ

応募においては審査に関連する質問に、応募フォームにて端的にお答えいただくことを想定しています。



中小企業・SDGsビジネス支援事業
応募フォーム

こんにちは、[REDACTED]。このフォームを送信すると、所有者に名前とメールアドレスが表示されます。

* 必須

1. 提案ビジネスの経営戦略上の位置づけについて説明してください。 *

回答を入力してください

2. 提案ビジネスのコアビジネスとの関連について説明してください。 *

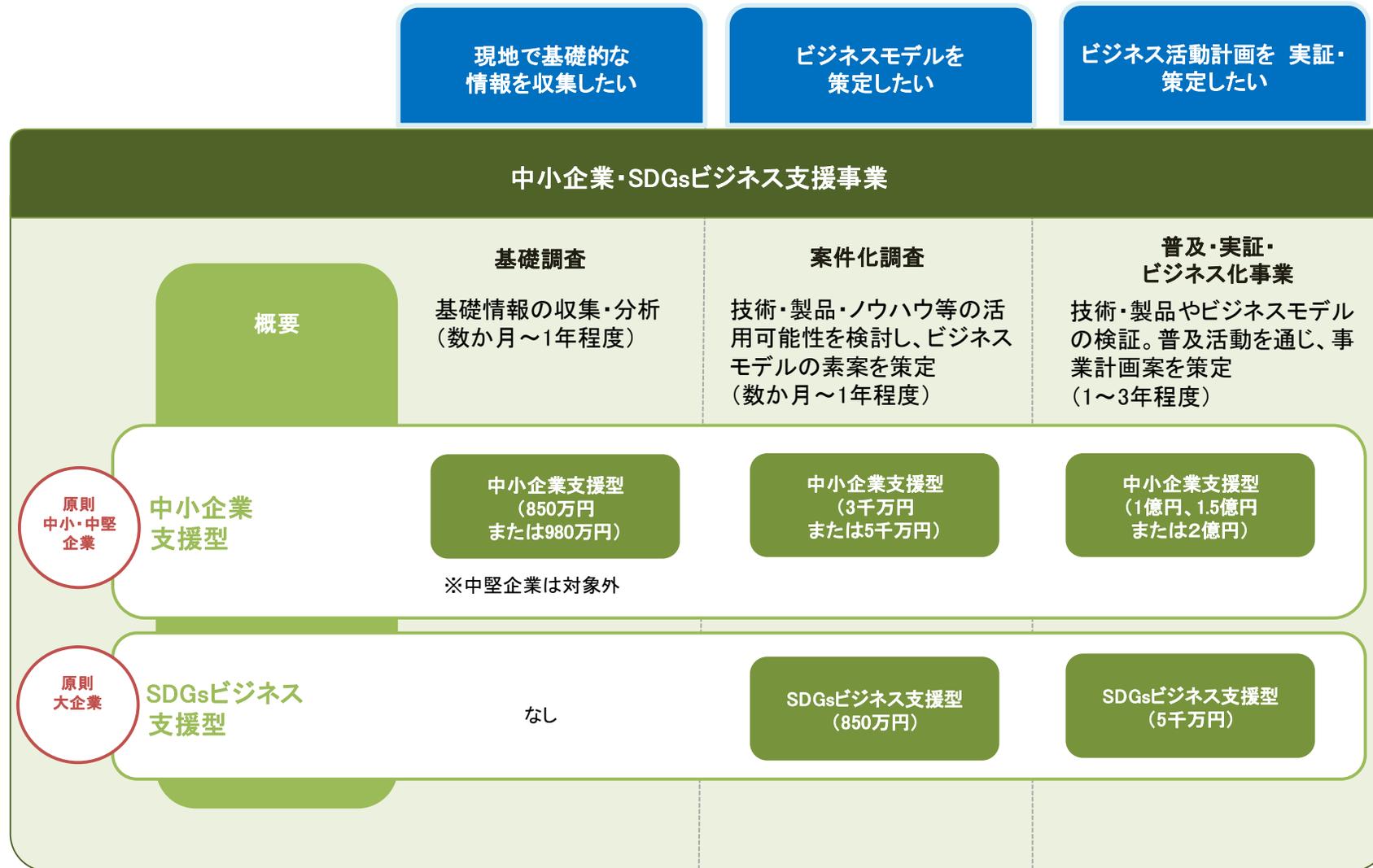
回答を入力してください

3. 本事業を実現するにあたっての人員体制について説明してください。 *

回答を入力してください

参考資料

中小企業・SDGsビジネス支援事業(概要)



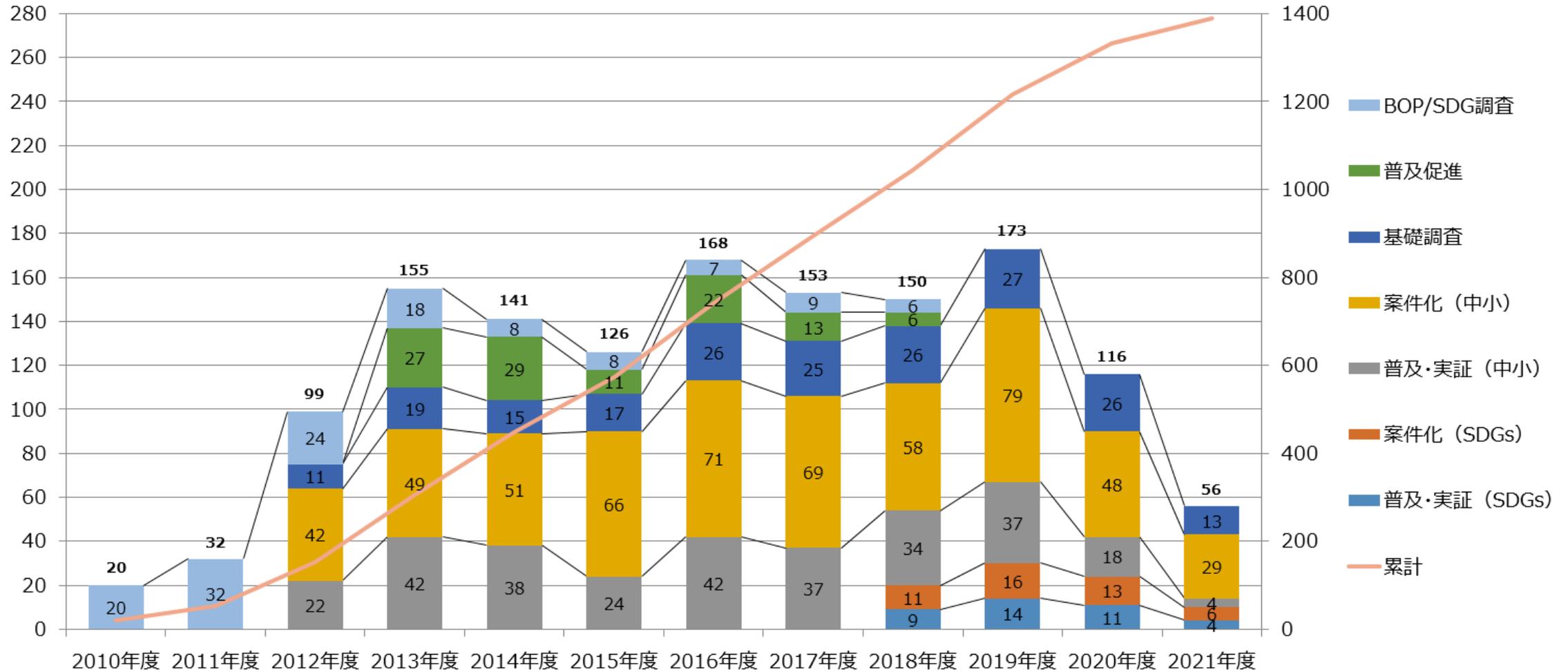
現地で基礎的な
情報を収集したい

ビジネスモデルを
策定したい

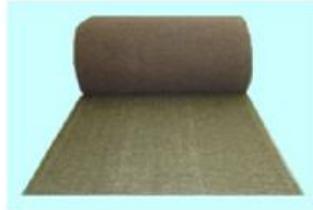
ビジネス活動計画を 実証・
策定したい

採択実績(2021年第二回公示まで)

- 累積採択数: 1389件(2010年度のBOP調査からカウント)
- うち中小企業支援型は1065件



採択実績(全国各地の中小企業を支援)



中国地方67件
(例:山口県の
地滑り防止)



近畿地方166件
(例:滋賀県の浄化槽)



北海道42件(例:じゃがいも収穫機)



東北地方56件
(例:福島県の青果物加工)



九州地方109件
(例:沖縄県のヤシ
繊維による汚濁処理)

佐賀 福岡 大分
長崎 熊本 宮崎
鹿児島

山口
島根 鳥取
広島 岡山
愛媛 香川
高知 徳島

兵庫 京都 滋賀
奈良 三重 愛知
和歌山 静岡

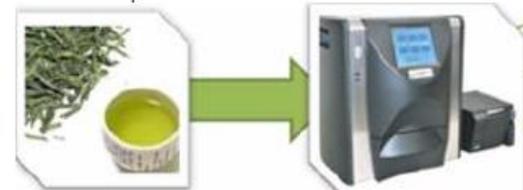
石川 富山 新潟
福井 岐阜 長野
山梨 東京 千葉

北海道
青森
秋田 岩手
山形 宮城
福島

群馬 栃木
埼玉 茨城
神奈川



四国地方57件(例:愛媛県の造船点検)



中部地方188件(例:静岡県の茶成分計)



関東地方380件
(例:東京都の地下
トンネル掘削)

地域金融機関との業務連携・協力に関する覚書締結実績

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、 東京きらぼし銀行(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)
第三銀行(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)	

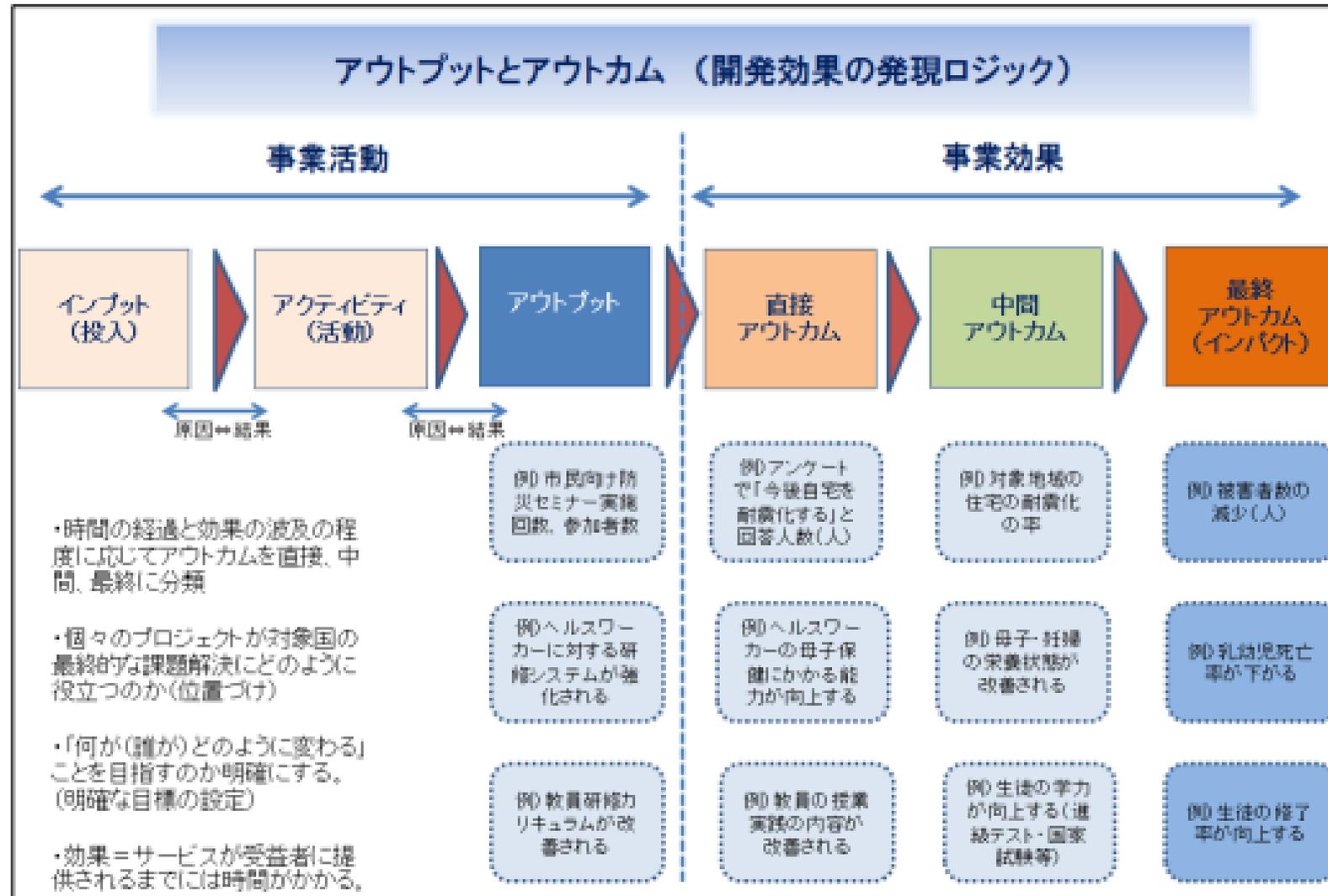
(計56件)

2021年12月時点(順不同)



開発インパクト発現に向けた「ロジックモデル」の考え方(1)

図1-6 アウトプットとアウトカム



出典: JICA事業評価ハンドブック(Ver.2.0) p15

開発インパクト発現に向けた「ロジックモデル」の考え方(2)

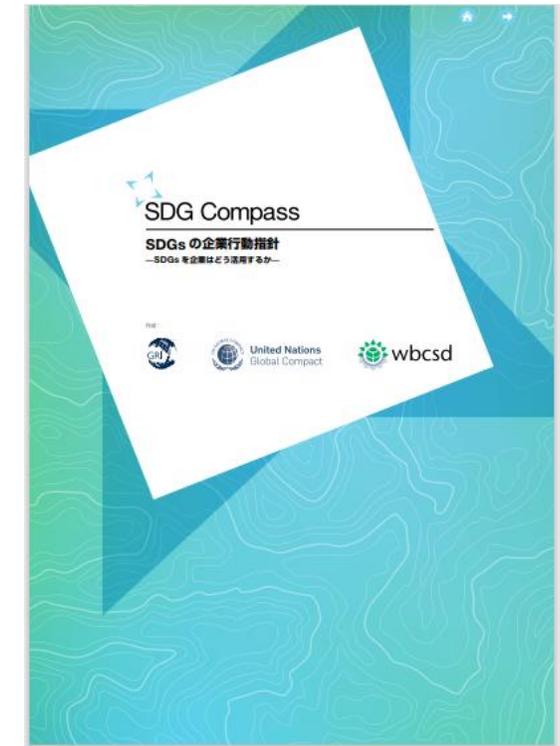
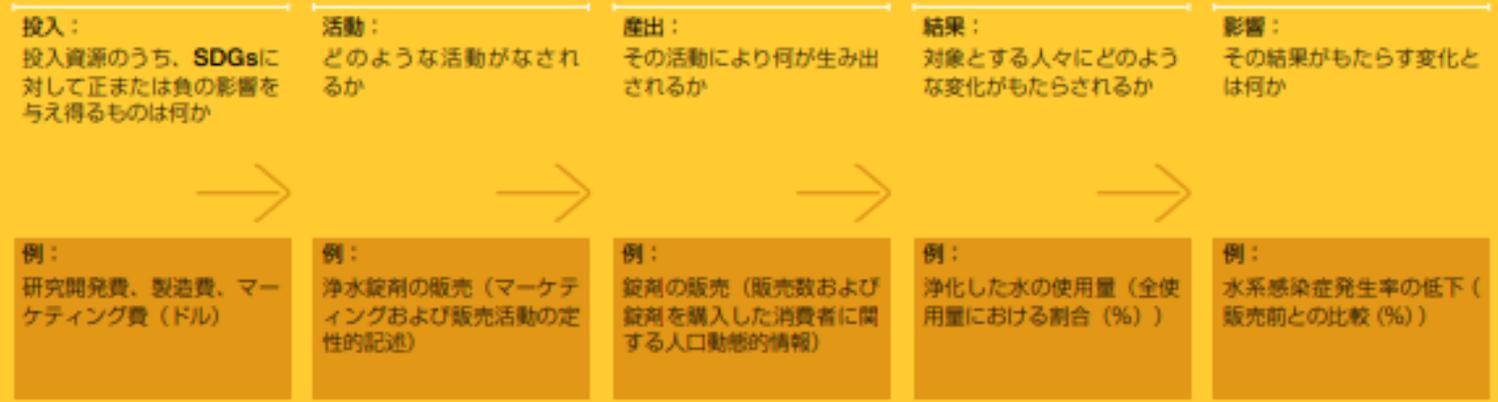
実例：ロジックモデル

ロジックモデルの仕組みは例を使うとわかりやすい。たとえば、浄水用の錠剤の開発に投資しているある企業は、水を通じた感染症の発生率を低下させる可能性があり、SDGsの目標3のターゲット3.3「2030年までに、エイズ、結核、マラリア及び顧みられない熱帯病といった伝染病を根絶するとともに肝炎、水を通じた感染症及びその他の感染症に対処する」に貢献する。

当然のことながら、ロジックモデルの下流に行けば行くほど、正確なデータの収集は困難になる。したがって、投入、活動ないしは産出を計測し、これを結果および影響の代替指標として利用する企業が多い。

詳しくは、WBCSDの「Measuring Socio-economic Impact Guide for Business (社会経済的影響の測定 - 企業向けガイド)」を参照のこと。

この企業は、以下の段階を経ることにより、SDGのターゲット3.3に対する自社の貢献について理解ができる。



出典:SDGs Compass SDGsの企業行動指針 - SDGsを企業はどう活用するか- p14