
JICA中小企業・SDGsビジネス支援事業
「応募に向けた企画書作成のコツセミナー」

**中小企業・SDGsビジネス支援事業における
コンサルタントの役割、選定ポイント、注意点**

株式会社 **国際開発ジャーナル社**
2021年6月4日

民間企業が抱える海外展開の課題

人件費の高騰や円高を背景とした製造業の海外進出は、すでに一巡した感があります。同時に日本では少子高齢化と人口減に伴い長期的にはマーケットが縮小すると予想されています。

一方で開発途上国では、人口は継続的に増加して中間層が形成され、高品質、高い技術、安全安心な製品の購買力が高まり、海外進出を計画する民間企業にとって魅力的なマーケットとなっています。

特に、民間企業の側には以下のような問題を抱えており、海外進出はハードルが高い。

- ・「海外に対応できる**人材**がない」
- ・「製品技術が受け入れられるか**ニーズ**を確認する機会が無い」
- ・「ニーズはあっても**ビジネス**として成り立つか実証性等が不明」



JICA「中小企業・SDGsビジネス支援事業」

当該事業は、民間企業が有する優れた技術や製品を用いて、途上国が抱える課題の解決と、企業の海外展開、ひいては日本経済の活性化も兼ねて実現することを目指す事業のこと。

- ① 民間企業の製品技術と途上国の開発ニーズのマッチング
- ② 民間企業とコンサルタント・大学の開発能力のマッチング

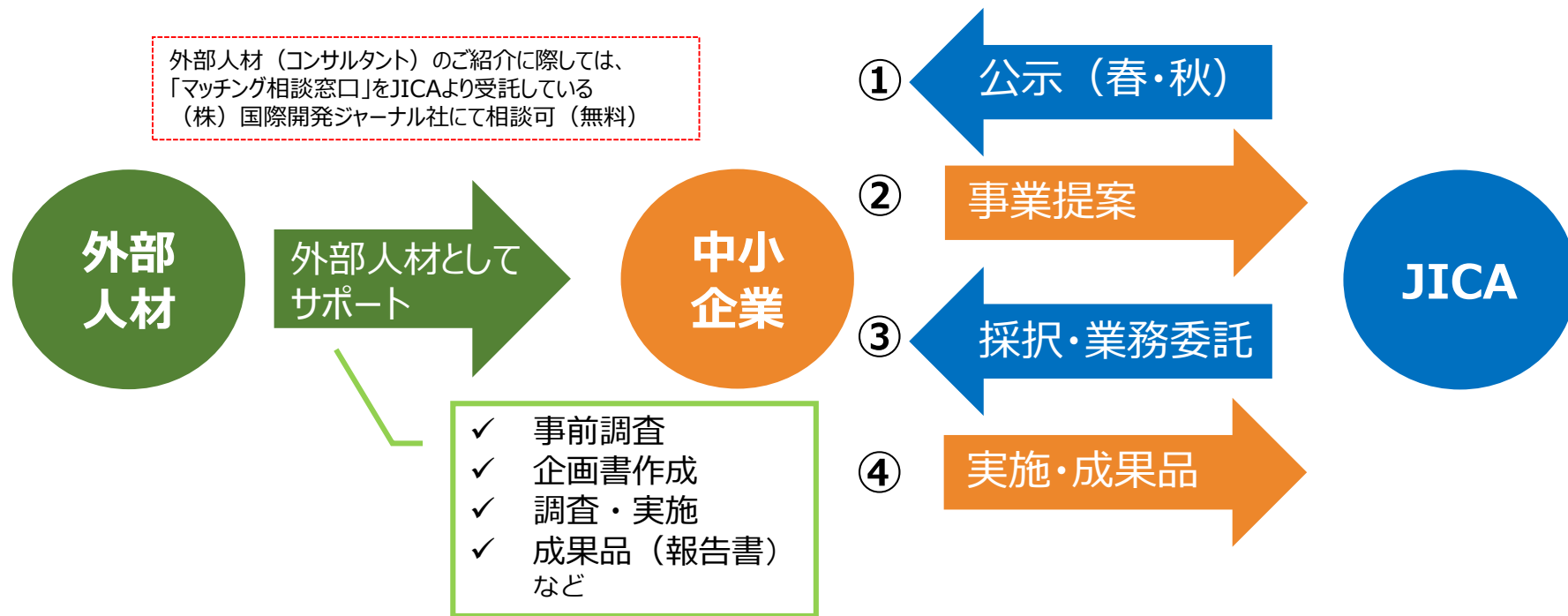
●当該スキームは、相手国（新興・開発途上国）の社会的課題の解決を民間企業の“ビジネス性”に期待する支援制度の一つ。

●日本政府は、これまで各種の支援スキームを整備しているが、その中心は企業への補助金、助成金、融資等。JICAの支援制度は、開発途上国の課題解決・SDGsの枠組みに基づき、初めて「委託費」による調査、普及実証事業を民間企業の国内提案型により実施。

●開発途上国の課題解決のための調査（案件化の可能性）やパイロット事業（普及実証）は、ビジネス展開に有益である一方高い専門性が求められることから、外部人材（コンサルタント等）をも活用できるように3,000万円、1億円レベルのODA予算として実施。

*「委託事業とは『本来、JICAが自ら実施しなければならない事業であるが、その高度な専門性に鑑みて、コンサルタント等に委託して効率的な実施を図るもの』である。」とされている。

民間企業とコンサルタントの関係



その活用が推奨されるワケ

① JICA中小企業・SDGsビジネス支援事業は「**委託事業**」

・企画書の作成から、現地調査（あるいは実証事業）の立案・準備、現地調査の実施（複数回）、成果品（中間・最終報告書）の提出が必要で、実証事業の成果（機材等）は相手国に供与する。

② 民間企業の「**技術・製品**」と途上国等の「**開発課題**」との適合

・中小企業の技術・製品と開発課題の解決に向けた適合性の分析、複眼的な視点からのストーリー作りが必要。途上国の開発事業等に経験を持つ専門力が求められる。

③ 民間企業の「**ビジネスの可能性調査/拠点作りを支援**」

・コンサルタントの活用を通じ、民間企業の限られたリソースを効率的に投下。

④ 新型コロナ禍への対応

- ・海外渡航が制限される中、国内における事前準備・調査などに関する協働。
- ・コンサルタントの現地ネットワーク（現地傭人含む）・経験等の活用。

コンサルタント（外部人材）の役割

途上国の開発ニーズを意識した提案書の作成（支援）



JICAとの契約交渉から相手国への説明・協議（支援）



現地調査・パイロット事業の実施（支援）



中間報告書・本邦研修（支援）



最終報告書・相手国への説明（支援）



JICAへの精算業務（支援）

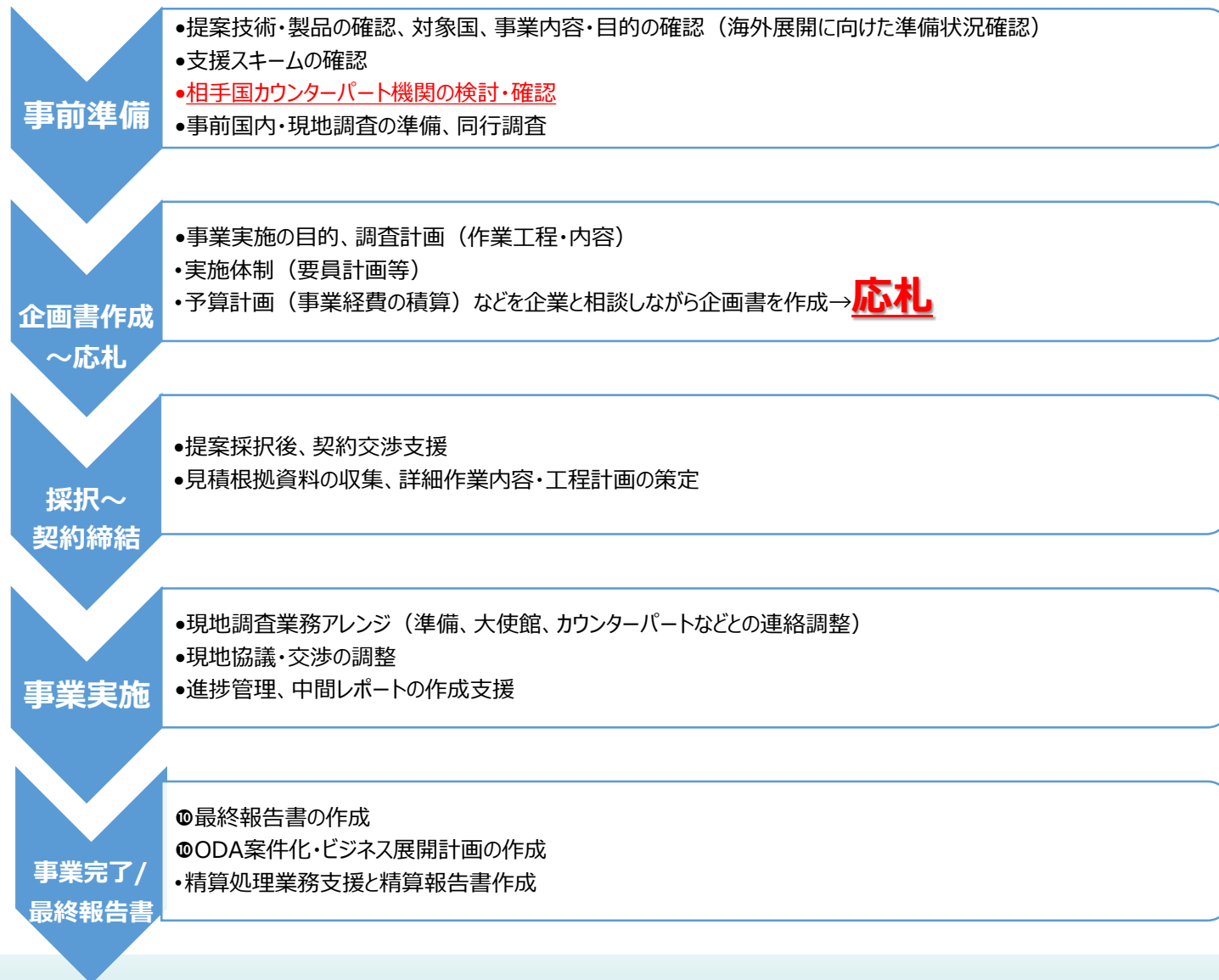


<農業改良普及センターで打合せ>



<堤防の土質調査>

コンサルタントの主な業務手順



選定にあたっての基本4原則

I

中小企業が企画書採択・実施・成果のためにどのような支援を必要としているか？どのようなパートナーが必要か？を関係者間で検討・吟味し、方針を固めておく。

II

中小企業にとって“良いコンサルタント”とは、企業側が求めるもの、欠けているものを補えるかどうか。コンサルタントの業態（開発系か経営系か）・規模で簡単に判断してはいけない。

III

中小企業の海外展開を支援するのは、結局は一人ひとりのコンサルタント。必ず直接担当するコンサルタントと事前に面談（オンラインも活用）する。

IV

海外展開業務の一部ではなく、最後まで共に走り切る「伴走型」のコンサルタントを選ぶ。

選定のポイント

1 海外展開を目指す事業分野とコンサルタントの得意・専門分野が合致しているか

2 海外展開対象国での経験・実績は十分か。実施中の案件はあるか。

3 海外展開対象国に現地事務所等を設置しているか。

4 ODAや民間連携事業の経験・実績は十分か。

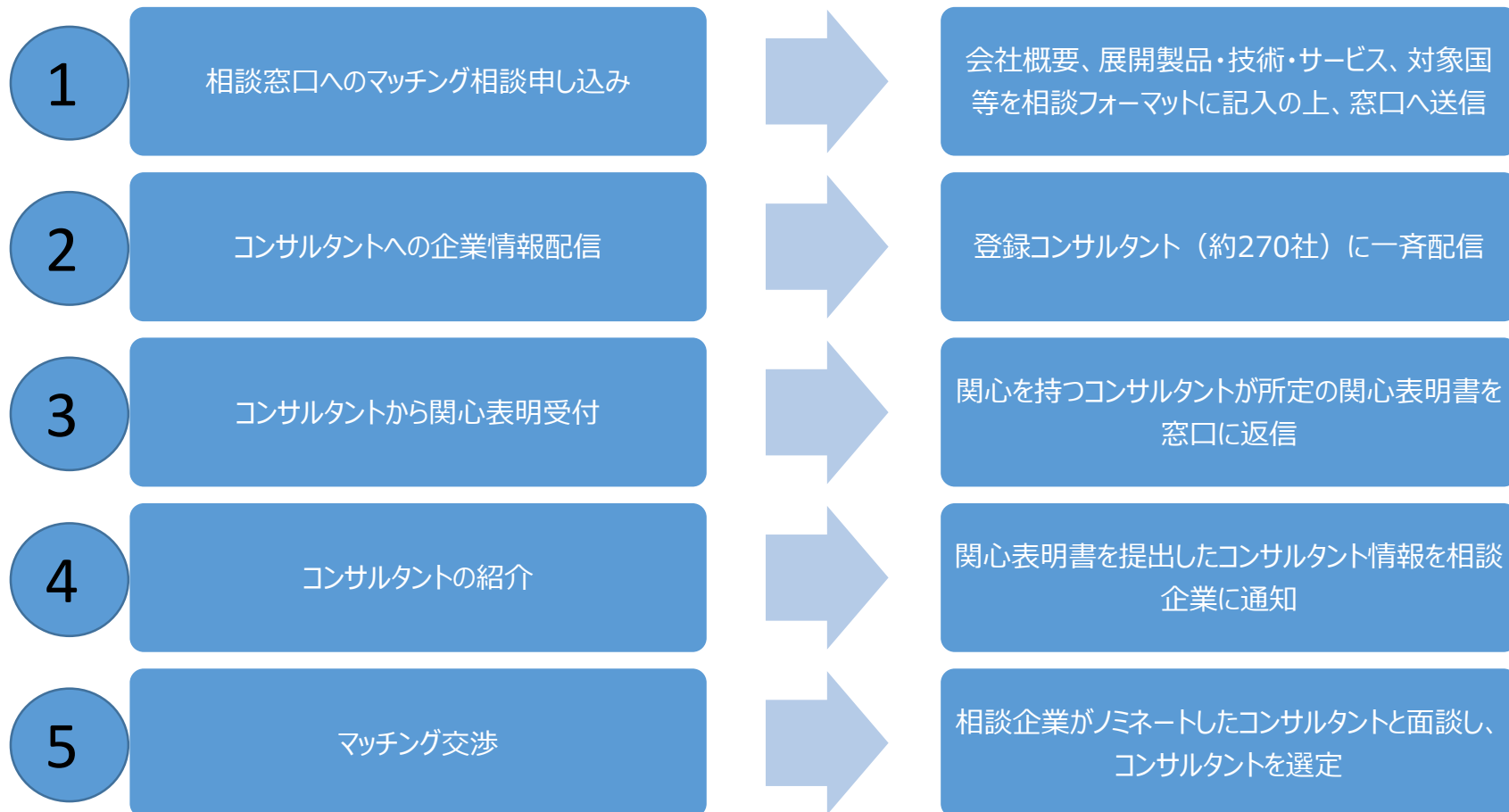
5 担当するコンサルタントとの相性は良かったか。

留意事項

1. 外部人材の業務発生時期の明確化
マッチング成立後、企画書作成・提案までの事前準備作業の扱い
2. 事前準備、調査・事業実施時における役割分担の明確化
中小企業のやるべきこと/コンサルタントがサービスを提供する作業・方法等を双方で確認

コンサルタントの見つけ方

～マッチング相談窓口を活用して（無料）～



企画書の準備・作成・提出

マッチング相談申込用紙

企業情報 ※必須項目	フリガナ			
	名称			
	本社所在地	〒		
	資本金額	万円	従業員数 (単体)	人
	年商	万円	設立年月 (西暦)	年 月
	①してください 業種 ②してください 企業規模	<input type="checkbox"/> 製造業 <input type="checkbox"/> 建設業 <input type="checkbox"/> 運輸業 <input type="checkbox"/> 卸売業 <input type="checkbox"/> サービス業 <input type="checkbox"/> 小売業 <input type="checkbox"/> その他 () <input type="checkbox"/> 中小企業 <input type="checkbox"/> 中堅企業 <input type="checkbox"/> みなし大企業 <input type="checkbox"/> 大企業		
担当者情報・ご連絡先 ※必須項目	部署名・役職名	TEL		
	フリガナ	E-mail		
	氏名	法人ウェブサイトURL		
ご提案内容 ※必須項目 ご検討中の事業内容を出来る だけ詳しくご記載ください。	案件名(仮)			
	対象国・地域 <small>※原則としてJICA在外事務所等の 所在国を対象とします。詳細はご 応募を検討する公示回の募集要 項にてご確認ください。</small>			
	対象国・地域が 抱える開発課題	例：「失業率の高さ」、「農業生産性の向上」等の課題、及び現時点で把握されている当該国での状況を分ける範囲で簡潔にご記載下さい。		
	ご提案の製品・技術、ビジネス アイデアの優位性			
	事業概要 (事業の中で調査・ 実施されたい内容)			
	事業を通じた課題解決アプロ ーチ、SDGsへの貢献	目指すSDGsゴール： 欄を追加いただき、複数項目記入いただいても構いません。		
別紙 ※emailでお送りください。	別紙の有無	別紙のタイトル		
ビジネス化計画 ※必須項目	ビジネスモデル	ビジネスモデルの構造や、それを構成するバリューチェーン（調達、製造・加工、流通、マーケティング・販売）計画について記載下さい。		
	ビジネス化準備状況	例：「小規模パイロット事業実施済」、「現地法人設立済」など、調査前の準備状況をご記載下さい。		
	認可等取得の必要性	【有・無・未確認】（有の場合、その概要及び取得の有無、または見込みについて記載下さい）		
実施体制 ※必須項目	ビジネス化実現に必要な組織体制と各組織の役割、現地パートナーとの連携状況等を可能な範囲でご記載下さい。			
①してください 応募を御予定の事業 ※必須項目 (事業概要の詳細は別シート2 をご参照ください)	【中小企業支援型】（※原則、中小企業・中堅企業が対象）			
	<input type="checkbox"/> 基礎調査（現地進出に向けた情報収集や、事業計画作成を行いたい）			
	<input type="checkbox"/> 案件化調査（自社製品・技術のニーズを検証したい）			
	<input type="checkbox"/> 普及・実証・ビジネス化事業（自社製品・技術の有効性を実証し、普及したい）			
	<input type="checkbox"/> 未定			
	【SDGsビジネス支援型】（※原則、大企業が対象）			
<input type="checkbox"/> 案件化調査（自社製品・技術のニーズを検証したい） ※外部人材の件費は対象外です。				
<input type="checkbox"/> 普及・実証・ビジネス化事業（自社製品・技術の有効性を実証し、普及したい）				
<input type="checkbox"/> 未定				
応募予定時期				



↑お申込用紙は
こちら

マッチング相談申込用紙

(株)国際開発ジャーナル社 宛 E-Mail: matching@idj.co.jp Fax: 03-3221-5584		コンサルタント用	
中小企業とコンサルタントのマッチング相談窓口 コンサルタント登録用紙		記入日: 年 月 日 登録区分:	
企業・団体概要	フリガナ※必須項目		
	名称※必須項目		
	所在地※必須項目	〒	
	資本金	万円	従業員数または職員数 ※必須項目
	年商	万円	設立年月(西暦) ※必須項目
	URL		年 月
	<input type="checkbox"/> 企業・団体の種類 ※必須項目 <input type="checkbox"/> 所屬団体	<input type="checkbox"/> 開発コンサルタント <input type="checkbox"/> 経営コンサルタント <input type="checkbox"/> シンクタンク <input type="checkbox"/> 建設コンサルタント <input type="checkbox"/> 大学等研究機関 <input type="checkbox"/> NGO・NPO等団体 <input type="checkbox"/> その他() 所屬している団体名をご記入ください(コンサルタント協会など)	
担当者情報 ※必須項目	部署名・役職名		電話番号
	フリガナ		Fax番号
	氏名		E-Mail
対象地域・国 ※必須項目	<input type="checkbox"/> アジア		
	<input type="checkbox"/> 大洋州		
	<input type="checkbox"/> 中南米		
	<input type="checkbox"/> アフリカ		
	<input type="checkbox"/> 中東		
	<input type="checkbox"/> 欧州		
得意とされる地域名・国名をご記入ください。地域名に同じ、右の欄に国名をご記入ください。全てのJICA事業対象国を希望される場合、その旨をご記入ください。 JICA事業対象国は別シートをご参照ください			
得意とする業務 (提供可能なサービス) 海外展開を計画する中小企業に対し、自社で提供可能なサービス	<input type="checkbox"/> 事前調査	適切な応募事業(スキーム)の検討、対象国での事業パートナー(カウンターパート)の選定、ビジネスモデル検討、調査計画の策定など	
	<input type="checkbox"/> 企画書作成	企画書作成、見積書作成など	
	<input type="checkbox"/> 契約交渉・詳細見積	探検後のJICAとの契約交渉支援、詳細見積書作成など	
	<input type="checkbox"/> 現地調査・実証事業	ロジ業務、訪問調査、協議推進、議事録作成、経理書類の取り付けなど	
	<input type="checkbox"/> 報告書作成	中間報告書作成、完了報告書作成、英文要約作成など	
	<input type="checkbox"/> 精査	経理書類の取り付け・精査、精算報告書の作成など	
	<input type="checkbox"/> 海外市場調査・マーケティング	(詳細: _____)	
	<input type="checkbox"/> 現地国での法務	<input type="checkbox"/> 現地国での許認可申請 <input type="checkbox"/> 特許 <input type="checkbox"/> 知財保護	
	<input type="checkbox"/> 対象国の企業の信用調査	(詳細: _____)	
	<input type="checkbox"/> 生産管理に関する対策	<input type="checkbox"/> 労務管理 <input type="checkbox"/> 生産管理 <input type="checkbox"/> 品質管理 <input type="checkbox"/> 物流対策 その他(詳細: _____)	
	<input type="checkbox"/> その他	(詳細: _____)	



↑ご登録用紙はこちら

実際の利用者の声

民間企業とコンサルタント等の マッチング相談窓口

ご利用者様の声

Q. マッチング相談窓口をご利用いただいた
ご意見をお聞かせください。

CASE1. 北海道企業様からの声

対象国：ミャンマー
分野：防災・災害対策



中小企業

前回英語調査に応募した際に外部コンサルタントの
必要性を痛感した中で、なかなか地元にもそのノウハウ
を持ったコンサルタントがなかったので、この
マッチング相談窓口があり本当に助かりました。



コンサルタント

海外展開に意欲を持つ全国の企業情報を公平に提供
していただける相談窓口システムは能力的です。い
ただいた情報から良い企業様と出会い、ニーズにき
め細かく対応しながら支援することができました。

当該企業を外部人材としてサポートした NGO 団体からの声

Q. マッチング相談窓口相談員の対応は
いかがでしたか？

CASE3. 徳島県企業様からの声

対象国：カンボジア
分野：農業



中小企業

応募する際の概要説明やマッチング相談申請の手続
き・役割を丁寧に説明していただきました。また、
申請書提出から、「関心表明」を頂くまで迅速に対
応いただけため、当該事業に対する社内での温度
を保ったまま検討に入れました。



コンサルタント

企業様の情報に対する「関心表明」を提出した後も、こ
ちらの問い合わせに対しマッチング状況を逐次報告して
いただけます。外部人材に関する知識も豊富で、企業様
の選択を的確にリードしていただいていると思います。

当該企業を外部人材としてサポートした経営コンサルタントからの声

Q. マッチング相談窓口利用にあたっての
メリットは何ですか？

CASE2. 茨城県企業様からの声

対象国：フィリピン
分野：廃棄物処理



中小企業

「民間企業とコンサルタントとのマッチング相談窓
口マッチング申込書」の項目への記載作業を通じて、
計画する調査においてコンサルタントに期待する内
容を改めて整理し、社内関係者の情報共有にも役立
ちました。



コンサルタント

東京ベースのコンサルティング企業にとって地方の
企業と出会うきっかけは少ないが、マッチング相談
窓口制度を利用することにより地方の優良企業の海
外展開計画を知ることができました。

当該企業を外部人材としてサポートした開発コンサルタントからの声

Q. マッチング相談の申し込み方法と
その後のフォローはいかがでしたか？

CASE4. 秋田県企業様からの声

対象国：ベトナム
分野：防災・災害対策



中小企業

Web サイトからスムーズに申込みことができました。
その後もたいへん親身に相談に乗っていただき
感謝申し上げます。結果的に経験豊富で頼れるコン
サルタントを紹介していただきました。



コンサルタント

Web サイトからスムーズに申込みことができました。
その後もたいへん親身に相談に乗っていただき
感謝申し上げます。結果的に経験豊富で頼れるコン
サルタントを紹介していただきました。

Q. 各社に関心表明を提出する際の
“決め手”となった企業情報をお教えください。

マッチング窓口より配布された資料から、海外展開に向
けた JICA 事業に対する応募準備がある程度進んでいる
と把握できました。また、対象国のベトナムは弊社の事
業強化対象国であり、現地リソースやネットワークが活
用できる状況にあつたため、関心表明提出にまいりました。

当該企業を外部人材としてサポートした開発コンサルタントからの声

登録コンサルタント数 260 社以上

多種多様なコンサルタントの登録があるため、民間企業のニーズに合ったマッチングをサポートします！

- 経営コンサルタント 118 社
- 開発コンサルタント 77 社
- ※ 2020 年 6 月 15 日現在
- NGO、NPO 36 団体
- その他 33 団体
(大学・シンクタンクなど)

JICA による中小企業・SDGs ビジネス支援事業
の最新情報は▶



(株) 国際開発ジャーナル社「マッチング相談窓口」
担当：和泉/高井

<https://jica-consul-matching.jp>



03 - 5615-9671



matching@idj.co.jp



マッチング相談窓口
特設サイト