

A light blue, stylized world map is centered in the background of the slide. The map is composed of various shades of blue and white, representing continents and oceans.

JICA中小企業・SDGsビジネス支援事業 紹介

JICA東北センター

2022年8月

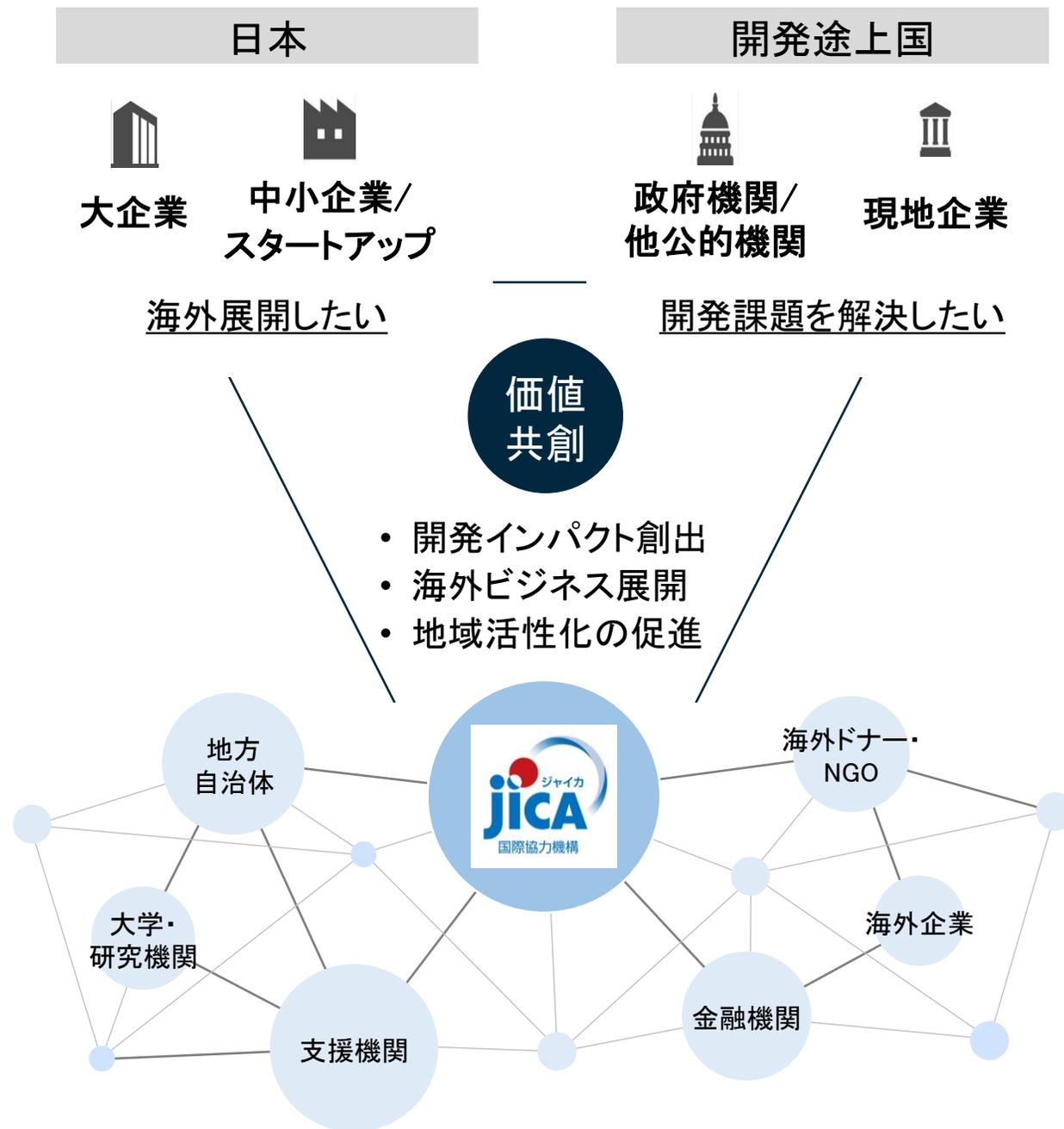
目次

1. 本事業のコンセプト
2. 全体概要図
3. 新制度・ビジネス化支援型とは
4. 審査のポイント
5. 対象国・対象分野・募集スケジュール
6. 参考情報

1. 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。



1-1. 試行的新制度（2022年度～2023年度）改編の背景・目的

- 開発途上国で様々な開発需要が拡大する中、各国では、開発における民間資金の動員増や、持続性・拡張性・ダイナミズムといったビジネスの強みを活かした開発課題解決への期待が益々高まっています。
- これらを受け、JICAでは、多様な製品・技術・ノウハウをお持ちの企業の皆様に、これまで以上に中小企業・SDGsビジネス支援事業をはじめとする**民間連携事業をご活用いただくことで、ビジネスを通じた開発課題解決の成功例を積み上げ、拡大していきたいと考えております。**
- また、ビジネス界においても、多様なニーズとビジネスチャンスが存在する開発途上国の市場・生産・イノベーション拠点としての重要性が高まっています。**近年は、SDGs・ESGを経営に取り込む動きや、インパクト投資の流れも加速化しており、ビジネスと開発課題解決に向けた取組みの親和性がますます高まっています。**
- これらを背景に、JICAでは、**下記3点を主な目的として、2022年度に中小企業・SDGsビジネス支援事業の一部制度改編を試行的に実施いたします。**

1



利便性の向上

2



ビジネス化の
一層の促進

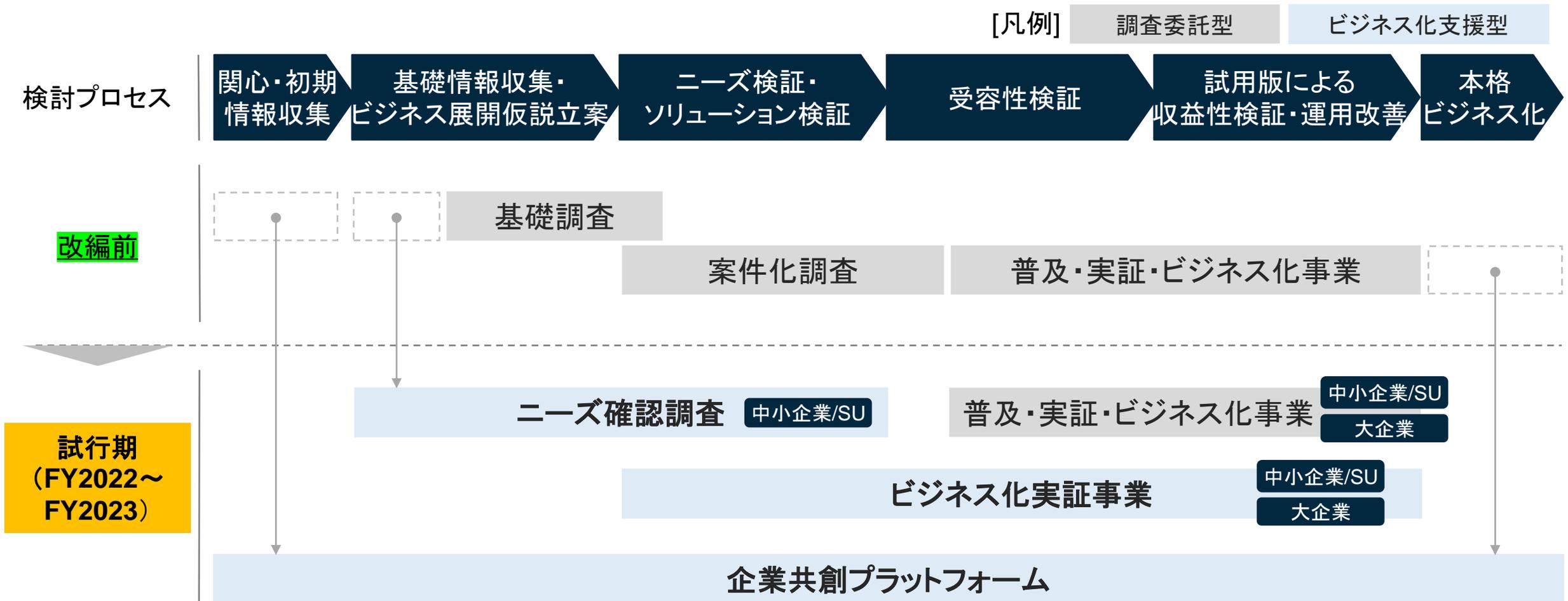
3



開発インパクト
への貢献

1-2. 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、制度活用の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

2. 全体概要図

【凡例】

NEW

ビジネス化支援型

調査委託型

関心・初期
情報収集

基礎情報収集・
ビジネス展開仮説立案

ニーズ検証・
ソリューション検証

受容性検証・
収益性検証

提供体制構築・
オペレーション設計/改善

本格
ビジネス化

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)

中小・中堅企業・
スタートアップ

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

上限1億円/1.5億円/2億円
(コンサルタント関連経費込)

中小・中堅企業・
スタートアップ

上限5,000万円
(コンサルタント関連経費込)

大企業

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)

中小・中堅企業・
スタートアップ

大企業

2-1. 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

2-2. 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。
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	<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> 旅費（航空券、日当、宿泊）、現地活動費（車両借上費、現地傭人費、再委託費等）、機材輸送費、本邦受入活動費 地域金融機関連携は、上限の枠外にて旅費を計上可能

2-3. 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。
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

2-4. 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

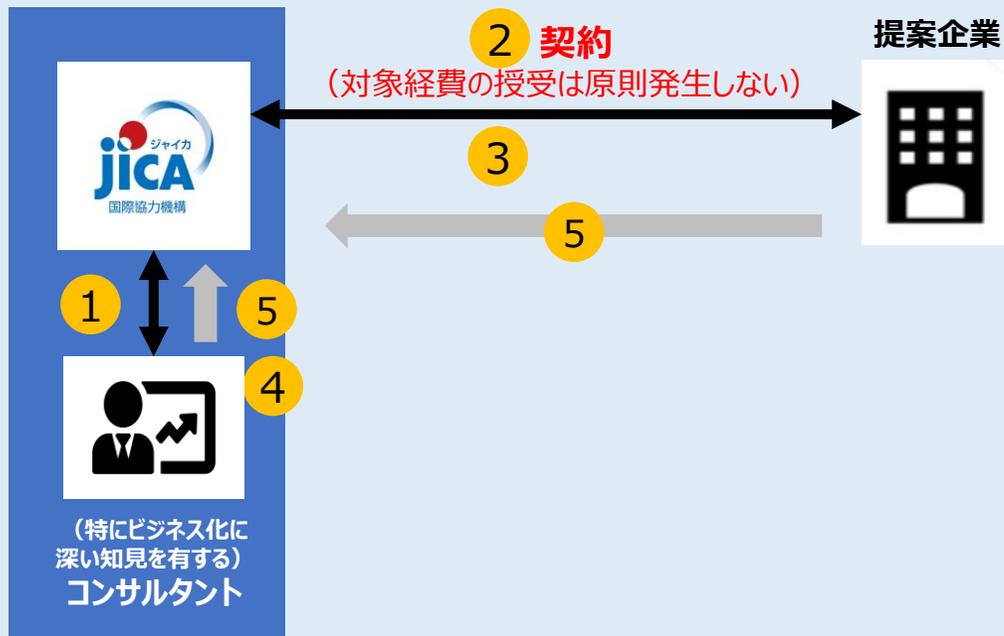
過去1,000社以上に対する支援を通じて得られた知見・ネットワーク

- 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

ビジネス化支援型

新制度 ニーズ確認調査／ビジネス化実証事業

JICAがコンサルタントと共に企業によるビジネス化を支援

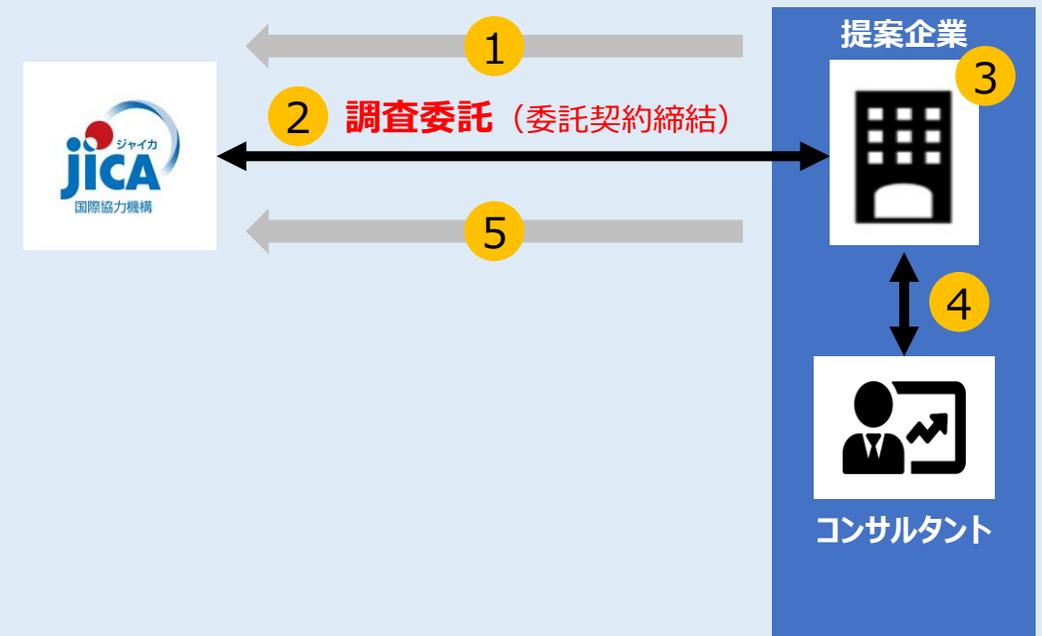


- 1 予めJICAがコンサルタントを選定、契約
- 2 企業とJICAの間では、対象経費の直接のやり取りを原則発生しない契約を締結
- 3 JICA・コンサルタントの支援を得つつ調査計画を策定
- 4 調査に必要な主な経費はコンサルタントが支出
- 5 企業からの成果品：ビジネスプラン等をJICAへ提出
コンサルタントからの成果品：支援報告書をJICAへ提出

調査委託型

普及・実証・ビジネス化事業

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



- 1 企業から見積・計画提出、対象国公的機関とのミニッツ締結
- 2 JICAから企業に調査委託（委託契約を締結）
- 3 調査に必要な旅費、現地活動費等は企業が支出
- 4 企業が必要に応じてコンサルタントを手配・契約
- 5 企業からの成果品：業務完了報告書をJICAへ提出、精算

3-1. 事業実施体制・契約形態の選択

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、経費支出支援を得ながら
速やかに事業を開始し、事業計画を策定したい。



ビジネス化支援型

新制度

ニーズ確認調査／ビジネス化実証事業

必要に応じ機材調達も事業費用内で行いたい。
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
の契約管理が可能。



調査委託型

普及・実証・ビジネス化事業

ビジネス化支援型のメリット

メリット① 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ります

- ◆ 契約の迅速化：採択から契約・調査開始までの期間を1か月を目途に大きく短縮
- ◆ 事務負担の軽減：契約・精算にかかる企業によ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

メリット② 質の高いビジネスアドバイザリが受けられます

- ◆ 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、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

4. 審査のポイント

黒字：ニーズ確認調査およびビジネス化調査の双方に求められる観点

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

* 普及・実証・ビジネス化事業のポイントは本公示資料をご参考にしてください。

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 ・ 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	<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 ・ 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	<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 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	<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 ・ 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	<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場合、実績として一定程度勘案する想定

5. 対象国・対象分野・募集スケジュール

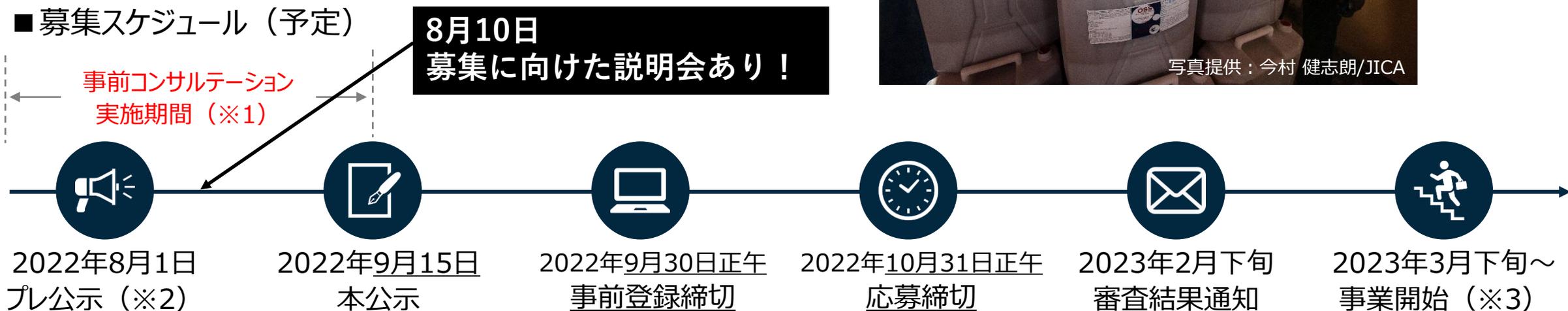
■ 対象国

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（安全管理上の対象除外国あり（※2））

■ 対象分野

特段の制約無し（応募勸奨分野・課題あり（※2））

■ 募集スケジュール（予定）



（※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中（プレ公示参照：URLは次ページ「参考資料」(2)参照）

（※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、契約に必要な準備（場合によりミニッツ締結を含む）や契約交渉を経てJICAとの契約締結後となりますので、案件毎に時期が異なります。

6.参考情報

(1) 「中小企業・SDGsビジネス支援事業」 試行的制度改編FAQ (よくあるご質問と回答)

https://www.jica.go.jp/priv_partner/information/sdgs/2022/uurjcd000000fkcq-att/FAQ_20220728.pdf

(2) 「中小企業・SDGsビジネス支援事業」 2022年度公示・プレ公示 (8月1日公開済)

https://www.jica.go.jp/priv_partner/information/sdgs/2022/v4lphn0000004n0d-att/20220801_01.pdf

(3) 「中小企業・SDGsビジネス支援事業の2022年度募集に向けた説明会」 (8月10日開催予定)

https://www.jica.go.jp/priv_partner/information/sdgs/2022/20220801_01.html

(4) 「中小企業・SDGsビジネス支援事業」 2022年度本公示 (9月15日公開予定)

https://www.jica.go.jp/priv_partner/announce/index.html

(* 上記URL公示掲載場所は、2021年度第2回公示までの掲載場所につき、9月15日本公示の際に再度ご確認ください)