

【7月4日・7日・10日開催】中小企業・SDGsビジネス支援事業のご応募を検討される企業様向けのオンライン研修での主なQ&A一覧

No.	カテゴリ	質問	回答
1	途上国でのビジネス検討	経営層や株主等に、途上国でのビジネスチャンスを伝える際、効果的な方法や言い回しはあるでしょうか。	経営層等に対しては、なるべく現場に行ってもらう機会を作ること、実際にその国の方に来てもらうこと（例えば、日本在住の現地の方を紹介する、オンラインミーティングを活用するなど）が考えられます。また、数字をベースに説明することが必須であり、その他日本との比較を行うこと、実際に売上や利益を出すことも重要です。
2		現地パートナーは、どのように探せばよいでしょうか。	中小企業SDGsビジネス支援事業を活用し、現地調査の中で現地パートナーになり得る先にヒアリングを行うことも可能です。日本においてインターネットを使い対象国の情報がある程度調査した上で、現地パートナーになり得る先をロングリスト化しヒアリングを行う方法が考えられます。さらに、対象国の業界団体にコンタクトを取り、メンバーを紹介してもらうことも考えられます。
3		途上国で仕入れたものや、現地の技術をつかったものづくりを活用した先進国での販売、という形式でのビジネス展開の可能性はありますか。	昨今、途上国に存在する「良いもの」を購入したい層（特に若い方）が増えて印象があり、途上国ビジネスとしての可能性はあると考えます。例として、エチオピアは革製品が有名で、プロゴルフ選手が使うゴルフ用品の革としても使用されています。一方、エチオピアではデザインや製品化する技術が低く、製品として輸入することは困難であるため、原料としてヨーロッパに輸出され、製品化され付加価値が高くなったものが世界に販売されている状況です。この状況を打破するためにエチオピアでバッグなどの皮製品を製造し日本へ販売するというビジネスを展開して日本企業があり、一定の人気を得ているという例があります。
4		自社の有する技術分野に関心のある国を調べるにはどうすればよいでしょうか。	外務省のウェブサイトには、国別開発協力方針が掲載されており、ODAでどの国に対してどのような分野に力を入れるかを知ることが可能です。また、JICA中小企業・SDGsビジネス支援事業のウェブサイトでも、過去にどのような案件がどのような分野で採択されているかを検索し確認することが可能です。
5		事業計画（収支計画）を立てる際に、現地でのインシャルコスト、ランニングコストを考えるときのポイントはありますか。現地の人件費はどのようにして調べればよいでしょうか。	ケースによりませんが、現地の人件費に関しては、公開情報でもある程度得られることがあります。例えば、JETROのウェブサイトでは、いくつかの国に関する平均的な単価や人件費が記載されている場合があります。また、JICAスキームを使う場合、JICA関係者より相場感を教えてもらうこともあります。その他、実際に調査を行いヒアリングの中で確認していく方法も考えられます。
6		他地域での成功事例を転載するような取り組みが（経営層や株主から）高く評価されがちですが、新規性の高いビジネスを途上国でスタートすることは難しいのでしょうか。もしできたとしたらどのような現地の背景情報、深掘りがあるのでしょうか。	他地域の成功事例を横展開するような取り組みが評価されやすい側面は確かにあります。他方、途上国でも国によって大きく環境が異なることは注意すべき点であり、必ずしもA国の成功事例がB国でも成功するとは限りません。新規性の高い取組は困難なことも多いですが、可能性はあると思います。例えば外国企業の参入規制の厳しい国ほど、成功すると市場を独占できる、もしくは、先行者としての利益を享受できると考えられます。現地情報については、現地に一定期間滞在した上で入手することが必要と思われる。もしくは、現地をよく知るパートナーを見つけ協業することも一つの方法です。
7		自社製品（日本で提供中）を海外展開する際、最初は調査研究（海外の地方自治体・海外企業・大学研究機関との連携）から進めるのがよいでしょうか。	どのような製品サービスを検討するかによりますが、海外の地方自治体、海外企業、大学研究機関との連携は、非常に良いと思われます。途上国の市場や人々の趣味嗜好は、日本で考えるイメージと大きく異なることがあるため、最初から製品サービスを持ち込むより、まずはどのようなニーズがあるか、利用環境は日本とどのように異なるかを知ることが重要です。現地の専門家を巻き込みつつ、どのような製品サービスが良く共同で調査研究できると、良いスタートになると考えられます。また、現地の方々実際に製品に触れてもらう機会を作るのも、一つの調査方法です。
8	中小企業・SDGsビジネス支援事業（スキーム）	本事業では、現地の民間会社と日本の中小企業とのマッチング支援はあるのでしょうか。その場合、どなたにご相談すればよいのでしょうか。また、マッチングは無料でしょうか。	現地企業と日本企業とのマッチング支援という仕組み化はできていない状況です。他方、JICAが実施する現地企業支援の中で、情報のネットワークは構築されており、JICA事業として現地産業振興の取り組みのみで現地企業支援に特に注力している国もあります。そのような国々については、JICAとして現地企業の情報を持っているので、それらの情報をうまく活用していただきたいです。本事業においては、採択企業様の現地パートナー探しについても支援可能と考えています。
9		本事業は、日本発のスタートアップです。途上国でビジネスを行っている（売上が立っている）企業というより、これから途上国に進出したい日本企業が主に対象なのでしょうか。	本事業は、既に展開されているビジネスの再調査というより、今後展開されていく予定、もしくは、途上国に展開しているがビジネスモデルを変えたい、といった次の展開を考えている企業を対象としています。応募に際し、企業規模は関係ありません。
10		現地に進出する企業にとって地域の選定は重要で、地域のステークホルダーとして信用があり地域ごとの課題に精通しているNGOとの連携が魅力的です。本事業において、企業とNGOとの連携事例がありましたら教えてください。	日本国内と途上国では、NGOのイメージが大きく異なります。例えば、バングラデシュの場合、NGOは「人助け」というより、様々な事業を展開する企業に近いイメージです。「NGOだから」ではなく、各対象国のパートナーとなり得る先をゼロベースで探さず、国によってはNGOがパートナーとして最適となるケースがあります。バングラデシュのような国では、NGOの取組には非常に強みがあります。分野の例として、「防災」は、日本でイメージするよりもNGOとの連携可能性があると思われます。
11		本事業と草の根技術協力事業の違いについて教えてください。	草の根技術協力事業は、NGOや大学などが途上国の課題に貢献するスキームであり、JICA海外協力隊事業と同様に参加型事業として位置づけられています。現地の教育、保健といった課題を、活動期間の中で解決するための活動経費をJICAが支援するものです。民間連携事業については、企業様がビジネス計画を作成し今後展開していく際に活用いただくスキームであり、ビジネスを目的とした企業様に活用いただくものです。
12		毎年、何件くらい応募があり、採択は何件くらいありますか。	昨年（2022年度）は59件採択されました。年によって変動はありますが、倍率としては4～5倍程度です。
13		関連技術を持つ複数の会社が共同で案件に応募することは可能ですか。	可能です。その際の注意点として、リーダーとなる企業および各社の役割分担などを、応募書類の中で明確に記載ください。
14		本事業は複数国を対象に同時に申請することは可能ですか。	二重確認調査に関しては、複数国を対象に応募することが可能ですが、その後本格的な調査を行う前に1ヶ国に絞り、調査を実施することとなります。
15		本事業の応募に際しての事前コンサルテーションを複数回受けることは可能ですか。	可能です。
16		日本でのビジネス実績（売上）はなく途上国のみで事業展開しているスタートアップも、本事業の対象になりますか。	対象となります。
17		JICAが現地機関などに対し採択企業の紹介を行う場合、支援する技術に要件や評価基準はあるのでしょうか。また、実際にはどのような支援をして頂けるのでしょうか。	JICAとして採択企業を現地機関へ紹介するうえでの基準は設けていません。基本的には採択企業様のご要望に沿いつつ、特に採択案件の中でも現地機関のニーズとの合致が見られるものについて、広く周知させていただく機会を設けたり、JICAで実施するセミナーへの登壇をお願いするなどの支援をさせて頂いております。
18		企業として利益を上げること、SDGsの「誰ひとり取り残さない」という理念を達成することについて、必ずしも両立することは困難と考えています。「売上げの観点からやむを得ず途上国富裕層をターゲットとする案件」と、「収益性が不確実ながら貧困層を巻き込む案件」では、どちらが評価されるのでしょうか。また、ビジネスとSDGs達成との両立について、どのように考えればよいのでしょうか。	本事業は、「ビジネスを通して開発途上国の課題解決に貢献すること」を前提としています。具体的な開発途上国の課題解決に貢献する道筋をもう少しお聞きしないと判断は難しいですが、ビジネスとして成立させるために利益を上げるなどの観点から富裕層をターゲットとする案件であったとしても、ビジネス開始後に中長期的な観点から貧困層をターゲットに含めることができたり、貧困層を含めた社会全体に間接的に効果が波及する可能性もあると考えます。よって、事業検討時にはロジックモデルを参考に初期・中期・長期アウツカムを整理いただくとうまいと思います。

19	事業計画立案	ロジックモデルの「成果」を適切な粒度で考えるためのコツはありますか？	わかりやすい表現で記載すると良いです。企画書を読む他者が、具体的に当該事業が起こす社会的なインパクトを理解できるように記載することがポイントです。
20		ビジネス化実証事業の場合、ビジネスモデルキャンパスの「コスト」には、ビジネス化実証事業でのみ必要なコスト（セミナー開催費用、パイロット施工費等）も含めるべきでしょうか。	企画書は、調査の内容も含めつつビジネス全体の仮説を記載するものです。調査中のみでなくビジネス全体としてかかるコストを含めてください。
21	企画書の書き方	ビジネススキーム図または提案製品・技術・サービスの説明にかかるとも、企画書への挿入が可能でしょうか。	現時点のフォーマットを見る限りでは図の挿入は可能かと思いますが、詳細は9/1の公募開始後に応募要領を確認ください。
22		企業の体制・方針には、調査時の体制だけでなくその後のビジネス展開での体制を想定し記載するのでしょうか。	ビジネス化実証事業の場合、調査後の体制も記載してください。
23		現地備人は、JICAコンサルが手配するのでしょうか。また、現地備人が現地ビジネスパートナーとなることは可能なのでしょうか。	既に対象国で企業様と関係性がある人材がいる場合は、その人材を現地備人とする事も可能ですが、コネクションがない場合、JICAコンサルタントが現地備人を紹介することは可能です。現地備人＝現地ビジネスパートナーとなるかは、企業様とその人材の関係性などによるため、JICAおよびJICAコンサルタントと事前にご相談ください。
24	経費関連 ※詳細は、JICAウェブサイトの資料および説明動画「2023年度募集に向けた調査支援対象費目に関する説明資料（2023年7月12日掲載）」をご参照ください	企画書を民間コンサルが代書する場合の費用は、カバーされるのでしょうか。	新制度では、企業様自身が企画書を作成することが前提となるため、当該費用はカバーできません。
25		現地雇用の人件費の相場はどのように調べればよいでしょうか。	JETROなどで公開されている情報もありますが、最終的には、妥当性のある金額をJICAと共に確定します。
26	「現地再委託契約はJICAが締結するのでしょうか。また、現地再委託先とのやり取りは、JICAコンサルタントを通じて行うのでしょうか。」 【リンク】 https://www.jica.go.jp/activities/schemes/priv_partner/announce/index.html	調査国でのビザ取得の際、現地招聘状が必要な場合は、JICAコンサルタントに手配頂けるのでしょうか。	前提として、本事業の支援経費は、JICAコンサルタントが採択企業に代わって支出するものです。そのため、現地再委託先とは、JICAコンサルタントが契約することになります。ただし、業務内容の決定など再委託先とのやり取りについては、三者間（現地再委託先、採択企業様、JICAコンサルタント）で行うこととなります。
27		応募前に支出した現地情報取得のための費用は、採択後に計上することはできるのでしょうか。	ケースによりですが、JICA現地事務所もしくはJICAコンサルタントで用意することが可能です。
28		応募時に作成する費用見積りは概算で作成するものと思いますが、採択後に見積り精査や状況変化に合わせて多少の変動があっても問題ないでしょうか。	問題ありません。経費詳細については採択後に再度企業様、JICA、JICAコンサルの三者で精査を行うこととなります。
29		調査委託型の普及・実証・ビジネス化事業の応募書類は、ニーズ確認調査及びビジネス化実証事業と大きく異なるのでしょうか。	23年度の申請書はまだ公開されていないため、公開時に確認ください。
30	その他 ※詳細は、JICAウェブサイトの資料および動画「2023年度中小企業・SDGsビジネス支援事業 制度概要説明会（2023年5月12日開催）」をご参照ください	調査委託型の普及・実証・ビジネス化事業の応募関連の説明会を行う予定はありますか？	今後、調査委託型の普及・実証・ビジネス化事業の応募関連の説明会を行う予定はありません。5/12に実施した説明会でこちらの情報は一部含めています。説明会の動画はJICA民間連携事業部のウェブサイトに掲載されているので、参照ください。
31		調査終了後の報告書につきまして、一部の専門的なデータを含む調査内容については、現地再委託先のサポートを受けてもよいのでしょうか。	現地できわかないような一部の専門的な調査内容については、現地再委託先に依頼することが可能です。
32	【リンク】 https://www.jica.go.jp/activities/schemes/priv_partner/announce/index.html	JICAコンサルタントと採択企業との契約は、どのような形態となるのでしょうか。	現時点では、ルール上、JICAコンサルタントと採択企業との契約は求められていませんが、必要な場合には、個別に契約するケースもあります。
33			