

海を越えて

～JICA 中小企業・SDGsビジネス支援事業入門物語～



絵: 青山俊介
作: 株式会社ヒルスクエア

お客様へ

本作品をご覧頂き誠にありがとうございます。本作品はJICAからの承認を得たものではありません。JICA中小企業・SDGsビジネス支援事業への応募を検討される際は、必ずJICAへ内容をご確認頂き、お客様の判断にてなされますようお願い申し上げます。あわせて、以下の事項にもご注意ください。

1. 当社は、JICA中小企業・SDGsビジネス支援事業に対する理解促進を目的として本作品を作成していますが、実際に応募される際は、お客様の判断で必要な情報を収集の上ご対応頂けますようお願い申し上げます。
2. 当社は、本作品の内容にはできり限り正確な情報を反映するよう心掛けておりますが、その正確性、及び確実性を保証するものではありません。
3. 当社は、本作品の作成にあたって当社とお取引して頂くことを前提とはしていません。
4. 本作品の内容は事前の予告なしに変更されることがあります。
5. 当社は、本作品の著作権を有しています。本作品の一部または全部の複製、及び再配布には当社の書面による許可が必要です。

以上

株式会社ヒルスクエア

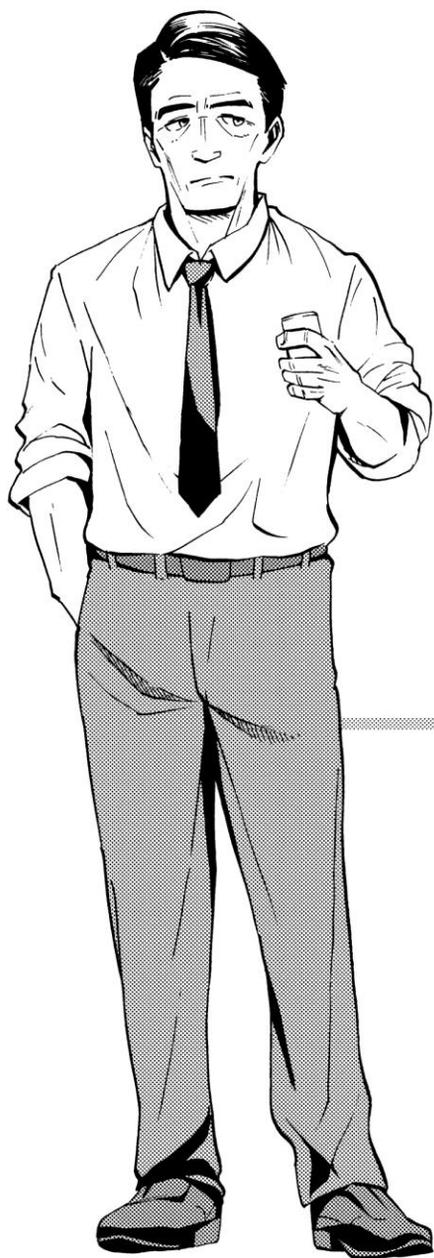
この物語はフィクションであり、実在の人物・団体とは一切関係ありません

登場人物

株式会社 剛健プレジジョン 代表取締役社長 剛健 大輝(53歳)

北陸では有名な株式会社剛健プレジジョンの2代目オーナー社長。地元の大学を卒業後、東京の大手メーカーでエンジニアをしていたが初代社長である父の引退に合わせて11年前に会社を継いだ。

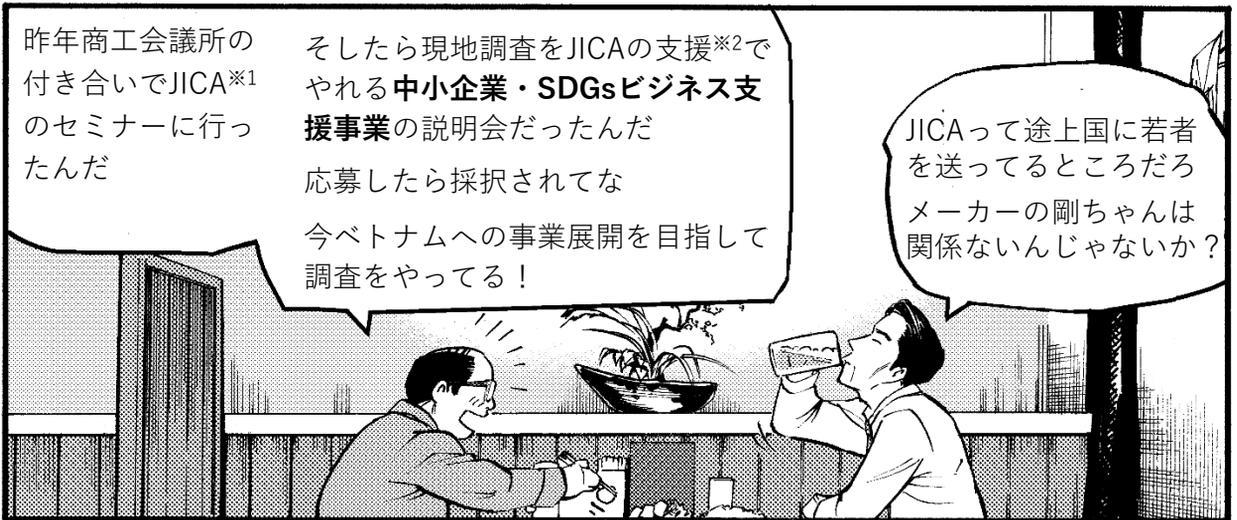
事業環境が激変する中、父が一代で築き上げた工作機械メーカーの生き残りと家族のように思っている従業員の雇用確保のために日夜奮闘している。好奇心が旺盛で新しいことに挑戦する一方、温厚な人柄と手堅い経営で従業員をはじめ取引先からの信頼も厚い。



株式会社 国内医療機器配送 代表取締役社長 国内 一筋(53歳)

剛健社長とは高校の同級生。高校卒業後に父の経営する株式会社国内医療機器配送に入社してからは一貫して営業畑にいた根っからの営業マンである。ミスター飛び込み営業。「足で稼ぐ」を信条とし成績優秀者リストの常連であった一方、断られた案件数は並ぶ者なき断トツ1位という伝説を持つ。順調に出世して専務をしていたが6年前に会社を継いで社長になった。今は「足で稼ぐ」を社是として社員に発破をかける一方、年々重くなる現場の業務負担と既存路線では利益率の確保が難しくなりつつある事業環境に危機感を募らせている。



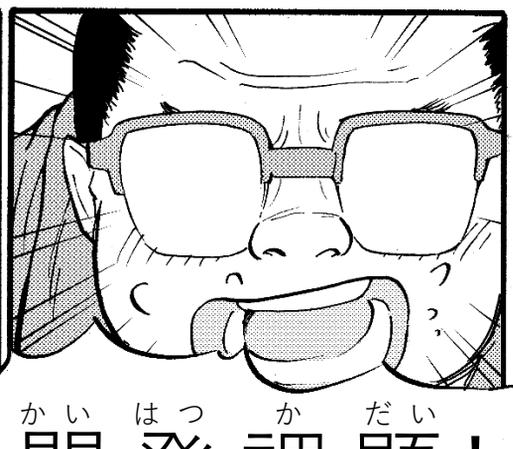
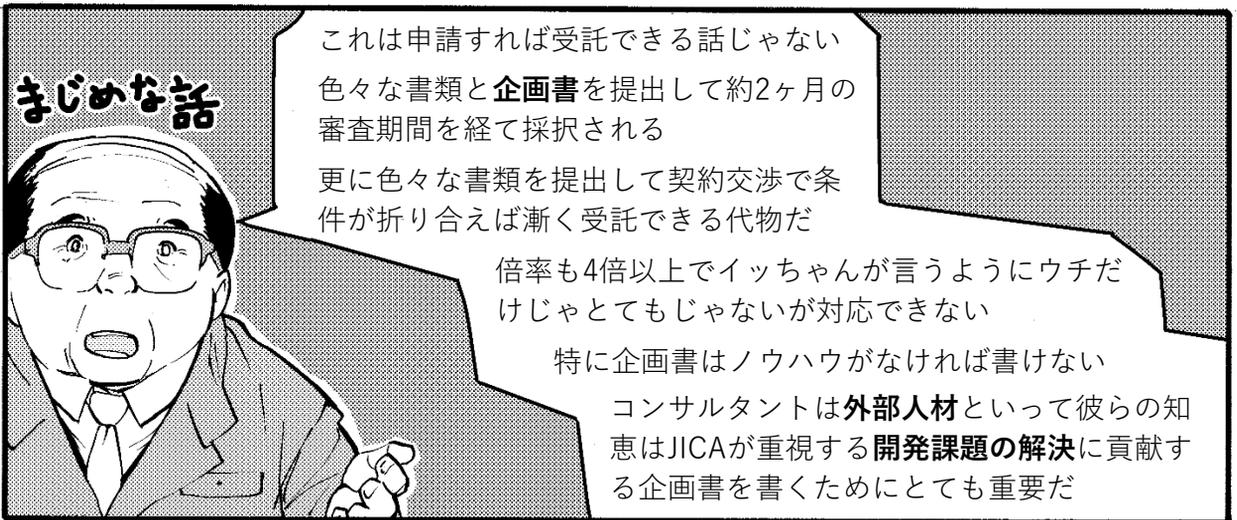


※1 独立行政法人 国際協力機構(JICA)

※2 上限金額は事業の種類によって850万円~1.5億円までの幅がある。(2020年第二回公示時)



※3 他にもアフリカ中南米中東欧州など世界90カ国以上が対象





開発課題の例	中小企業が提案できる解決策の例
電力を供給できない	再生可能エネルギー発電機の設置
廃棄物処理ができない	小型ゴミ処理設備の導入
水の浄化ができない	ろ過装置や浄水器の導入
高等人材の不足	工作用機器の導入を通じた人材育成
適切な福祉がない	介護機材等の導入
農作物を加工できない	収穫・加工用機械の導入と販売指導
非効率な医療サービス	医療ネットワークシステムの導入
効果的な授業ができない	教材の提供
防災対策が不十分	災害救助用機材の導入
その他	事業展開を通じた雇用創出等

本来その国の政府がやるべきことを日本の中小企業が支援するということが物を売るだけじゃなく人を育てる必要があるな



各種手続
JICAとの連絡窓口
調査先選定
企画書の作成
書類作成
個別相談
現地調査準備
の通訳

色々やって貰ってる
例えばこんな感じだ※4

随分あるなあ



俺の場合は事前現地調査※5は自腹で外部人材を使ったがその後の報酬は調査終了後にJICAから支払われる額から相応分を支払う契約にしている

ここの部分は成功報酬の後払いだ
会社によっては企画書作成費を出したり調査の節目毎に取り決めた金額を支払うケースもあるようだ

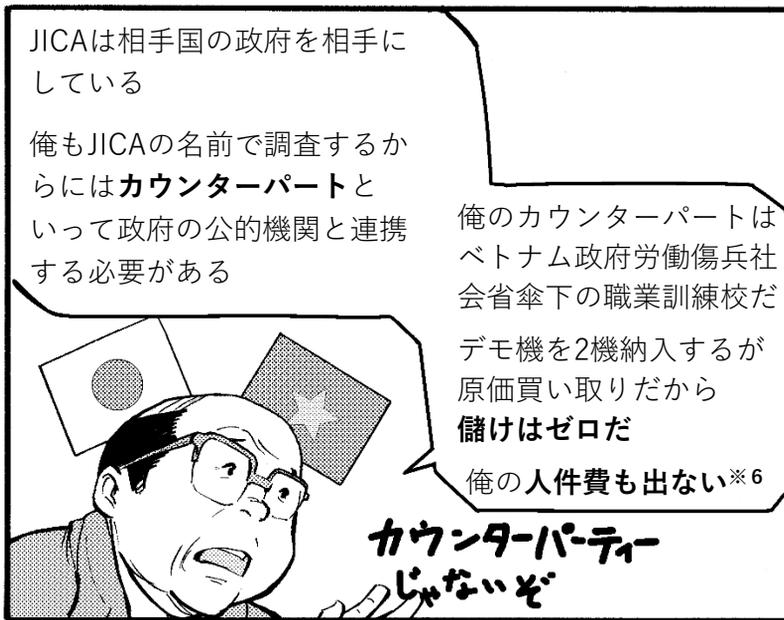
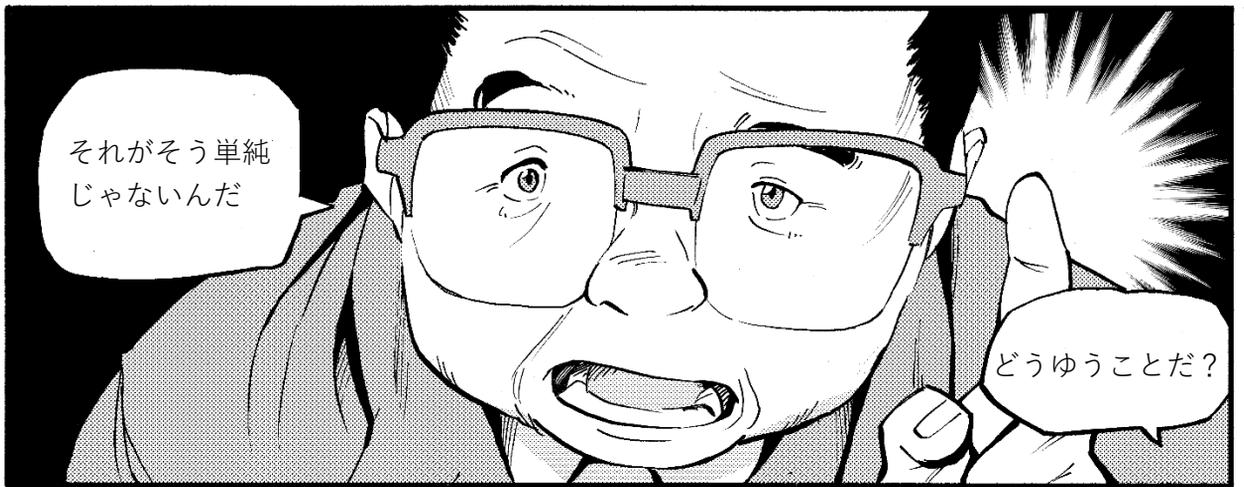
```

    graph LR
      A[事前現地調査] -- (自腹) --> B[企画書提出]
      B --> C[JICAへ契約]
      C -- (成功報酬) --> D[現地調査]
      D --> E[報告書提出]
      E --> F["(支払い) 精算 by JICA"]
  
```



※4 JICAのウェブサイトにて想定される業務の一覧がダウンロードできます。詳細P11参照

※5 確度の高い企画書の作成には事前に現地調査を行うことが非常に望ましい。



※6 提案企業の人件費は計上できません。その他の要件等はJICAへご確認ください。

俺がやろうとしてるのは大体こんなステップだ

ステップ1：案件化調査でニーズの確認、戦略とビジネスモデルを策定する

ステップ2：普及・実証ビジネス化事業で案件化調査で調べたことを実際に試すことでビジネスモデルが通用するか確かめる

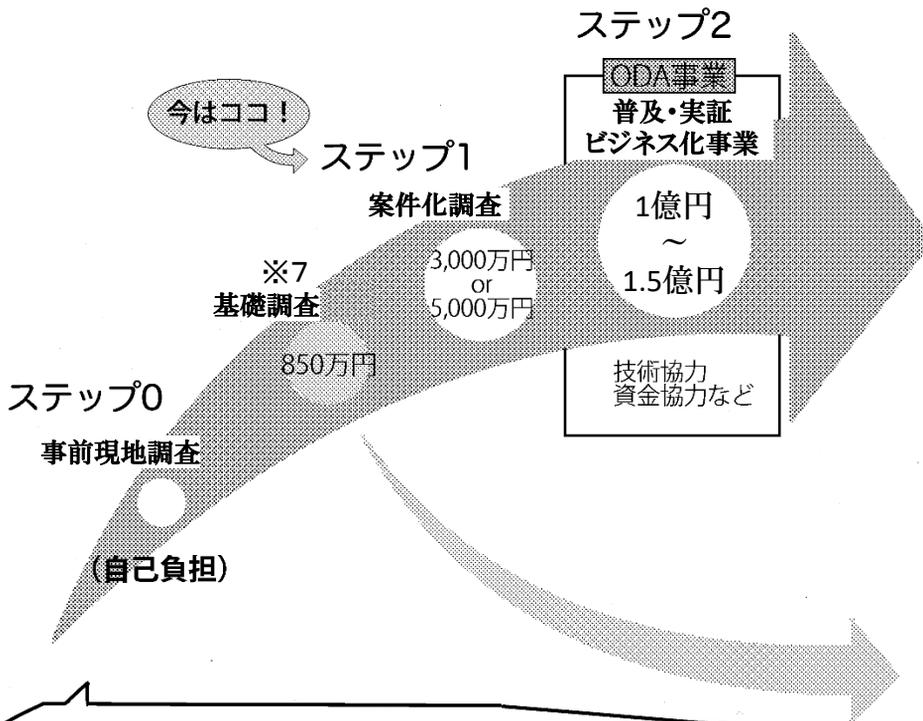
ステップ3：JICAの調査終了！自力で海外展開！ここから金儲け！

(株)剛健プレジジョンのステップ

○の中の数値は各種支援事業の上限金額

ステップ3

中小企業の海外展開による途上国の開発課題解決



ステップ1と2を約3年かけてJICAの調査として実施する
この間に現地でどんな製品が売れるかの目星をつける
ステップ3では民間工場でも政府系機関でも好きな所に販売できる

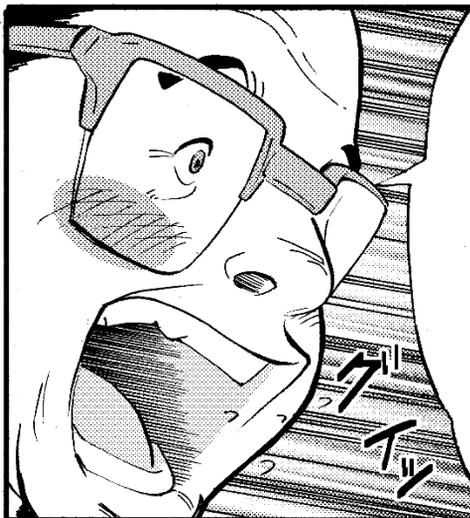
JICAホームページを参考に作成



※7 基礎調査という支援事業もあるが剛健プレジジョンは使わなかった。基礎調査と案件化調査は連動しておらず、それぞれの調査終了後に海外展開しても良い。



それに普及・実証ビジネス化事業では現地に実機を持ち込んでデモンストレーションできる
そこで色々な人に売り込んで「身銭を切って買いたい」と言ってくれるお客を見つけるつもりだ
製品の現地化に必要な情報もこの調査で集められるぞ



イッちゃんもどうだ？
サービス業は現地調達できる
機材で勝負できるかもしれないぞ！
イッちゃんの会社がこれまで
培ってきた**独自のノウハウ**と
地に足が着いた経営は海外
でも勝負できると思うぞ！



一緒に
海を越えよう！

完

採択率を上げる応募の仕方 ～基本情報 1～

JICAは不定期に事業紹介セミナーを行い、公示時には説明会を開催しています。それらに参加して基本的な情報収集を行いましょう。開催情報は以下のJICA民間連携事業のホームページで確認できます。ホームページでは過去に開催された説明会や資料のダウンロードもできます。

JICA 民間連携  
https://www.jica.go.jp/priv_partner/

Or
 右のQRコード
 をスキャン



「事例検索」→「応募参考情報」→「3. 民間企業の製品・技術の活用
 が期待される開発途上国の課題」では途上国で求められている製品・
 技術が検索できます。
https://www.jica.go.jp/priv_partner/case/reference/subjects/index.html

「公示・募集、説明会情報」
 ・過去の説明会や公示配
 布資料のダウンロード

民間連携事業

■ サイトマップ ■ English お問合せ窓口

ENHANCED BY Google

ホーム 民間連携事業について 支援メニュー一覧 **事例・参考情報** 公示・募集・説明会情報

JICAの民間連携事業

企業共創プラットフォーム

民間企業の皆様とJICAが
 共創して途上国の課題解決に
 取り組む場となることを目指しています。

ピックアップ

- 2020年度第二回 - 中小企業・SDGsビジネス支援事業 - を公示しました。
- 【中小企業・SDGsビジネス支援事業】2020年度第二回公示 募集要項に関する質問への回答（2021年1月12日更新分）を掲載いたしました。
- 動画公開【中小企業・SDGsビジネス支援事業】2020年度第二回公示 募集要項に関する説明動画を公開しました。
- 企業共創プラットフォームについて

途上国のSDGsビジネス関連情報

2021年1月19日 **事例紹介** 株式会社オオスミ（神奈川県）がベトナムに現地法人設立

2021年1月8日 **事例紹介** 【動画公開】JICA民間連携事業を活用した神奈川県内企業のインタビュー動画を公開しました（外部サイト：YouTube）

過去の途上国のSDGsビジネス関連情報

募集テーマ・イベント一覧

2021年2月26日 **その他** 「民間連携事業／中小企業海外展開支援事業に係る法人向け精算説明会」をオンライン（Microsoft Teams）で開催します。（参加申込：2月12日正午締切）

分野・課題・ヒト情報

2020年11月4日 **ニュース** 「民間企業の製品・技術の活用が期待される開発途上国の課題（対象国メキシコ、タンザニア）」を11月4日付けにて5件更新しました。「分野課題一覧検索ページ」にて課題の検索が可能です。

2020年10月27日 **その他** 「JICA課題発信セミナー（オンライン）」の動画と「国際協力×DX」セミナー資料を公開しました。（10月5日、6日、16日）

2020年6月30日 **その他** 国際協力人材情報：PARTNER

過去に採択された案件が検索できません。

採択率を上げる応募の仕方 ～基本情報 2～

漫画の3ページで触れている「開発課題」とは、外務省が以下のホームページで公表している「**国別開発協力方針(旧国別援助方針)・事業展開計画**」のことで、JICA中小企業・SDGsビジネス支援事業は、途上国の開発課題の解決を目的としているため、自社の事業と親和性のある開発課題のある国を選ぶことが肝心です。

外務省：国別開発協力方針(旧国別援助方針)・事業展開計画 (右のQRコード)
http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/seisaku/kuni_enjyo_kakkoku.html



JICAのセミナー等に参加され、ホームページで関連情報を確認し、自社の製品がどう開発課題に貢献できるかの構想が固まってきたらJICAの国内機関などへ「個別相談」へ行きましょう。JICAでは各国内機関とJICA本部に担当者を配置して応募を検討される中小企業様からの相談(コンサルテーション)に対応しています。これを個別相談と言います。

もちろん、何の予備知識がなくても非常に親身に説明してもらえますが、折角の時間を基本情報の説明に費やしては勿体ありません。漫画や前述の基本情報を理解した上で、自社の目指す海外展開をある程度イメージしてから個別相談を行うことをお勧めします。そうすることでJICAからのアドバイスもより具体的になり、採択へ向けた有益な情報を引き出せる可能性が高まります。

以下の最寄りの国内センターかJICA本部へ電話で「中小企業の海外展開支援事業」と言えば担当者に繋いでもらえます。しかし、タイミングによっては具体的な案件内容の相談には応じてもらえない時期もあるのでいつまで個別相談に対応してもらえるか事前に確認しておきましょう。

所管地域	JICA機関	部署	電話番号	電子メール
北海道(道央・道北・道南)	JICA北海道(札幌)	市民参加協力課	011-866-8421	hkictpp@jica.go.jp
北海道(道東)	JICA北海道(帯広)	道東業務課	0155-35-1210	jjcaobic@jica.go.jp
青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県	JICA東北	市民参加協力課	022-223-4772	thicjpp@jica.go.jp
茨城県、栃木県	JICA筑波	連携推進課	029-838-1117	tbictpp@jica.go.jp
神奈川県、山梨県	JICA横浜	総務課	045-663-3252	yictad@jica.go.jp
埼玉県・千葉県・群馬県・新潟県・長野県	JICA東京	市民参加協力第一課	03-3485-7680	jicatokyo_sme@jica.go.jp
静岡県・岐阜県・愛知県・三重県	JICA中部	企業連携課	052-533-1387	cbictps@jica.go.jp
富山県・石川県・福井県	JICA北陸	業務課	076-233-5931	hrictpr@jica.go.jp
滋賀県・京都府・大阪府・兵庫県・奈良県・和歌山県	JICA関西	JICAコラボデスク	06-6136-3477	jica-collabodesk@prex-hrd.or.jp
鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県	JICA中国	総務課	082-421-6300	cictad@jica.go.jp
徳島県・香川県・愛媛県・高知県	JICA四国	業務課	087-821-8824	skictpr@jica.go.jp
福岡県・佐賀県・長崎県・熊本県・大分県・宮崎県・鹿児島県	JICA九州	市民参加協力課	093-671-8250	kictpp@jica.go.jp
沖縄県	JICA沖縄	市民参加協力課	098-876-6000(代)	oictpp@jica.go.jp
東京都	JICA本部(竹橋合同ビル)	中小企業・SDGsビジネス支援事業窓口	03-5226-3491	sdg_sme@jica.go.jp

採択率を上げる応募の仕方 ～実行編～

これまでご案内した情報を具体的なステップにすると以下のようになります。

ステップ1:説明会に参加して基本情報を収集する。

ステップ2:説明会の情報を踏まえ、曖昧でもどのような海外展開をしたいのか検討する。

ステップ3:JICAで個別相談を行い、ステップ2の案について意見交換を行う。

ステップ4:JICAからのアドバイスを踏まえて案をより具体化し、事前現地調査を行う。

ステップ5:事前現地調査で収集した情報を踏まえた企画書を作成、JICAへ提出する。

ステップ6:企画書が採択されれば次のステップ、不採択の場合はステップ3へ戻るか諦める。

不採択であっても大丈夫、3回^{※8}までは応募できます。また、不採択であった場合にはなぜ不採択であったのか個別相談で説明を受けることができるため、2回目以降はそれらの改善点を反映した形で応募できるようになります。

可能であればステップ4に進まれるまでに外部人材を手配しておくことをお勧めします。当該支援事業は非常に煩雑であり、中小企業様のみで応募されると本来業務ができなくなる可能性も否定できません。JICAの委託業務の要求水準は非常に高いです。

漫画の5ページでは吹き出しにしていた外部人材の業務範囲の例は以下のとおりです。また、更に詳しい「中小企業・SDGsビジネス支援事業の業務一覧について」もリンクからダウンロードできます。https://www.jica.go.jp/priv_partner/case/ku57pq00002avzny-att/sme_business_list.pdf

業務名	具体的な内容と意味合い
進出対象国の選定	開発課題の解説と進出対象国の適性のアドバイス
事業案のコンサルテーション	開発課題と中小企業様の商品の組合せを提案
応募前の現地調査同行	より良い企画書を書くために事前現地調査に同行
JICAとの個別相談同席	難解な業界用語が多いJICAからのアドバイスの翻訳係
企画書の作成	中小企業様の思いを12ページの企画書に仕上げる。
現地調査先選定	カウンターパートを含むビジネスパートナー調査
JICAとの連絡窓口	JICAの連絡窓口とすることで中小企業様の負担減
調査先のアポ取り	異なる商習慣を持った相手のアポ取にもノウハウが必要
現地調査準備	無駄のない現地調達を行うための調整係
現地調査中の通訳	通訳だけでなく、現地の文化や商習慣の知識も重要
各種手続き用書類作成	情報は全て書面でやり取りするため、必須です。
各種報告会対応	現地調査前後、調査終了後等に行われます。
報告書(成果品)作成	成果品を提出し、検査に合格しないと精算できません。
精算報告書作成	適切な取りまとめ方のアドバイス

※8 同一国・同様の内容での応募は、調査・事業の種別を問わず3回不採択となった場合、4回目の応募は不可(国や内容を変えれば応募可)となります。

採択率を上げる応募の仕方 ～応用編～

こんな時どうする？

問題1

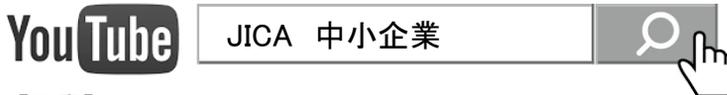
最寄りの国内機関や本部で説明会がやってない！ or 参加できなかった！

解決策1

ユーチューブ(www.youtube.com)で過去に行われた説明会の様子を視聴できます。手順は以下のとおりです。また、9ページのJICA中小企業・SDGsビジネス支援事業のホームページ「公示・募集、説明会情報」の中からも視聴できます。

右のQRコードをスキャン

or



【注意】

- ・検索エンジンではなくユーチューブ(www.youtube.com)で検索してください。
- ・過去に行われた説明会が沢山表示されますので日付の新しいものをお選びください。

これらの映像をご覧になられれば、支援事業の基本情報に触れることができます。そして疑問点の確認を個別相談で行うことで、より有意義な時間とすることができるかもしれません。

問題2

個別相談をより有効活用したい！

解決策2

JICAへ行く前に次のことを順序立てて説明できるようにしておく具体的なアドバイスをもらえる可能性が高まります。また、自社について長々と説明するよりは、JICAからのアドバイスを聞ける時間を最大化することに注力されることをお勧めします。

1. 進出対象国の開発課題
2. 開発課題に対して提案する自社の製品・技術
3. 進出対象国で展開したい事業構想と戦略
4. 自社が進出対象国で事業展開することによって期待される開発効果

ここまでお読み頂き誠にありがとうございました。当社も外部人材です。セミナー等に参加され、JICAで個別相談をされ、外部人材をお探しの中小企業様は是非、当社へご連絡ください。当社は、「開発課題と中小企業様の製品・技術のマッチングの提案」を強みとしています。

株式会社ヒルスクエア

〒182-0016 東京都調布市佐須町3-23-17 コーポ藤200号

E-mail: info@hillsquare.com (メールのみ)

URL: www.hillsquare.co.jp

ヒルスクエア





株式会社ヒルスクエア

〒182-0016 東京都調布市佐須町3-23-17 コーポ藤200号

E-mail: info@hillsquare.com (メールのみ)

URL: www.hillsquare.co.jp



ヒルスクエア

