

海外展開のススメ

支援メニュー編

国際協力を足掛かりに

国際センター
とビジネス

自社の製品や技術を使って、開発途上国の社会課題を解決し、海外展開の足掛かりにしようという企業が増えています。独立行政法人国際協力機構（JICA）では、民間活力を活かして国際貢献を行う「中小企業・SDGsビジネス支援事業」を展開しています。今回は、JICA中国センター総務課の川本寛之課長に伺いました。

―事業の内容を教えてください。

「大きな特色は、調査経費とコンサルティングサービスの支援です。メニューとしては、対象国の基礎情報を収集し、ビジネスモデルを検証する『ニーズ確認調査』と、そのビジネスモデルを精緻化し、

ビジネスプランを策定する『ビジネス化実証事業』の二つです。いずれも採択された企業には、途上国ビジネスの知見に富むコンサルタントが伴走して支援をします」

―初めて取り組む時は何から始めればよいですか。

「まずは、情報収集をしましょう。JICAで

は初めて海外展開に取り組まれる皆さん向けのオンライン研修を行っており、ネット上で録画を視聴いただけます。また、JICA民間連携事業のウェブサイトでは、海外展開に向けた資料を多数掲載していますし、分からないことはJICA中国センター（☎0821-42116300）にお問い合わせください」

―鳥取県で取り組んだ企業はありますか。

「鳥取県では、過去12件が採択されています。最近では、日本海冷凍魚（昭和町）がベトナム

で、自社の技術を活用してカニ加工で発生するゆで汁を有効活用する調査を実施されました」

―企業の皆さんにメッセージを。

「それぞれの地域には、ユニークな技術やサービスをもちの企業がたくさんあると思います。皆さんの技術、サービスを開発途上国で活かしてみませんか。ご連絡お待ちしています」

インタビューを終えて

企業が海外展開に取り組むことになったきっかけは様々です。とっとり国際ビジネスセンターでは、関係機関と協力しながら、様々な国の情報や支援制度の提供に努めています。

JICAコンサルタントによる伴走支援(ビジネスアドバイザー)

ニーズ確認調査

ビジネスモデルの検証

対象国の基礎情報をもとに、開発途上国ニーズ、顧客ニーズと自社製品/サービスとの適合性を分析し、競争優位性を含めた初期的なビジネスモデル(市場規模の把握、顧客の特定、流通チャネル等)を検証する。

期間	上限12か月
調査経費	上限1,500万円
対象企業	中小企業／中堅企業 非営利法人、中小企業団体

ビジネス化実証事業

ビジネスプラン(事業計画)の策定

製品/サービスに対する顧客の受容性、現地パートナーの候補を含むビジネスモデル策定に関連する調査を通じ、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、ビジネスプラン(事業計画)を策定する。

期間	上限2年6か月
調査経費	上限4,000万円
対象企業	中小企業／中堅企業／大企業 非営利法人、中小企業団体