



JICA 事業を活用した中堅企業等の 途上国市場開拓

独立行政法人国際協力機構
九州センター企業連携課



- 1 開発途上国とビジネス
- 2 事業概要
- 3 JICA Bizの活用メリット
- 4 事例紹介
- 5 スケジュール

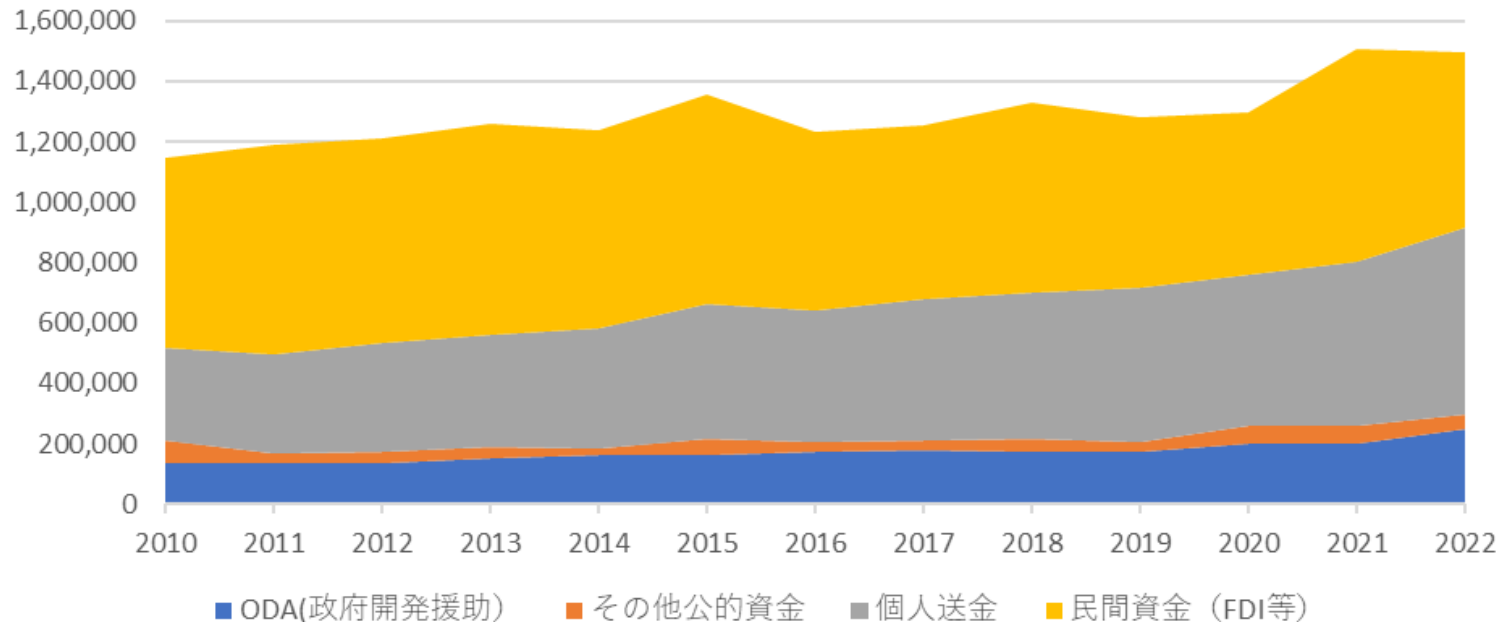
1. 開発途上国とビジネス

1. 背景 | 国際協力におけるビジネスの役割の拡大

- 開発途上国へ流入する資金のうち、**民間資金がODAをはるかに上回っている**現在、我が国のODAにおいても**開発とビジネスの連携(民間連携事業)**が益々重要になっています。

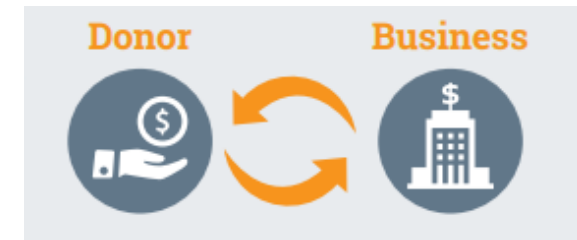
開発途上国へ流入する資金内訳の推移

USD millions (2022 prices)



今後の開発・ビジネスの連携のあり方

- 対等なパートナー
- 長期的かつ組織的な関係
- 戦略的な分析に基づく市場ベースの開発を柔軟に進める



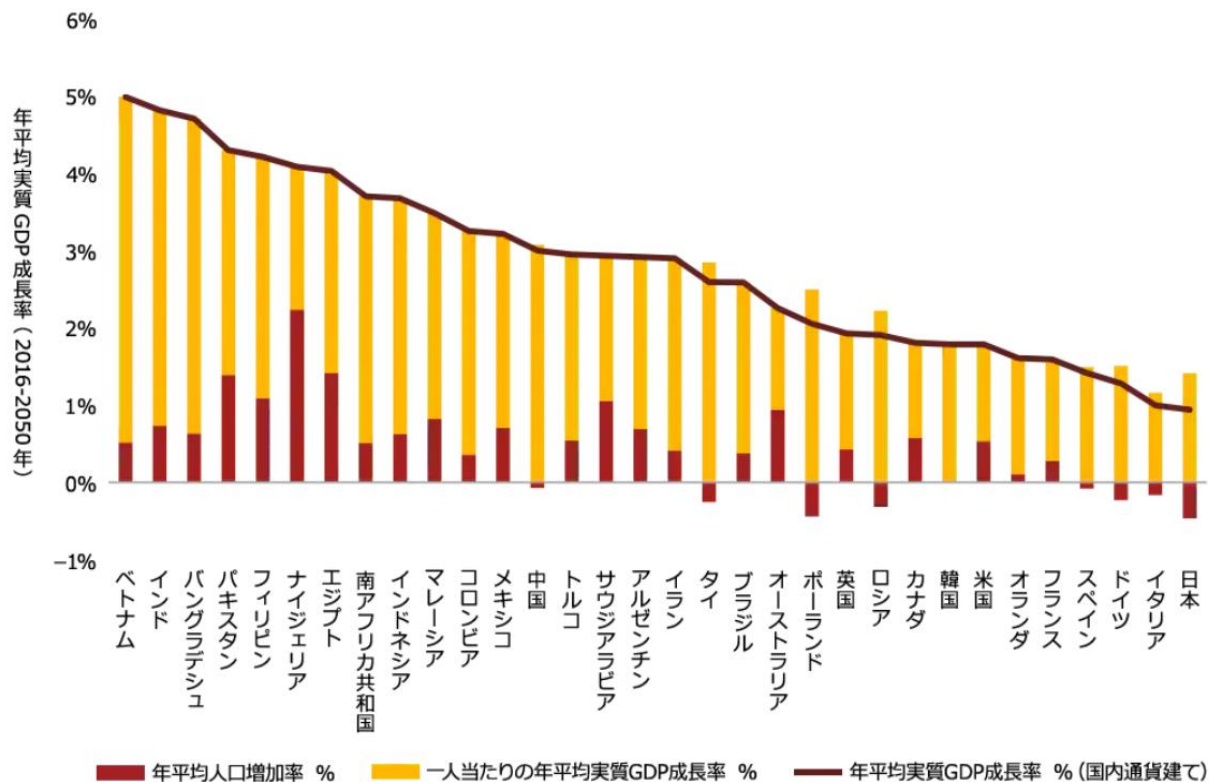
出典: OECD「Official development assistance, other official flows, foreign direct investment, and remittances for ODA-eligible low and middle-income countries, 2010-22」

出典: DCED「A summary of innovations and institutional change in donor agencies」(2018年)

1. 背景 | 新興国・途上国の市場拡大とイノベーション拠点としての重要性

- 世界経済の成長を牽引し、また様々な課題を有する開発途上国は、**市場・生産・イノベーション等の拠点**としての重要性が増しています。

年平均実質GDP成長率の予測（2016年- 2050年）



出典: PwC 「The World in 2050: How will the global economic order change?」 (2017年)

途上国で生まれるイノベーションの事例



◀ M-Pesa (ケニア):

携帯端末を使って送金や光熱費、授業料等の支払いができる。銀行口座を持たない貧困層に瞬く間に広まった。

(出典: JETRO)



◀ Zipline (ルワンダ):

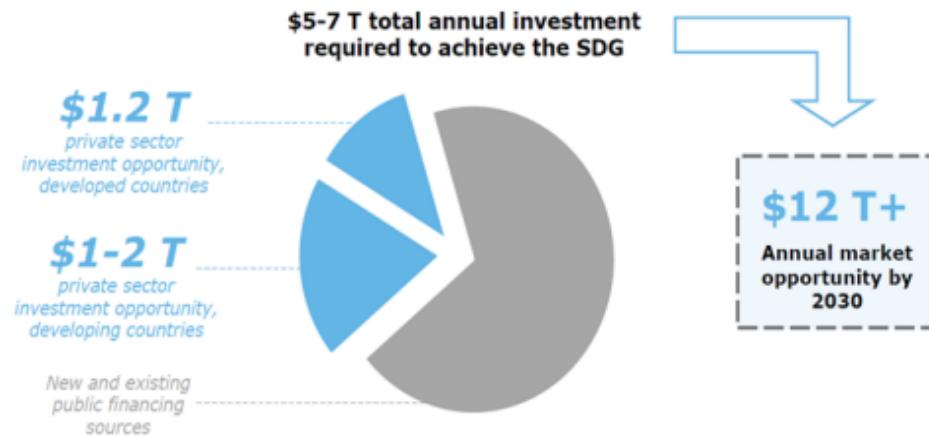
ドローンによる迅速な血液輸送は、妊産婦の死亡、子供に多く見られるマラリア誘発性貧血の減少の助けになっている。

(出典: Drone News)

1. 背景 | ビジネスのインパクト志向

- ビジネスの持続性と収益拡大にSDGsへの貢献が不可欠との認識が企業にも拡大しており、SDGsを経営に取り込む企業、ESG投資・インパクト投資を重視する金融機関が増加しています。

SDGsが生み出す市場



出典: UNDP, 経済産業省「SDGs 経営ガイド」(2019)

- SDGs達成には、世界で年間5～7兆ドルの資金が必要となり、投資機会は途上国で1～2兆ドル、先進国でも最低1.2兆ドルと試算される
- SDGs達成によってもたらされる市場機会の価値は年間約12兆ドル、2030年までに世界に創出される雇用は約3億8,000万人にのぼると推計されている

日本企業の動向

企業

- 日本経済団体連合会(経団連)が「企業行動憲章」で企業がSDGs実現を牽引することを明示
- 大企業の71.6%、中小企業の50.4%がSDGsに積極的と回答。(出典:帝国データバンク調査/2023年7月)

金融機関

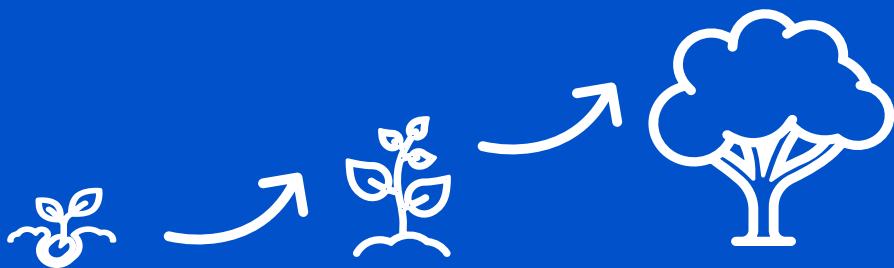
- 本邦金融機関によるインパクト志向の投融資の実践を進めて行くイニシアティブ「[インパクト志向金融宣言](#)」(2024年12月現在 総署名機関85機関)にJICAは賛同機関として取り組みを支援 (出典:[TOP | インパクト志向金融宣言](#))
- [全国地方銀行協会に所属する64行のうち、約7割にあたる46行がSDGs宣言を公表](#) (出典:日本総研/2020年9月)

2. 事業概要

Concept

中小企業・SDGsビジネス支援事業 - JICA Biz -

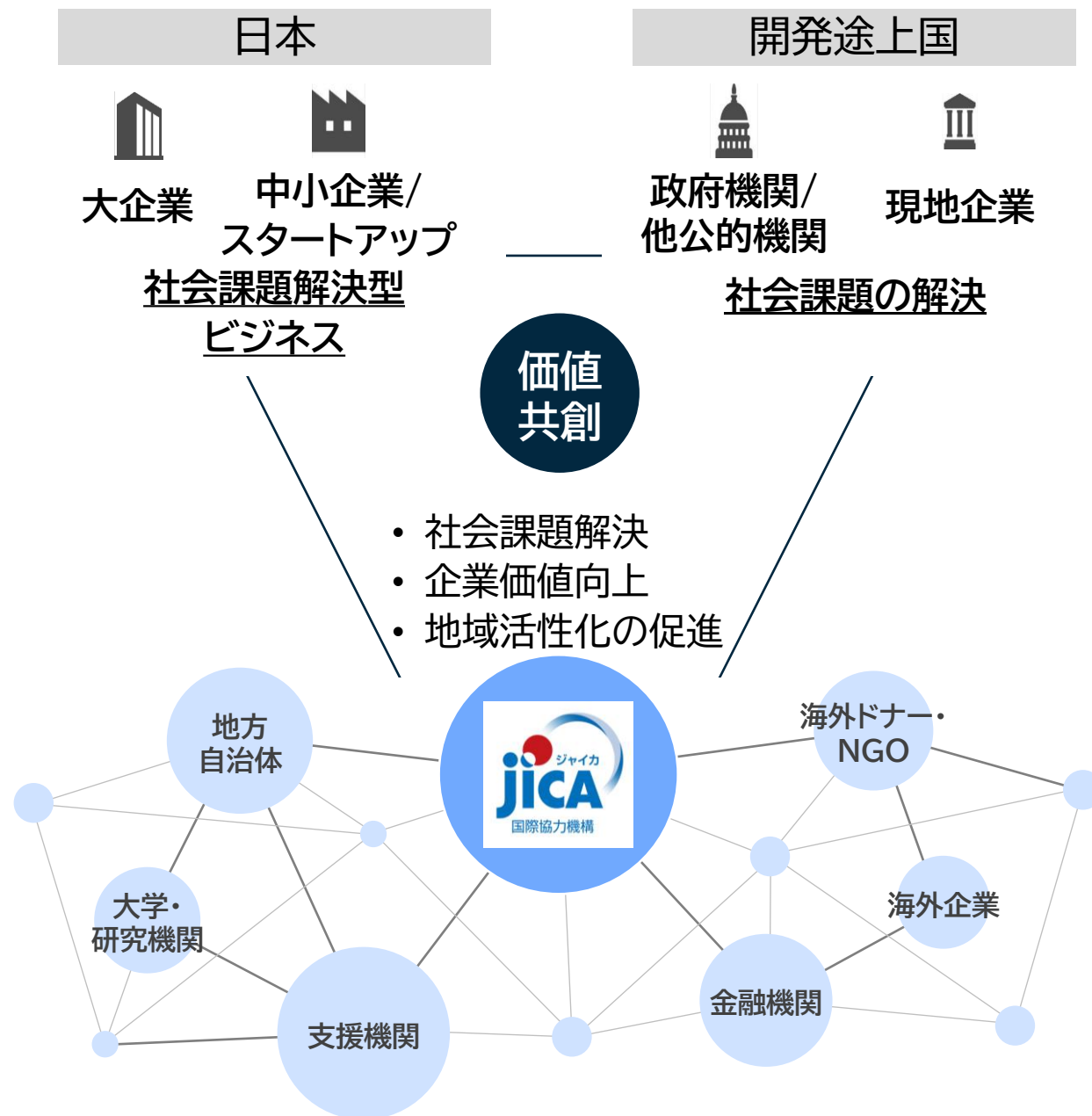
社会課題解決ビジネスづくりに“挑む”



ビジネスの立ち上げ
- JICA Biz -



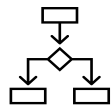
ビジネスの拡大
- 社会課題解決 -



2. 事業概要 | 開発途上国の社会課題解決に“挑む”本邦企業等とJICA

社会課題解決に“挑む”本邦企業等

 途上国ビジネスに能動的に取り組む組織体制と経営リソースを持つ企業

 社会課題解決に資するビジネスモデルを持つ企業

 JICA・JICAコンサルタントとともにSDGsを達成したい企業

社会課題解決に“挑む”JICA

 国内15カ所、海外約100カ所の拠点を有し150以上の国・地域でODAを展開

 1954年からODAを開始。途上国とともに築いた信頼と豊富なネットワーク

 課題解決事業、途上国ビジネスの知見・経験をもつコンサルタントによる伴走支援



企画・仮説



JICA Biz



ニーズ確認調査
ビジネス化実証事業



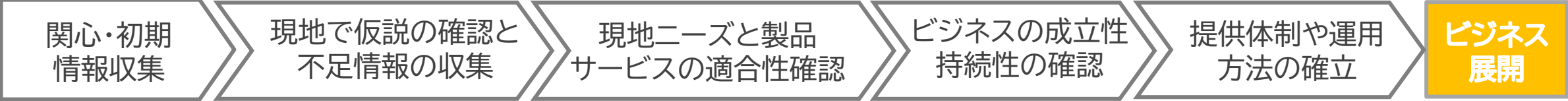
ビジネス拡大



社会課題解決
SDGs達成

2. 事業概要 | JICA Biz ニーズ確認調査・ビジネス化事業

- 「ニーズ確認調査」:対象国の情報を収集したうえで、**ビジネスモデルの検証が主な目的**
 - 「ビジネス化実証事業」:ビジネスモデルをより精緻化させ**ビジネスプラン(事業計画)の策定が主な目的**
- ※2025年度公示においては**遅くとも2029年5月までに調査終了**が必要となります。



中小企業・SDGｓインパクト支援事業(JICA Biz)

事前コンサルテーション
最寄りのJICA支援窓口
によるご相談

企業共創プラットフォーム
メールマガジン
各種セミナー etc

ビジネススタディーツアー
現地のポテンシャルや、
ビジネスニーズを肌で感じる
・現地のフィールド視察
・現地省庁の訪問
・現地関係者とのネットワーキング
etc

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

自社による
ビジネス
事業化

JICA
事業との
連携

2. 事業概要 | ニーズ確認調査

- 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)**を検証します。

ニーズ確認調査

対象法人	中小企業、中堅企業、中小企業団体、非営利法人
調査経費	上限1,500万円 ☐ 旅費(航空券、日当、宿泊)、傭人費、車両関連費、セミナー等実施関連費、資料作成費、雑費、再委託費 ☐ 地域金融機関連携は、上限の枠外にて旅費を計上可能
調査期間	上限12か月
事業実施体制	JICAコンサルタントによるコンサルティングサービス ☐ ビジネスアドバイザー ☐ 経費支出支援を得ながら速やかに事業を開始し、初期的な事業計画を策定
対象分野	全分野(途上国の社会・経済開発に効果のあるもの) 例:金融システム、保健医療・栄養、民間セクター開発、運輸・交通、気候変動、自然環境保全 等
対象国	原則としてJICA在外事務所などの所在国
備考	対象エリア(例:東南アジア等)での応募可、現地渡航は1か国のみ

2. 事業概要 | ビジネス化実証事業

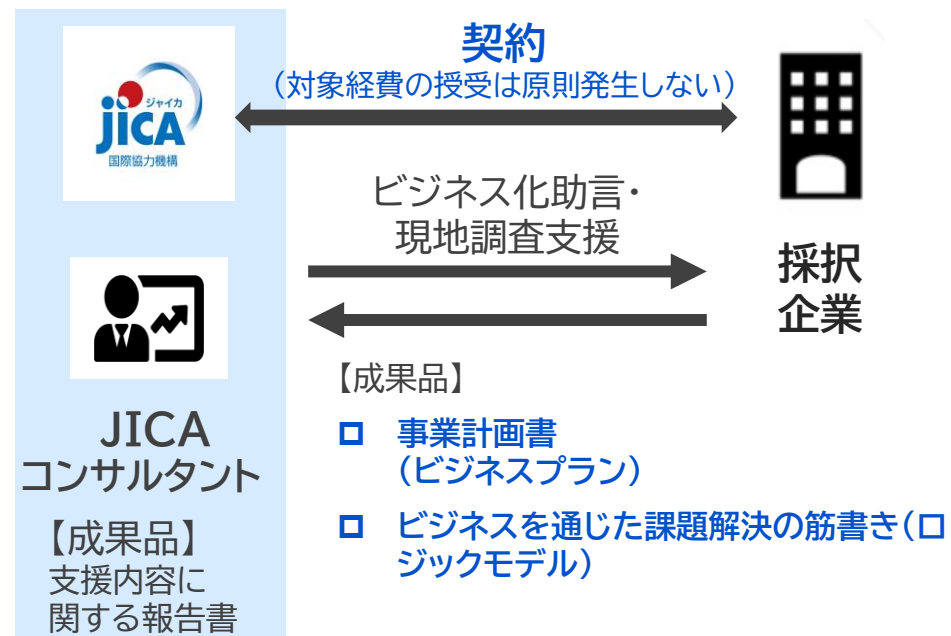
- 製品/サービスに対する顧客の受容性を確認した上で、現地パートナーを確保して**ビジネスモデルを精緻化**
- 収益性の検証と製品/サービス提供体制・オペレーションを構築し、**ビジネスプラン(事業計画)を策定**します

ビジネス化実証事業

対象法人	中小企業、中堅企業、 大企業 、中小企業団体、非営利法人
調査経費	上限4,000万円 □ 旅費(航空券、日当、宿泊)、傭人費、車両関連費、セミナー等実施関連費、資料作成費、雑費、機材費(損料(借料)、送料)、再委託費、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
調査期間	上限2年6か月
事業実施体制	JICAコンサルタントによるコンサルティングサービス □ ビジネスアドバイザー □ 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
対象分野	全分野(途上国の社会・経済開発に効果のあるもの) 例:金融システム、保健医療・栄養、民間セクター開発、運輸・交通、気候変動、自然環境保全 等
対象国	原則としてJICA在外事務所などの所在国
備考	対象国を1か国選択して応募

2. 事業概要 | JICAコンサルタントの役割

- 中小企業・SDGsビジネス支援事業はJICAがあらかじめ配置した**ビジネスコンサルタント(JICAコンサルタント)**が**伴走**して採択企業の途上国ビジネスを支援します。
- JICAコンサルタントは公示回毎に**JICAの課題別**にて調達されます。
- 採択企業をご支援するJICAコンサルタント(P18 参照)はご提案の内容を踏まえて、JICAが決定します。
- JICAコンサルタントは**途上国ビジネス成功へのアドバイザリーサポート**のみならず、**調査に必要な補助活動**も含めてサポートします。



- 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ー、経費支出支援(旅費、現地活動費等)を得ながら速やかに事業を開始し、事業計画を策定する。
- コンサルタントは課題別に配置される。

JICAコンサルタントのサポート内容(一例)

アドバイザリーサポート

- 調査設計支援、現地調査同行
- ビジネスモデル検討支援
- 各種調査に関する支援: 机上調査、現地ニーズ調査、現地パートナー検討、顧客候補検討、マーケティング調査、効果検証、収益性調査等
- 調査結果分析支援
- ビジネスプラン策定支援
- ロジックモデル検討支援

調査補助活動

- 現地渡航及び渡航準備への支援(航空券、車輛手配等)
- 調査支援対象経費の予算管理・採択企業への現物支給・精算
- 再委託契約や現地傭人等の調達・監理・経費支出

2. 事業概要 | 資格要件(法人要件)

- 「法人の要件」として、以下(1)～(8)の条件を**公示日の時点にてすべて満たす必要**があります。応募後についても、これら要件の欠如・喪失は、採択解除・契約解除事由に該当する場合があります。
- 各資格の**詳細は公示日に掲載する2025年度募集要項をご確認ください。**

法人資格	備考
(1)法人設立後1年以上であること	
(2)財務指標に該当しないこと ① 当期純利益が過去3期連続マイナス(当期純利益が直近の過去3期連続で赤字) ② 直近の年商の3年平均が2,000万円/3000万円未満 ③ 直近期(一期1年)の貸借対照表で債務超過	□ スタートアップ企業の提案に該当する場合は、財務指標①及び②に該当していても可。③は資本の部に固定負債を加えた額が正の数であれば可。 □ 設立3年未満の場合は設立以降の財務諸表にて判断
(3)外国会社等に該当しないこと	
(4)法人として破産や更生中、税金の未納がないこと	
(5)措置を受けていないこと	
(6)暴力団関係にないこと	
(7)JICAとの間に未履行債務がないこと	
(8)過去3年において採択取消・辞退等がないこと	□ コロナウイルス感染症による事由など、やむを得ないとJICAが認める場合はこの限りではありません

2. 事業概要 | 資格要件(応募要件)

- 「**応募の要件**」として、以下(1)～(6)の何れかに該当する応募は一律不採択になります。応募後についても、これら要件の欠如・喪失や発覚した際は、採択解除・契約解除事由に該当する場合があります。
- 各資格の**詳細は公示日に掲載する2025年度募集要項をご確認ください。**
- 採択済のニーズ確認調査及びビジネス化実証については同様の内容※で再度応募することは出来ません

※「同様の内容」の定義は、「同一企業、同一国、かつ同一商材(製品・技術・サービス)が提案に含まれていること」とします。

対象外となる応募	備考
(1)各スキームの対象と法人区分が合致していない応募	
(2)不備・虚偽応募	
(3)提案企業(共同企業体含む)に提案製品/サービス技術・ノウハウの販売実績がない応募	□ スタートアップ企業(SU)の提案に合致する場合は、一部条件が緩和されます。 ・<u>ニーズ確認調査</u>:当該SUの提案製品/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、又は提案製品・サービスの実証段階(顧客フィードバックを含む)を終えていれば応募可 ・<u>ビジネス化実証事業</u>:当該SUの提案製品/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
(4)本支援事業の複数応募	□ 中小企業及び中堅企業に該当しない営利法人は対象国且つ提案製品が異なることを条件に複数応募可
(5)他機関及びJICA他事業との重複応募	□ 調査のスコープが異なり、支援を組み合わせ相乗効果が見込まれるとJICAが判断する場合は可
(6)環境社会に重大な影響を及ぼす応募	

2. 事業概要 | 審査基準(2025年度募集の例)

- ニーズ確認調査及びビジネス化実証事業の審査基準と配点は以下の通りです。
- 企画書と合わせてご確認ください。なお、審査基準及び企画書は予告せず変更される可能性があります。**必ず公示日に掲載する2025年度募集要項に付属する書式にてご応募ください。**

ニーズ確認調査

1. 提案製品・技術・サービスの概要 (25点)	☐ 製品・技術・サービスの独自性・優位性・革新性 ☐ 提案法人の強み・付加価値 ☐ 販売実績
2. ビジネスの概要 (30点)	☐ 対象国・地域選定の考え方 ☐ ビジネスモデル(仮説)の考え方 ☐ 目標設定・検証計画の妥当性 ☐ SDGs及び裨益者への貢献、多様性への配慮
3. 企業としての体制・方針 (30点)	☐ 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント ☐ 人員体制 ☐ 財務基盤
4. 制度利用の必要性・妥当性 (15点)	☐ 制度利用の必要性 ☐ 調査経費積算の妥当性

ビジネス化実証事業

1. 提案製品・技術・サービスの概要 (10点)	☐ 製品・技術・サービスの独自性・優位性・革新性 ☐ 提案法人の強み・付加価値 ☐ 販売実績
2. ビジネスの概要 (40点)	☐ 対象国選定の考え方 ☐ ニーズの確からしさ ☐ ビジネスモデルの妥当性と具体性 ☐ リスクと対応策 ☐ 現地パートナー
3. 対象国の社会・経済への貢献可能性 (15点)	☐ 人々・環境・社会等への便益 ☐ 多様性への配慮
4. 調査・実証計画の妥当性 (20点)	☐ 応募前の準備状況 ☐ 目標設定・検証計画の妥当性 ☐ 実証計画の熟度
5. 企業としての体制・方針 (10点)	☐ 経営戦略上の海外展開の位置づけ、経営層のコミットメント ☐ 人員体制 ☐ 財務基盤
6. 制度利用の必要性・妥当性 (5点)	☐ 制度利用の必要性 ☐ 調査経費積算の妥当性

3. JICA Bizの活用メリット

3. JICA Bizの活用メリット | JICAの信頼とネットワーク

1



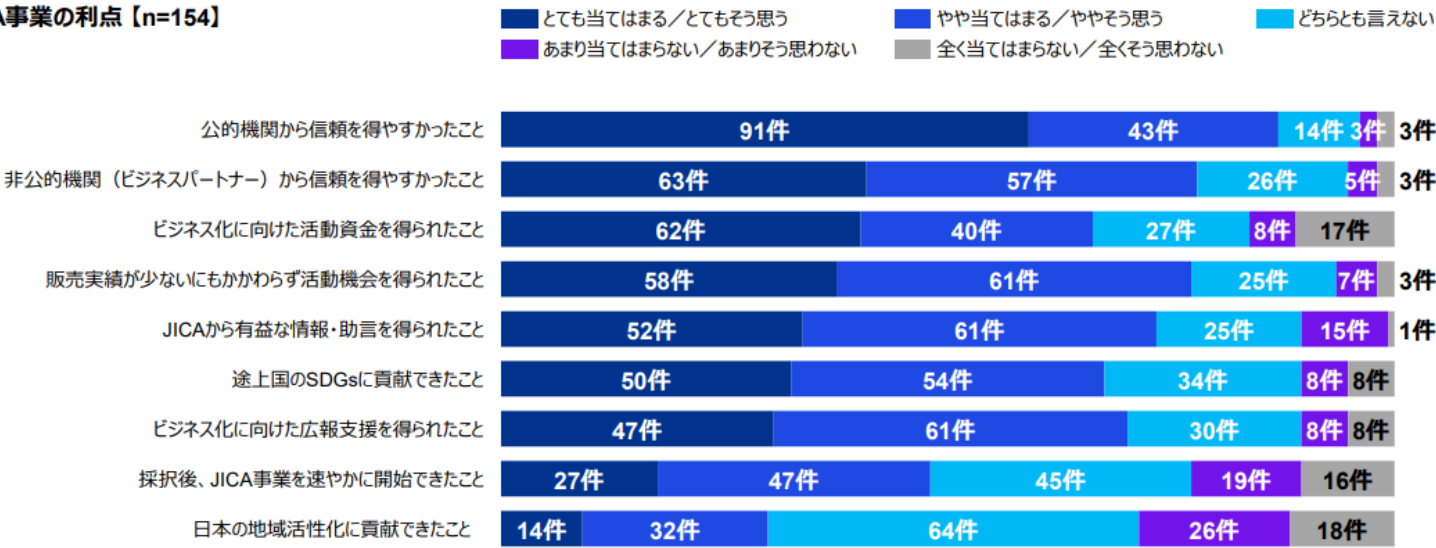
JICAの信頼とネットワーク

JICAが開発途上国と築いてきた信頼のもと、調査を実施できます。

- 民間企業のみでは困難な現地パートナーにアクセスしやすくなります。
- JICAが信頼関係を築いてきた途上国政府・自治体・業界団体等のパートナーの紹介が可能です。

公的機関やビジネスパートナーとの信頼構築

JICA事業の利点【n=154】



- 公的機関から信頼を得やすかったこと: **87%**
- 非公的機関(ビジネスパートナー)から信頼を得やすかったこと: **78%**

出典: JICA「2024年度事後モニタリング調査アンケート調査結果報告書」
https://www.jica.go.jp/activities/schemes/priv_partner/document/icsFiles/afiedfile/2025/04/09/post_monitoring_2024.pdf

3. JICA Bizの活用メリット | コンサルタントによる伴走支援

2



コンサルタントによる 伴走支援

開発途上国でのビジネス支援経験を有するコンサルタントからビジネス化の助言と現地調査支援を得られます

JICAコンサルタントの支援を受けた企業様からの声(一例)

- 実際の販売に向けて検討する際、マーケティングの専門性を活かしたアドバイザリーが存在が大きかった。
- ビジネス展開検討国での製品法規制や認証システムの調査支援が役に立った。
- ビジネスモデル構築に関わる現地パートナー企業の候補選定や、アポイントメントの支援ありがたい。
- 調査実施国における、自社製品の業界構造、規模、成長性、競合に関する調査と分析をサポートしてもらえた。

分野・課題		JICAコンサルタント(2024年度実績)
経済開発	・ 民間セクター開発 ・ 農業・農村開発	有限責任あずさ監査法人 (株式会社かいほつマネジメント・コンサルティング、NTCインターナショナル株式会社)
社会基盤・ガバナンス・平和構築	・ 運輸・交通 ・ 資源・エネルギー 等 ・ 金融システム ・ ジェンダー平等 ・ デジタル化促進 等	デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザリー合同会社 (有限責任監査法人トーマツ)
地球環境	・ 気候変動、自然環境保全 ・ 環境管理、水資源、水供給 ・ 防災、災害対策 等	EYストラテジー・アンド・コンサル ティング株式会社
人間開発	・ 保健医療・栄養 ・ 教育、社会保障 等	有限責任監査法人トーマツ (デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社、株式会社日本開発サービス)

()は構成員企業

3. JICA Bizの活用メリット | 企業認知の向上

3



企業認知度の向上

JICAが成果を発信することで国内外の認知度が向上します。

- 調査の結果、実現されたビジネス展開と開発インパクト創出の国内外への発信をお手伝いします
- 国内外のパートナー拡大や企業認知度向上が期待されます

JICA内外の様々な広報媒体や、ウェブサイトへ事例を掲載



JICA企業共創プラットフォームを通じた情報発信

- Facebook(随時)
- メールマガジン(毎週水曜日)

3. JICA Bizの活用メリット | 豊富な採択実績と高い事業継続率

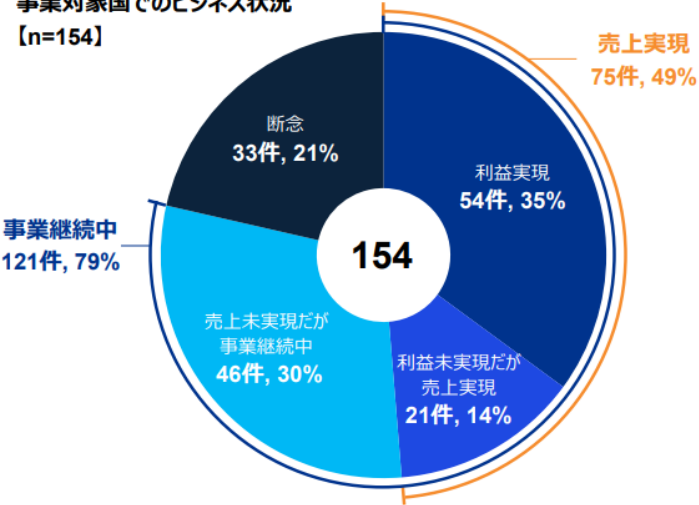
4



豊富な採択実績と
高い事業継続率

- 累積採択数: **1,573件**の
(うち中小企業への支援は1,228件)
- 事業終了後の約**8割**の企業がビジネス
活動を継続中

事業対象国でのビジネス状況
[n=154]



モニタリング調査を通じた、ビジネス化へのポイントも充実

開発途上国でのビジネス化に向けた押さえるべき12のポイント

分類	12のポイント	留意点・落とし穴
組織体制	1 海外展開に能動的に取り組む組織体制が構築されている。	事業の成否の鍵を握るのも、事業のリスクを負うのも提案企業です。
	2 海外展開を行うための経営リソースがある。	新興国市場の海外展開には想定以上の時間、費用が発生します。
社外パートナー	3 信頼できる現地の社外パートナーを確保している。	現地法制度、商習慣、言語、人脈等、自社の弱みを補完する現地パートナーを獲得する必要があります。
	4 自社・自身の弱みを補完する専門家を活用している。	ビジネスの実現に向けて自社・自身の弱みをしっかりと認識することが大切です。
ビジネス環境	5 提案製品・技術が規制の対象になっていない。	外資規制がある場合、制度を変更することは容易ではありません。
	6 提案製品・技術が進出国の社会環境に適している。	自社に適した社会環境は企業、商材、ビジネスモデルにより異なります。
	7 企業がリユース・リノベーション（顧客が自社の製品・サービスを選ぶ理由）を把握している。	単に提案製品・サービスが進出国の社会的課題やニーズに合致しているだけでは、持続可能なビジネスは実現できません。
製品技術	8 提案製品・技術には販売実績がある。	想定顧客を安心させるために製品・サービスの販売実績は有効です。
	9 現地のニーズに合わせて、マーケティング要素を現地化できている。	提案する製品・サービスの4P（Product, Place, Price, Promotion）を市場ニーズに応じて現地化することが必要です。
	10 提案製品・技術に顧客・市場が認めた競争力がある。	主観を排し、顧客目線で客観的な競合他社分析をする必要があります。
	11 製品・技術の知的財産や盗難等の対策が講じられている。	まずはリスクを適切に把握しましょう。ハード面の対策だけでなく、ソフト面の対策も検討する必要があります。
ビジネス計画	12 実行可能な事業計画が策定され、ビジネス化に向けたアクションプランが整理されている。	事業計画書は事業の成功に向けたロードマップを提供し、計画的かつ効果的なビジネス展開をサポートする文書です。

SDGsビジネスのポイント

～JICA Bizのモニタリング調査から得られた知見～



[資料はこちら>](#)

出典: JICA「2024年度事後モニタリング調査アンケート調査結果報告書」
<https://www.jica.go.jp/activities/schemes/priv-partner/document/icsFiles/afiedfile/2025/04/09/post-monitoring-2024.pdf>

4. 事例紹介

ナイジェリア国 廃基板リサイクル装置を用いた新たな E-wasteリサイクルシステム構築のためのニーズ確認調査

株式会社アステック入江(福岡県北九州市)

ナイジェリア国環境分野における開発ニーズ(課題)

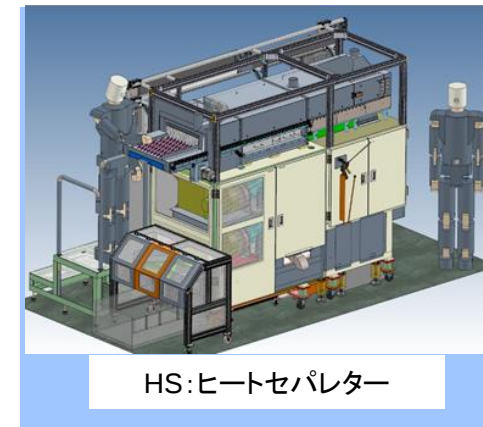
- ・電子廃棄物の処理に使用されている未熟なリサイクル技術によるリサイクル従事者への健康及びリサイクル施設周辺への環境影響が深刻。
- ・リサイクル事業はインフォーマルセクターの関与が大きく、一部は公式のビジネスとなっていない。

提案製品・技術

- ・廃基板の半田を溶融することで部品を剥離処理
- ・剥離した部品をサイズごとに篩分けながら、AIによる画像診断を行い、自動で選別
- ・破砕法では困難だったPd等金属の濃縮回収可能
- ・破砕法と比較して回収物の経済価値が約20%UP

調査概要

- ・調査期間: 2024年7月～2025年2月
- ・対象国・地域: ナイジェリア国連邦首都地区(アブジャ)、オシュン州、ラゴス州
- ・調査概要: 廃電子基板から高効率で貴金属回収を行うことが可能なリサイクル装置のニーズ確認に関する調査。電子廃棄物の回収・処理状況及び法整備状況について政府系機関やリサイクル業者へヒアリングし、ニーズ確認を行う。また、アフリカの気候やインフラ状況を調査し、現地仕様に適した装置設計を図っていく。



ビジネスモデル

- ・想定顧客: 地方政府または政府系機関
- ・顧客への提案製品販売、現地にて処理済み部品等を弊社で買取・日本へ輸出、日本国内にて最終濃縮、回収した有価物の販売
- ・アフターサービスは代理店が開拓してきた現地企業へ委託

対象国に対し見込まれる成果(開発インパクト)

- ・電子廃棄物の適正処理が根付き、リサイクル従事者の健康被害やリサイクル施設周辺への環境影響が軽減される。
- ・高効率の貴金属リサイクルを根付かせることで、リサイクル従事者の経済的な収入増に繋がる。
- ・インフォーマルセクターからフォーマルセクターへの転換が進めば、安定した産業となる。

対象国排水処理分野における開発ニーズ(課題)

- ・ パーム油製造排水には油分が残渣しており、河川の水質汚染、悪臭などの環境問題を引き起こしている
- ・ 既存の排水処理方法では温室効果ガスが発生する
- ・ 残渣油分の十分な回収・除去に関する技術と処理方法が確立されていない

提案製品・技術

- ・ 産業用渦巻ポンプの製造技術を応用・発展させた特殊設計と独自運用方法によるファインバブル発生ポンプ
- ・ ファインバブルにより、低ランニングコストで汚水に含まれる汚泥・油分を吸着、薬品を用いず油分を分離
- ・ 幅広い処理量・産業分野に対応・利用可能

調査概要

- ・ 調査期間: 2025年7月～2027年12月
- ・ 対象国・地域: マレーシア国(クアラルンプール周辺、ジョホール・サバ・サラワク州等)
- ・ 調査概要: マレーシア国の現状課題(処理が不十分なパーム油製造に伴う排水による環境汚染)を解決すべく、提案する技術・製品の現地適合性と実現可能性を確認し、現場実証を重ねることで基本設計を構築する。また現地パーム油製造企業・廃油回収企業・公的機関等へのヒアリングを通して、市場環境や各アクターの現状課題、さらにはパーム油認証制度について調査し、ビジネスモデルの形成に取り組む



ビジネスモデル

- ・ 現地代理店を通したファインバブル発生ポンプのエンジニアリング・販売およびメンテナンスを提供
- ・ 想定対象顧客: 搾油工場を有する大手パーム油製造企業・廃油回収企業・プラントエンジニアリング会社
- ・ 現地エンジニアリング企業・固液分離技術を有するパートナー企業との協業体制を構築
- ・ パーム油認証制度取得により参入障壁を構築

対象国に対し見込まれる成果(開発インパクト)

- ・ パーム油排水処理方法の改良により、周辺河川水の浄化及び就労者や地域住民の環境を改善
- ・ 温室効果ガス排出抑制により環境問題の解決に貢献する
- ・ 回収油が精製・販売されることで、現地関連企業の収益向上・雇用の創出
- ・ パーム油生産大国であるマレーシア国において、環境に配慮したパーム油製造の実現に貢献する

カンボジア国地雷除去地等の農業不適合地でのハトムギのバリューチェーン構築と外国人材還流に係る案件化調査

西田精麦株式会社(熊本県八代市)



対象国農業分野における開発ニーズ(課題)

- ・農家の収入の安定化
- ・耕作不適格地の活用
- ・一次加工施設の併設による地域産業の振興
- ・換金作物の多様化

提案製品・技術

- 1 一貫したバリューチェーン(栽培/加工/流通/商品化/販売)の保有
- 2 途上国におけるハトムギバリューチェーン構築経験とノウハウ
- 3 DX技術を用いた栽培指導・品質管理ノウハウ
- 4 外国人材還流とグローバルコミュニケーションの実績

調査概要

- ・ 契約期間: 2023年3月～2024年2月
- ・ 対象国・地域: カンボジア国バットアンバン州、モンドルキリ州、コッコン州、コンポントム
- ・ 相手国実施機関: カンボジア国農林水産省、カンボジア地雷対策・被害者支援庁カンボジア地雷対策センター
- ・ 案件概要: 作物栽培不適合地などを活用したハトムギバリューチェーンの構築と、それに係る外国人材還流の仕組み構築を同時に行うことで、経済発展を促進し、カンボジア国農村地域の貧困撲滅や地域の経済成長を促す。



ハトムギバリューチェーンの構築

開発ニーズ(課題)へのアプローチ方法(ビジネスモデル)

- ・現地農業生産法人・NGOなどと連携し、農家や農民組織に対し栽培技術研修を実施する。
- ・栽培・一次加工・輸出までのバリューチェーンを構築する
- ・地雷撤去跡地でハトムギ栽培を行う
- ・本邦、カンボジア双方での外国人還流事業パートナーとの関係を構築する

対象国に対し見込まれる成果(開発効果)

- ・栽培技術移転による、低栽培技術、低単収、農業指導不足等の問題解決
- ・バリューチェーンの構築により、製品価値向上及び農家所得の向上
- ・地雷撤去跡地の農地活用
- ・農業人材の外国人還流を活用したビジネスモデルの構築

5. スケジュール

5. スケジュール | 2025年度募集の例

- 2025年度は「**ニーズ確認調査**」及び「**ビジネス化実証事業**」を募集します。**公示は9月1日を予定し**、年内に採否結果の通知(メールでのご連絡)を予定しています。
- JICA機関による事前コンサルテーションのお申込みは**8月20日まで**となります。**応募をご検討中の方は、ぜひお早めにお申し込みください。**

日程	内容
8月1日(予定)	プレ公示
8月20日 17:00	事前コンサルテーション受付締切
9月1日(予定)	公示
9月1日～25日(予定)	公示にかかるQ&A
9月30日(予定)	応募締切
10月上旬～12月下旬	JICAによる審査
12月下旬	採否通知

問合せ先

氏名	担当	連絡先
後藤 伸也	課長	Goto.Shinya@jica.go.jp
馬道 彩	九州全体	Umamichi.Aya2@jica.go.jp
江頭 宏之	福岡県福岡及び筑後地域	Egashira.Hiroyuki2@jica.go.jp
渡邊 ゆり恵	福岡県北九州及び筑豊地域、鹿児島県	Watanabe.Yurie@jica.go.jp
中嶋 隆登	熊本県	Nakashima.Ryuto@jica.go.jp
大塚 太一	大分県、宮崎県	Otsuka.Taichi@jica.go.jp
佐上 裕俊	佐賀県、長崎県	Sagami.Yasutoshi3@jica.go.jp

独立行政法人国際協力機構 九州センター（JICA九州）

企業連携課 〒805-8505 福岡県北九州市八幡東区平野2-2-1

TEL: 093-671-6311（代表）

URL : <https://www.jica.go.jp/kyushu/>

お気軽にお問い合わせください！

ご清聴ありがとうございました

九州センター(JICA九州)
企業連携課 : 馬道 彩
TEL:093-671-6311(代表)
Email: Umamichi.Aya2@jica.go.jp