

TSUBASAの歩みとこれから ～TSUBASA2025に向けて～

JICA
IDB Lab
株式会社ドリームインキュベータ



日本発スタートアップの事業展開支援を通じて、
中南米・カリブの開発課題解決・SDGs達成に貢献

イノベティブなアイデア・技術・
ビジネスモデルを有する
スタートアップ企業



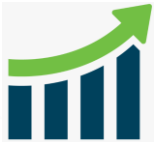
開発課題解決・
SDGs達成



新たな開発協力の形

スタートアップを取り巻く
エコシステム
(VC・大学・政府機関 等)

活発な成長市場





- JICA = 日本のODA実施機関
- グローバルで96拠点を保有
 - 南米では、23拠点を保有
- 日本国内にも14拠点を保有
 - 中小・SDGsビジネス支援等を通じて日本のスタートアップとの接点を保有

- 米州開発銀行（IDB）グループ = 中南米・カリブ地域の経済社会開発を促進する国際開発金融機関
- IDB Lab = スタートアップなどの民間部門による革新的な開発支援に特化した組織
 - ファイナンス、ナレッジ、コネクションなどの多面的な支援が可能

中南米・カリブ地域への事業展開を6つの点から支援



**エキスパートによる
質の高いメンタリング**
(ビジネス・インパクト両面
からサポート)



**現地ネットワークの
紹介**



**渡航、通訳支援の
一部支援の可能性**
(進捗度に応じて条件付き支援)



**プログラム終了後のIDB
Labによる
追加支援の可能性**
(BtoB もしくは BtoC)



**プログラム終了後のJICA
による追加支援の可能性**
(BtoG)



**TSUBASAコミュニティ
への参加**

過去3期で計27社を採択

Healthcare



アルム (2021)



アドダイス (2021)



メロディ・インターナショナル (2022)

Energy



チャレナジー (2021)



elleThermo

elleThermo (2023)

Finance/SME



music securities

ミュージックセキュリティーズ (2021)



CreditEngine

クレジットエンジン (2022)

Education



ダイビック (2021)

Disaster



シンスペクティブ (2021)



ユーカリヤ (2022)

AXELSPACE

アクセルスペース (2022)

Security



シンギュラーパータ
 ベーションズ (2021)

Agri



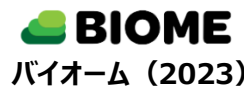
アールティ (2022)

koeerü
 Koeeru (2023)



TOKYO 8 GLOBAL
 (2023)

Nature



バイオーム (2023)

Water



WOTA (2022)



天地人 (2023)

Transportation



栄組 (2022)

Climate



トーイング (2022/23)



グリーンカーボン (2022)



エンドファイト (2023)



Value way (2022)



サグリ (2022)

TYPICA
 TYPICA Holdings
 (2023)



サステナクラフト (2021)

Waste Management



Pirika

ピリカ
 (2023)

過去支援例

	ダイビック 2021 (DIVE INTO CODE)	Singular 2021 Perturbations	2022 Sagri	2022/ 2023(Gコース) TOWING
アイデアの概要	オフショア教育で南米にIT教育と雇用の機会を提供	犯罪予測アルゴリズムによる警備最適化SaaS	衛星データとAIを活用した農家の生計向上	微生物技術を活用したバイオ炭による土壌改良
TSUBASAの参加目的	中南米での事業展開可能性の模索	中南米地域の自社のミッションとの適合性	中南米での検討のアクセラレーション	ブラジル事業拡張の初期ユースケースづくり
TSUBASAの成果	<ul style="list-style-type: none"> パラグアイでのパートナー獲得 アフリカと南米両輪でのビジネスモデル確立 	<ul style="list-style-type: none"> ウルグアイでのパートナー獲得 BtoG⇒BtoB及びBtoCへのチャレンジ 	<ul style="list-style-type: none"> 事業対象国の選定 ペルーでのパートナー獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ブラジルでの現地政府研究機関とのパートナーシップ構築 スケールアップに向けた現地民間接点の拡大
TSUBASAのその後	<ul style="list-style-type: none"> パラグアイに渡航、現地接点拡大 IDB Labの支援を受け実証を実施中 (300,000ドル) 3年間で最大400人のプログラミング学習システムを実証中 	<ul style="list-style-type: none"> IDB Labの支援を受け実証を実施中 (400,000ドル) 中南米での事業拡大に向けてブラジルに現地法人を設立 	<ul style="list-style-type: none"> IDB Labによる支援が決定 (800,000ドル) JICAの別スキームを活用したペルーでの事業開発の更なる推進 	<ul style="list-style-type: none"> JICAによる追加支援を検討中

BusinessコースとGovernmentコースを設定

Businessコース

Governmentコース

対象企業

中南米・カリブ地域における現地事業展開を検討する企業

- 将来的に現地での開発・製造やサービス提供などの事業の実態を構築する企業

B to BまたはB to Cのビジネスモデルを前提にLACでの事業展開を検討する企業

- プロトタイプ・要素技術を有している企業
- 既に現地パートナーを有している、または現地法人を設立している企業についても支援可能

B to Gのビジネスモデルを前提に、JICAが示す重点課題領域やJICA協力事業の効果増幅に貢献するソリューションを有する企業

- JICAが提示する領域や案件に係る公的部門を顧客として想定する企業のみ対象
- 既に国内外での実証が完了・販売実績を有するなど、ソリューションが確立済みであることが要件

支援内容

企業の現状とプログラムのゴールに応じたビジネスプランの策定、ビジネスのスケールアップにかかる支援

- メンタリング中心、パートナーング中心など企業の必要性に応じて支援内容をカスタマイズ
- なお、パートナーングについては企業自らの主体的なパートナー探索の動きを期待

(現地パートナー候補が存在する場合) 渡航支援が可能

- 渡航の目的を鑑みて、運営にて支援可否を判断

相手国におけるインパクト創出のアプローチ検討とビジネスのスケールアップにかかる支援

- 製品・サービスの顧客となる公的部門とのコミュニケーション
- インパクトパスにかかるメンタリング
- 初期パートナーとのビジネスコンセプトの創出にかかる支援
- スケールアップに向けたメンタリング

現地パートナーとのビジネスコンセプトの合意形成 + スケールアップに向けた検討のための渡航支援

追加支援

IDB Labによる追加支援の可能性を検討

- 支援プログラム終了時点でIDB Labが検討可否を判断
- 但し、全てのBusinessコース企業に対し、自動的に追加支援の検討が行われるものではない点に留意

JICAによる追加支援の可能性を検討

- 支援プログラム終了時点でJICAが検討可否を判断
- 但し、全てのGovernmentコース企業に対し、自動的に追加支援の検討が行われるものではない点に留意

Businessコース： 企業の現状とゴールに応じた支援を提供

検討の視点

開発インパクトのナラティブ

- 対象裨益グループと発現経路の特定
- 期待インパクトの規模と拡張性
- 開発インパクトの測定方法

革新性

- 従来型ビジネスモデルとの比較新規性
- LACの類似ソリューションとの比較優位性
- DXとの親和性

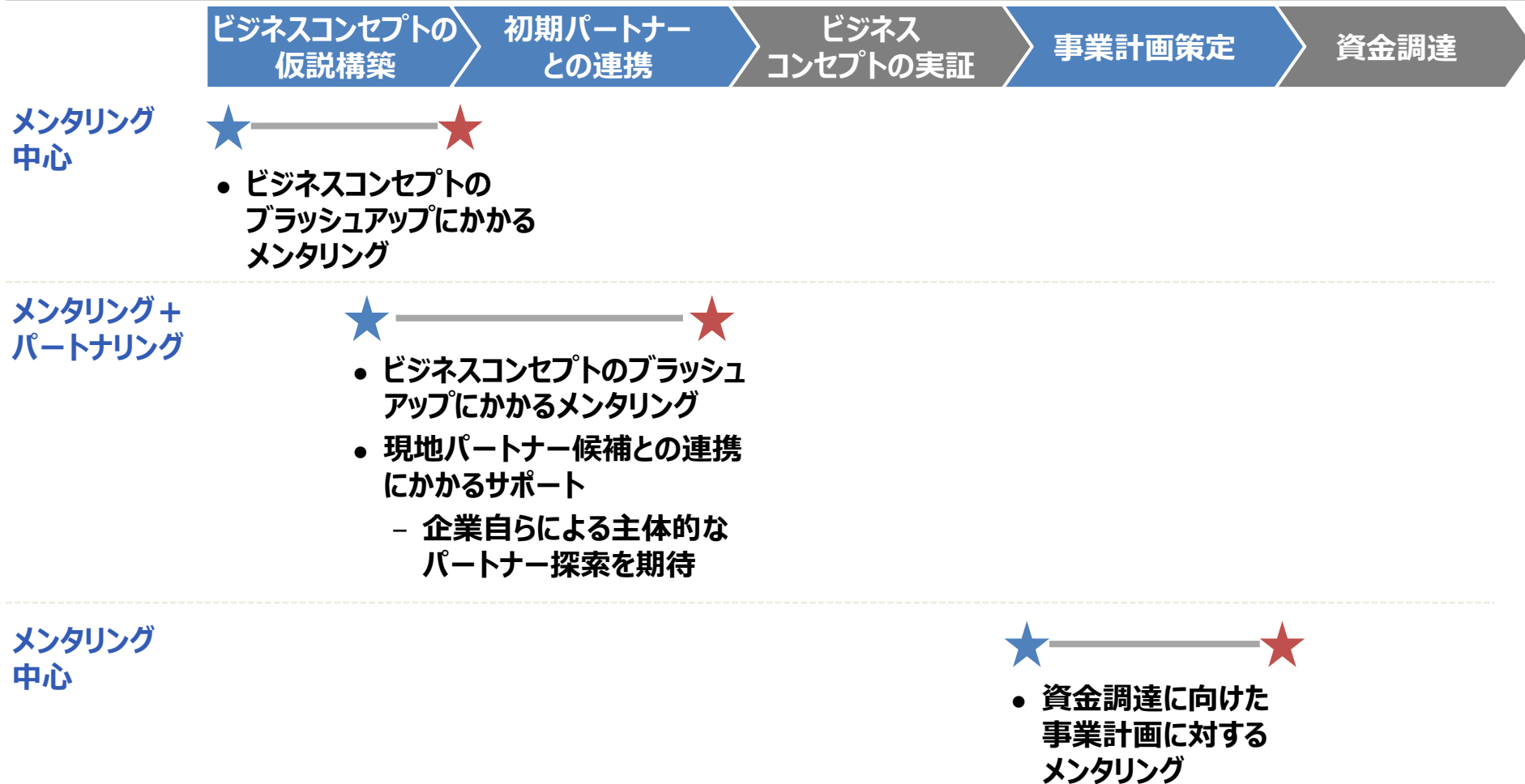
収益性

- 製品・サービスのマネタイゼーション
- 事業継続の収支見通し
- 事業全体の経済便益
- 初期投資等のCAPEX

事業計画

- 製品・サービスの開発ステップ・タイムライン
- 中南米・カリブ市場への参入戦略
- ビジネスの拡張に向けたステップ・タイムライン
- 資金調達計画

支援内容の例

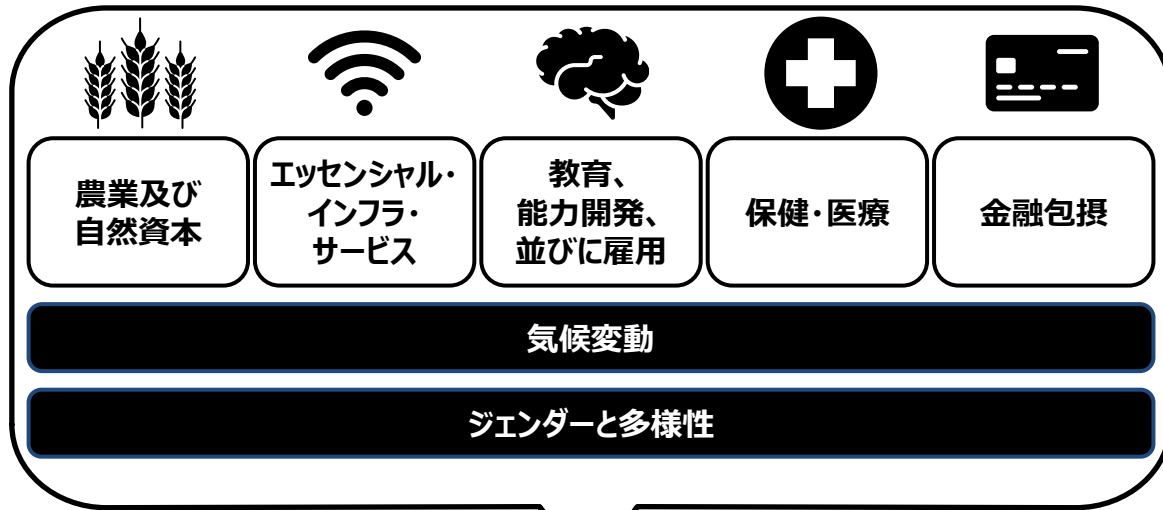


審査プロセス・採択時に支援内容とゴール設定についてすり合わせを実施

Businessコース： 応募を期待する分野と追加支援機会

特に応募を期待したい優先分野

IDB Labの重点分野 (他分野の応募を妨げるものではない)



新しい技術 ⚡ ビジネスモデル

IDB Labは各重点分野において、革新的アプローチを有する企業からの応募を期待

- Silver economy、EdTech、AgeTech、FinTech、ClimateTech、GenderTech、AgTech 等

IDB Labの追加支援機会：IDB Labからの資金支援

技術協力ベーススキーム：

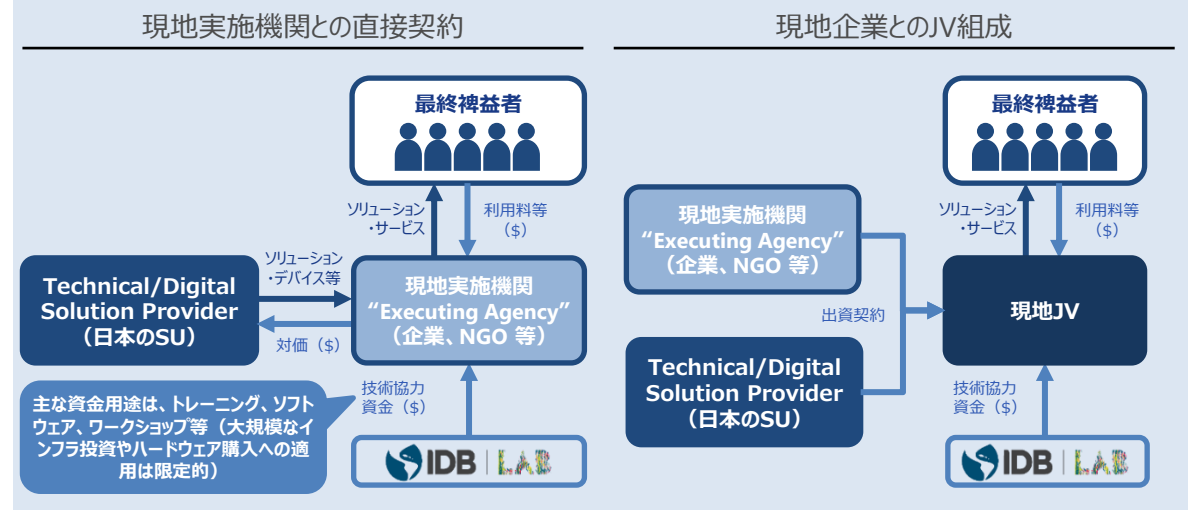
- IDB Labが現地企業やNGOに対し資金支援を行い、日本のスタートアップがソリューションプロバイダーとして参画
- IDB Labが現地企業やNGOと日本のスタートアップが設立したJVに対し資金支援を実施

出融資スキーム：

- IDB Labが現地企業と日本のスタートアップが設立したJV に対し出融資を実施

技術協力のベーススキーム（例）

現地実施機関を軸とするスキームや現地企業とのJVに出融資するスキームを検討可能



Governmentコース： インパクト創出とスケールアップに向けた支援を提供

検討の視点

開発課題とソリューションとの整合性

具体的なユースケースの特定

- 顧客となる公的部門の課題と課題解決へのアプローチ
- 顧客となる公的部門にとってのメリット（経済性を含む）

初期ビジネスコンセプトにおける座組とアクションプラン

- 現地関係者との役割分担・座組
- スタートアップのビジネスモデル
- 対象裨益者（属性、人数）とインパクトの発現経路
- 初期ビジネスコンセプト実現に向けたPoC等の実施計画・検証論点

スケールアップ仮説

- ターゲットとする公的部門の顧客セグメント
- B to Gのビジネスモデル
- ビジネスモデルを実現するに当たって必要な現地関係者の機能・役割
- 事業規模
- PoC後の公的部門による事業拡張計画

プロセス

メンタリング

- インパクトパス検討とユースケースの特定
- 公的部門の顧客・その他現地パートナー候補の特定
- 現地パートナーにとってのメリット（経済性）の具体化
- B to Gのビジネスモデルの仮説検討

現地パートナー候補とのオンライン面談

- JICAのネットワークを通じたパートナー探索
- 顧客となる公的部門、その他現地パートナーに対するプレゼンテーション
- B to Gのビジネスコンセプトの検討

現地渡航を通じた顧客とその他パートナーとの連携交渉

- 顧客となる公的部門、その他現地パートナーとの現地での実証に向けた交渉
 - ビジネスプランの具体化、実証条件の把握
- 公的部門によるスケールアップ計画

PoC案とスケールアップ仮説のブラッシュアップ

- PoCに向けたプランの具体化
- 公的部門によるスケールアップ仮説の構築

Governmentコース： 応募対象と追加支援機会

応募対象

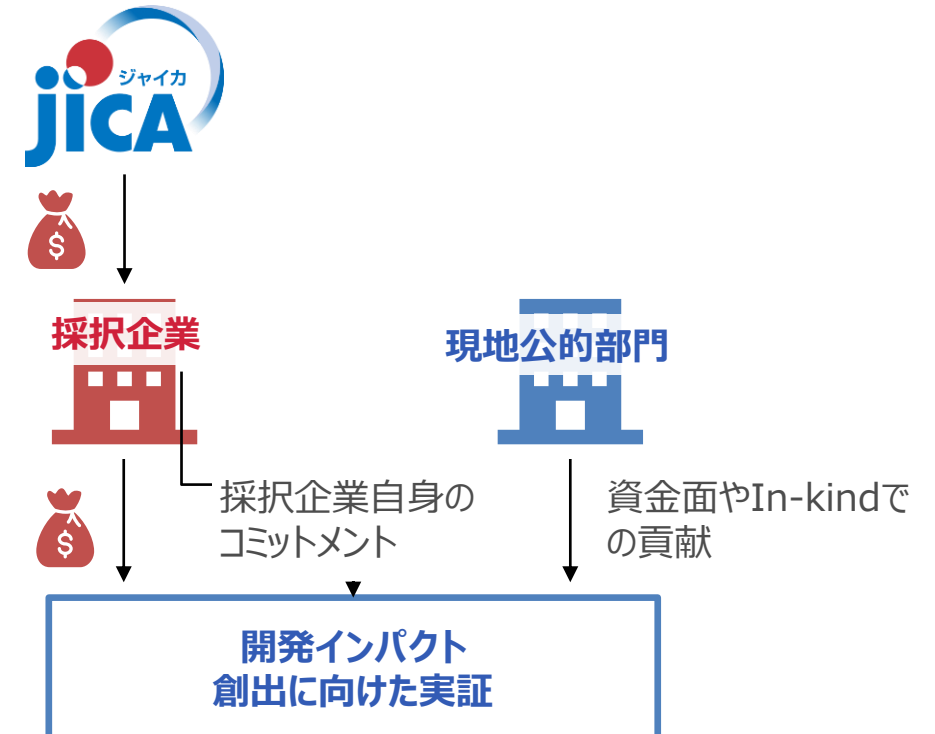
① 個別協力事業 との共創	実施中・予定の 案件との共創	<p>実施予定・中のODA案件の効果増幅を目的とした連携にかかる支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 実施中・予定のODA案件とのシナジー創出および公的部門との共創を想定
	将来的な 個別協力事業 の形成を見据えた アイデアの 共創	<p>JICAが将来的に個別協力事業を模索したい国×社会課題におけるアイデアの共創にかかる支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 公的部門との共創を想定
②相手国政府の ニーズを起点 とした革新的な アプローチの検証		<p>相手国政府から関心が示されたニーズに基づく革新的なアプローチの検証</p> <ul style="list-style-type: none"> 応募前に相手国政府からニーズを確認し、得られた内容をベースにソリューションを選定 顧客となる相手国政府との連携・共創が前提 B to Gのビジネスモデルにフォーカス

募集する国×テーマは1月のローンチイベントで発表
 • 11月に募集候補となるテーマに関する説明会を開催予定

JICAの追加支援機会

実証にかかるサポートを提供

- JICAとしての継続フォローアップ
- 資金面での支援
 - プロジェクト全体に求められる金額のうち、一定の金額については採択企業自身によるコミットメントを求める
 - 金額は案件に応じて決定（TSUBASA2023では1,000万円の支援が上限目安）



TSUBASA

JICA Biz（中小・SDGsビジネス支援事業）

スタートアップにフォーカス



中小企業・中堅企業（スタートアップも含む）、
非営利法人、中小企業団体

国際市場における比較の中でも高い
革新性が必須



革新性は評価項目の一つ

スピード重視



網羅性・丁寧さを重視

企業とのダイナミックな共創プロセス



コンサルタントによる手厚いサポート

企業の自主的なネットワーク探索＋
JICA、IDB Labのネットワーク活用



現地調査会社などの委託なども通じて
広範なパートナー探索を実施

パートナーとのビジネスコンセプトの
合意にかかる1回分の渡航費を支援



調査費用を手厚く支援

公募の流れ

	時期	実施内容
事前応募相談	本セミナー終了後より受付～公募開始後一か月をめぐりに〆切	<ul style="list-style-type: none"> 応募に向けたアイデアのブラッシュアップや応募コースの相談を受付
ローンチイベント	1月（予定）	<ul style="list-style-type: none"> 応募要項、支援プログラム、審査プロセスに関する説明
公募	1月～3月（予定）	<ul style="list-style-type: none"> アプリケーションの受付
審査	4月～5月（予定）	<ul style="list-style-type: none"> 一次審査：書類＋ビデオピッチによる審査 二次審査：面談の実施
支援プログラム	6月～11月（予定）	<ul style="list-style-type: none"> 支援プログラムの実施

応募を検討される企業さまへ

- J-Startup、J-Startup Impact、J-Startup地方版制度との連携を検討中
- 明日よりTSUBASA特設ウェブサイトにて事前応募相談の申し込みを受け付け開始（追って参加者にメールでご案内予定）
 - プログラムの詳細について知りたい方、Businessコース・Governmentコースのどちらに応募するかお悩みの方、具体的なアイデアについてブラッシュアップのためのアドバイスを受けたい方
- Governmentコースについては、11月ごろに課題セミナーを開催予定
 - 募集候補となる課題についてJICAによるセミナーを開催
 - 募集する国×セクターは1月のローンチイベントで最終発表予定
- 1月にローンチイベントを開催
 - 応募要項に関する説明を実施
 - 募集に関心のある企業については参加を推奨