調　査

# 中小企業のSDGs経営を支えるJICA Biz ②

## ー JICA Bizの活用で飛躍を図る中小企業 ー

信金中金総研 上席主任研究員
藁品　和寿

（キーワード）JICA Biz、民間連携事業、中小企業、SDGs経営、地域金融機関、
ニーズ確認調査、ビジネス化実証事業

（視　点）

2023年度から、SDGsを経営戦略に取り込み、事業機会に活かしたい中小企業にとって有効なサポート策の一つである、独立行政法人国際協力機構（JICA）の中小企業・SDGsビジネス支援事業（JICA Biz）を活用し、更なる飛躍を図る中小企業の取組事例を紹介してきた。

本稿では、JICA Bizの概要を改めて紹介するとともに、本事業を活用して更なる飛躍を図る中小企業3社（フラット合成（株）（北海道札幌市）、（株）Toshin（山梨県中央市）、インフィニティメディカルソフト（株）（東京都稲城市））の事例を紹介する。

（要　旨）

- JICA Bizは、開発途上国の社会課題解決に貢献する民間企業のビジネスづくりを支援するもので、海外のJICA拠点や専門家・JICA海外協力隊等が持つ生の現場情報を得られるというJICAの強みを活かしたメニューである。コンセプトは「開発途上国の社会課題解決に貢献する民間企業を支援し、それをビジネスとして成功させる」ことである。利用企業からの意見等を踏まえた制度の改編が行われ、2024年度からは「ニーズ確認調査」と「ビジネス化実証事業」の2本柱となっている。
- フラット合成（株）は、北海道札幌市に本社を置き、主にさけ・ますの養殖業の発展を先導してきた。2025年5月から2026年5月まで、カザフスタンにおいて、さけ・ます用ふ化関連資材普及にかかるニーズ確認調査事業に取り組んだ。
- （株）Toshinは、山梨県中央市に本社を置き、水道メーター業界を「国内初」の取組みで先導してきた2025年4月から2026年4月まで、インドにおいて、高感度水道メーターを使用した有収率改善にかかるニーズ確認調査事業に取り組んだ。
- インフィニティメディカルソフト（株）は、2025年5月から2026年5月まで、フィリピンにおいて、医療アクセス不均衡の是正を目的とした、医療連携サービス機能が付属したPACSシステムのニーズ確認調査事業に取り組んだ。
- 当研究所では、今後も随時、JICA Bizを活用して飛躍を図るとともに、海外でのSDGsの実践に貢献する中小企業の取組み事例を紹介していく予定である。

## 1. はじめに

産業企業情報No.2023-1[(注1)](2023年4月4日発刊)を皮切りに、SDGsを経営戦略に取り込み、事業機会に活かしたい中小企業にとって有効なサポート策の一つである、独立行政法人国際協力機構(以下「JICA」という。)が取り組む「中小企業・SDGsビジネス支援事業(以下「JICA Biz」という。)」を活用し、更なる飛躍を図る中小企業の取組事例を紹介してきた。

本稿では、JICA Bizの概要を改めて紹介するとともに、当該事業を活用して更なる飛躍を図る中小企業3社(フラット合成(株)(北海道札幌市)、(株)Toshin(山梨県中央市)、インフィニティメディカルソフト(株)(東京都稲城市))の事例を紹介する。

なお、各社におけるJICA Bizの活用状況は**図表1**のとおりである。

**図表1　本稿で紹介するJICA Bizの活用(サマリー)**

| | フラット合成株式会社 | 株式会社Toshin | インフィニティメディカルソフト株式会社 |
|---|---|---|---|
| スキーム | ニーズ確認調査 | ニーズ確認調査 | ニーズ確認調査 |
| 調査名 | さけます用ふ化関連資材普及にかかるニーズ確認調査 | 高感度水道メーターを使用した有収率改善にかかるニーズ確認調査 | 医療アクセス不均衡の是正を目的とした、医療連携サービス機能が付属したPACSシステムのニーズ確認調査 |
| 対象国 | カザフスタン | インド | フィリピン |
| 調査期間 | 2025年5月～2026年5月 | 2025年4月～2026年4月 | 2025年4月～2026年5月 |
| 分野 | 産業振興 | インフラ整備・運輸交通 | 保健医療 |
| JICAコンサルタント | 有限責任あずさ監査法人、株式会社かいはつマネジメント・コンサルティング、NTCインターナショナル株式会社 | EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社、八千代エンジニヤリング株式会社 | 合同会社デロイトトーマツ、株式会社日本開発サービス |
| 関与した金融機関 | 北海道銀行 | 山梨中央銀行 | きらぼし銀行 |

(備考)JICAホームページをもとに信金中金総研作成

本稿が、社会課題解決を目的とした海外でのビジネス展開に挑戦しようと意気込む中小企業経営者にとって、一助となれば幸いである。

(注)1．当研究所ホームページ(https://www.scbri.jp/reports/industry/20230404-sdgssdgs1-jica.html)を参照

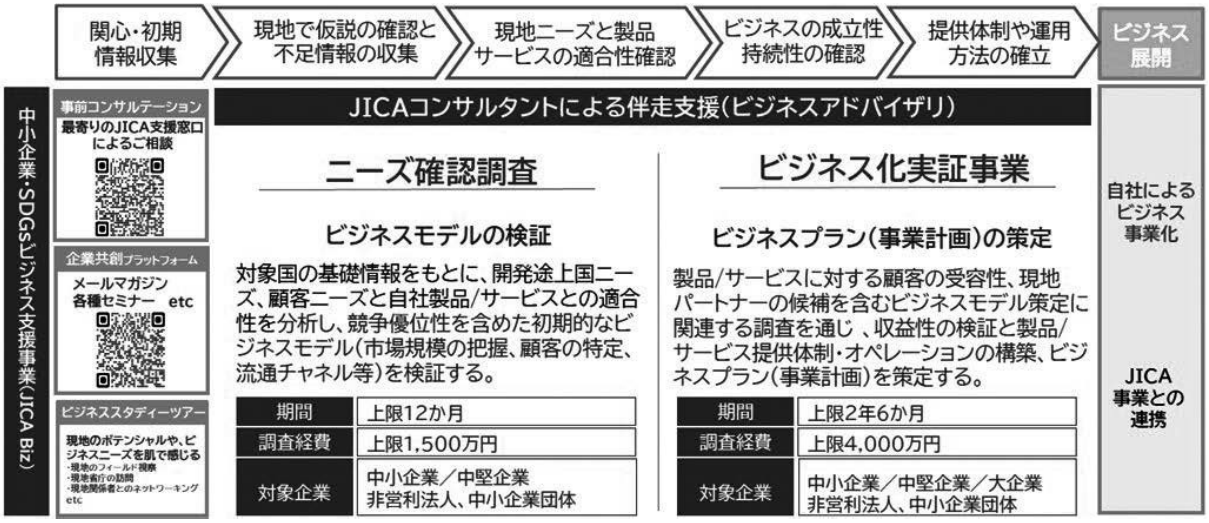
## 2. JICA Bizの紹介

JICA Bizは、開発途上国の社会課題解決に貢献する民間企業のビジネスづくりを支援し、それをビジネスとして成功させることを目的としており、海外拠点や専門家等が持つ生の現場情報を得られるというJICAの強みを活かしたメニューである（**図表2**）。

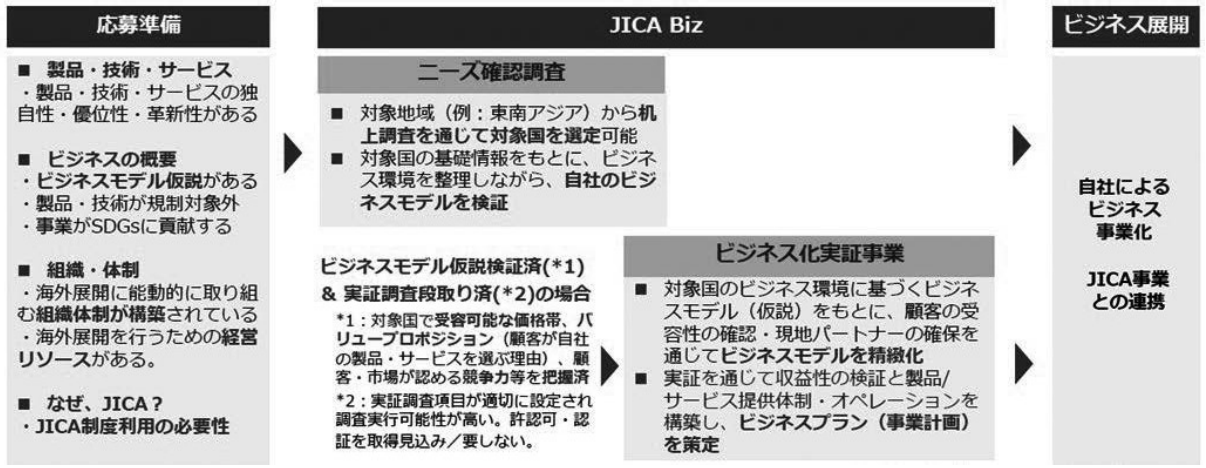
2010年度の事業開始以降2025年度までに1,288件におよぶ中堅・中小企業からの提案 を採択した。なお、JICAが実施した2025年度事後モニタリングアンケート調査[(注2)]では、事業継続中と回答した事業のうち、68％の企業がビジネス展開を継続中と回答し、売上実現を果たした企業は45％、利益実現を果たした企業は27％という結果となった。

**図表2　JICA Bizの概要**

① 事業全体




② 応募に向けて




（出所）「中小企業・SDGsビジネス支援事業　2026年度募集に向けた説明会」（2026年5月15日）

（注）2．269事業の実施企業にアンケートを依頼し、157事業の実施企業から回答を得ている（回答率58.4％）。

利用企業からの意見等を踏まえた制度の改編が行われてきており、「ニーズ確認調査（上限1,500万円（上限12か月））」は、現地での情報収集により、対象国でのビジネスモデルの検証を行うことが調査目的となる。顧客ニーズや市場規模を確認し、事業計画を策定するとともに、ビジネスを通じた開発途上国の課題解決の筋書き（ロジックモデル）作成が求められる。

一方、「ビジネス化実証事業（上限4,000万円（上限2年6か月））」は、ビジネスモデルを精緻化し、より詳細な事業計画の策定が目的となる。ロジックモデル策定においては指標の設定、主要成果指標（インパクトKPI）の設定を行うほか 、現地での実証活動やマーケティング活動にまで踏み込んだ調査が可能である。

旧制度(注3)からの変更点としては、JICAコンサルタントによる伴走支援が提供されることが特徴である。JICAコンサルタントは、現地調査への同行、情報収集や分析といったビジネスアドバイザリ業務のほか、経費支出支援業務を行う。

JICAは、開発途上国におけるビジネスや開発インパクトの創出に向けて、民間企業等との連携･共創を一層促進することを目的に、2022年度半ば頃より、「企業共創プラットフォーム(注4)」の構築、運営を開始している。同プラットフォームは、開発途上国でのビジネスや開発インパクトの創出に向けた知見・ノウハウの共有、JICA Bizを利用した企業同士の交流イベント等のネットワーキング機会の提供、ビジネス化支援の提供等の交流の「場」であり、誰でも参加ができる。特に、JICA Bizに応募しようとしている企業ならびに利用した企業にとって、有益な情報を得る「場」になることが期待されている。メールマガジンや民間連携事業公式Facebookからも、説明会やセミナー、事例紹介など、さまざまな情報が発信されている。

また、JICAホームページでは、「対象国」、「スキーム」、「分野」、「公示年度（西暦）」、「調査･事業名」、「提案法人名」、「代表法人所在地」といったさまざまな切り口から採択事業を検索でき、JICA Bizの概要や事業の結果を報告書として閲覧することができる。今後、応募を検討している中小企業にとっては、企画案の作成において大いに参考となる。

さらに、地域・国・民族等によってビジネス環境は異なり、ある場面での成功がそのまま別の場面での成功につながるわけではないことを認識しておくことが求められることから、JICAホームページで公表されている「ビジネス化に向けた押さえるべき12のポイント(注5)」も参考になろう。

本章の最後に、JICA Bizを運営する民間連携事業部担当者からの声を紹介する。

---

（注）3．2021年度までは、利用企業における「現地で基礎的な情報を収集したい」、「ビジネスモデルを策定したい」、「ビジネス活動計画を実証・策定したい」というステージに応じて、「基礎調査」、「案件化調査」、「普及・実証・ビジネス化事業」をそれぞれ展開してきた。
4．JICAホームページ（https://www.jica.go.jp/activities/schemes/priv_partner/platform/index.html）を参照
5．このほか、本事業で得られた知見や教訓を紹介したコラム「開発途上国でのビジネスを成功させるための秘訣とは？」や「ビジネス展開教訓集～セルフチェックシート～」等も、JICAホームページにて越連できるので、参照願いたい。

**【インタビュー】独立行政法人国際協力機構 民間連携事業部**

**①計画・連携企画課　田中哲平様**



「スポーツ科学」の分野で先行する筑波大学の体育専門学群に在学中、陸上競技に打ち込む傍ら、筋肉を中心とした研究に取り組んだ。当時は、研究者としての進路を視野に入れていたが、チームメイトが選手として世界に踏み出していく中で、「世界のスポーツ現場を自分の目で見たい」という想いを抱くようになった。所属する陸上競技部のコーチが海外の代表チームのコーチとしてJICA海外協力隊で派遣されていたことを知ったことで、その想いが強まり、卒業後、JICA海外協力隊に応募し、ガーナに２年間、陸上コーチとして赴任した。

ガーナでの２年間は、競技力向上だけを考えていた自身の視野を大きく広げる経験となった。選手の育成には技術指導だけでなく、教育や生活環境、地域社会など、競技を取り巻く環境そのものが大きく影響することを実感し、「スポーツだけを見ていては、本質的な課題は見えてこない」と考えるようになった。しかし、期間満了時に現地の大学等から誘いを受けたものの、父親の体調不良に伴って帰国し、家業を手伝うことになった。

家業に携わりながら、自分の進むべき道について改めて考え続けた。「陸上競技に対する熱意だけで突っ走っていて良いのか」と自問する一方、「ガーナの発展のために」という使命感を持って活動していた海外協力隊員の姿を思い起こしながら、「スポーツを通じてアフリカの人々の成長に関わりたい」という想いがさらに強くなり、父親の体調が回復したことを見届けて、ケニアとザンビアに渡航した。現地ではプロチームの育成のほか、学校体育や貧困地域の青少年育成にも従事した。こうした取組みの中で得た「十分な食事や生活環境、教育など、安心してスポーツに取り組める基盤があってこそ人は成長できる」という実感は、人々の暮らし全体を支える国際協力へと視野を広げる契機となり、その後３年間、JICAザンビア事務所でボランティア事業担当職員として勤務した。

その後、JICAネパール事務所、青年海外協力隊事務局でそれぞれ活躍する中で、「JICAの組織運営に深く関わっていきたい」という想いが強まり、2021年に職制転換し、JICAの正職員として再スタートを切った。JICA東京センターでは、JICA海外協力隊

によるボランティア事業のほか、自治体、NGO、大学等が主体となる草の根技術協力事業の実施監理にも関わる中で、「開発途上国は物理的に遠いイメージだが、心理的な距離は近い」ことを知るとともに、地方圏が国際協力を通じて途上国の人々と共に学び成長していく姿を目の当たりにした。民間連携事業部に配属されてからは、企業経営者の開発途上国への見方が“支援先”から“投資先”へ変わってきていることを感じ、一方的な支援にとどまらず、「支援が日本にとってどういう意味を持つのか」も問われてきているのではないかと思考を巡らせた。

こうした中、今までの現場経験を自分なりに省察し、JICAの組織自体が時流に応じて変化していく中で、経営の視点を持ちたいという意欲で、2025年8月から、経営大学院（夜間）にて、リベラルアーツと経営学を学んでいる。MBAコースでは、「途上国でのビジネスを社会課題解決に有機的に結びつけるためには、JICAが果たすべき役割は大きいのではないか」という想いで、構想する力と実現する力を習得し、高い視座を得たいと意気込む。また、情報感度をさらに高めながら、「時流に応じて発展していくJICA Bizを後押しする役割を担いたい」ともいい、現在は、企業にJICA Bizのコンセプトを広くPRし、企業に興味・関心を強めてもらうために、「“途上国の未来”と“日本企業の成長”をつないでいく役割の一端を担いたい」という想いで、日々の職務に励んでいる。

**②計画・連携企画課 小牧萌様**



管理栄養士を志し、養成大学に在学中から海外への関心は高く、国際ボランティア等に参加し、ホームステイをしながら現地に溶け込み、開発途上国の現場への理解を深めた。特に、フィリピンでのフィーディング活動で食事の配給をした経験が印象的だったといい、配給されている食事を見ながら、「厳しい環境に置かれた子どもたちの健康と健やかな成長のために、より栄養面に配慮した食事を届けたい。日本の管理栄養士としての学びや経験を活かして、子どもたちのためにできることがあるのではないか」という想いに至った。

卒業後、管理栄養士としての専門性を幅広く深めるため都内の総合病院に勤務し、その後は医療的ケア児が在籍する保育園でも経験を積んだ。在学中から抱いていた国際協力への関心と、「海外の現場で日本の管理栄養士として貢献したい」という想いが

重なり合い、JICA 海外協力隊に応募、採用され、2023年７月から２年間、アフリカ南東部のマラウイで、管理栄養士として活躍した。

活動する中で、「期間満了後、自らが貢献したことがどのくらい残るのか」、「栄養状態の改善を維持・持続していくにはどうしたらよいのか」等を思案するようになる。思案を巡らす中で、今までのキャリアからは縁遠い存在であった「ビジネス」や「お金（お金を循環させる）」の必要性を痛感するようになったという。

現実の厳しさを実感したことで、「ビジネス」や「お金」という自らにとっては新たな視点で国際協力に関わりたいという意欲がこみ上げるとともに、新たな視点を得ることで、今までの経験を活かして自らをステップアップさせられるのではないかとも感じ、JICA 民間連携事業部の採用募集に応募し、専門嘱託職員として採用された。

2026年１月から、民間連携事業部において、事務局業務や広報業務等を幅広く担当している。マラウイでは、現地の人々の暮らしと課題に向き合った経験から、「開発途上国の社会課題解決に向けてJICAが力になれること」を可能な限り広くPRしていきたいと意気込む。また、今までの経験で得た点と点をつなぎながら、JICA Bizに採択された企業の取組みが成果につながるよう、謙虚な姿勢で、よりよい仕事ができるように邁進していきたいという。

## 3. JICA Bizで更なる飛躍を図る中小企業

### (1) フラット合成株式会社（北海道札幌市）

#### ① 企業の概要

同社は、平村由佳社長の父親で創業者の西崎建夫氏によって、1981年９月に創業された（**図表3**）。商業施設の看板やサイン等に使われるプラスチック平板の卸売・加工と、さけ・ます用の人工ふ化に関わる機材製造を主な事業の柱にしている。

前者の事業では、コロナ禍

**図表3　企業の概要**

| | |
|---|---|
| 代表者 | 平村 由佳 |
| 本社所在地 | 北海道札幌市 |
| 主力業務 | プラスチックの素材・製品の販売およびその製品の加工・設計・施工に関する一切の業務、さけます用ふ化器の製造 |
| 従業員数 | 19名 |
| 創業年月 | 1981年9月 |
| 設立年月 | 1983年11月 |
| 資本金 | 2,000万円 |



（備考）1. 写真は、代表取締役 平村由佳様（右）、海外事業部　今アレクサンドラ様（左）
2. 同社ホームページ等をもとに信金中金総研作成

で一気に需要が高まった飛沫防止パーテーションの原型となる板も供給する等、時代環境の変化に応じて用途を拡大してきた（**図表4**）。後者の事業は、1983年11月の株式会社化のタイミングに併せて確立し、プラスチック加工技術を応用して、主にふ化場や養殖場で使用する専門機材(注6)を取り扱うとともに（**図表5**）、ふ化から稚魚育成に関する技術のコンサルティングも手掛けている。

**図表4　プラスチック加工製品（活用事例）**

① アクリル製十字架　② ルメウォール（小学校体育館）





③ 大学での実験装置　④ 案内サイン（空港）






（備考）同社提供

創業者は、前職でプラスチック製品の製造や卸売に携わりながら、多くの水産関連事業者と知り合うことができたことで、「水産業は北海道に不可欠な事業であり、現場で役立つ技術を開発したい」という強い想いを抱いたという。この情熱を胸に、創業後すぐに、さけ・ます用ふ化器の製造事業を立ち上げた。当時、水産庁の関係者と連携し、道内のふ化場の現場に足を運んで課題を聞き取りながら装置や機材の改良を続け、同社の代名詞といえる一大事業に押し上げている。

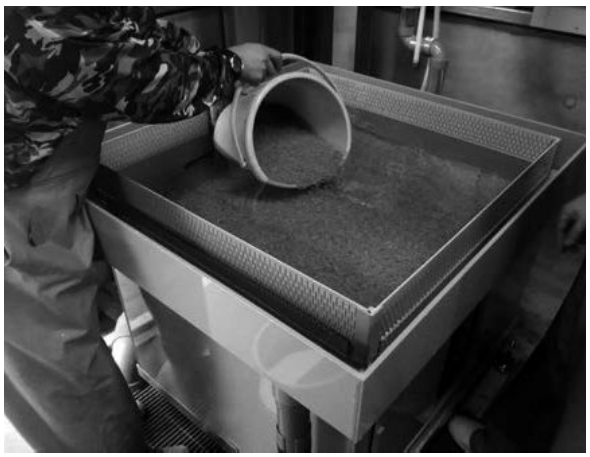
現在、発眼卵(注7)から稚魚になるまでを1つの水槽で一貫して育成できる「浮上槽」（**図表5①**）の製造のほか、酸素の供給を促す「曝気槽（ばっきそう）」（**図表5②**）の取扱いにおいては国内で数少ない事業者であり、存在感を高めている。

（注）6．採卵機材（人工授精時に使用する装置）、ふ化器（ふ化から稚魚まで育てる装置）、検卵機（生存卵と死卵を正確に分別する機械）、捕獲槽（成魚を川で捕獲する機材）
7．卵内で魚の眼が確認できるほどに成長した、受精後2～3週間の状態

図表5　さけ・ます用の人工ふ化に関わる機材

① 浮上槽





② 曝気槽



③ アトキンス式ふ化器



④ 検卵機



（備考）同社提供

② JICA Bizを活用した海外事業展開への挑戦

（イ）独自性が高いさけ・ますの養殖技術

「浮上槽」は、発眼卵から稚魚までを一つの水槽で管理できるふ化器である。水を下段から上段へ汲み上げる仕組みにしているため、川底の流れを再現でき、酸素濃度も安定することから、稚魚の生存率を9割前後(注8)に高めることができる。また、養魚池の設置に比べてスペースをとらないため、建設コストを30分の1ほどに削減することもできる。こうした特長を持つ製品を製造している国内外の事業者は非常に少なく、養殖技術の分野で専門知識と独自性の高い技術を有していることが同社の大きな強みとなっている。

こうした強みを“武器”に、同社は、1980年代から、日ソ漁業協定の枠組みの中でソ連（現・ロシア連邦）・サハリン州の漁業公団からの要請を受け、ふ化器の販売に取り組んだ。創業者とロシア人社員の今（こん）アレクサンドラ氏との二人三脚で、資金回収をはじめとする数々

（注）8．一般的には5～7割程度といわれている。

の困難を乗り越えてきたという。2021年には、コストダウンを目的に、サハリン州・コルサコフ市で工場を賃貸する等、現地での競争力向上に努め、一時はロシア国内で6割のシェアにまで存在感を高めた。ロシア連邦漁業庁の魚族資源保護再生産漁業規制局から高い評価を得ることもでき、これらが自信につながり、カザフスタンでの事業展開への布石となっている。

### （ロ）JICA Bizの活用によりカザフスタンでの事業展開を加速化へ

サハリン州での事業は軌道に乗り始めたが、2022年2月24日から始まったロシアによるウクライナ侵攻に伴い、ロシアでの取引が停止し、状況が一変した。

水産業の海外展開は、投資が大きい割には短期的に収益が出ない。創業者の逝去も伴って、平村社長は、一時、撤退も考えたという。しかし、創業者を支え続けてきた今氏の熱意に後押しされ、「先代社長の遺志を引き継ごう」と決心し、新たな海外市場を探すことへ舵を切った。

平村社長は、今氏より、創業者が早くから中央アジア諸国に注目し、北海道経済産業局の担当者等と意見交換していたことを知った。そこで、今氏からの提案で、2023年11月に、JICA北海道と北海道経済産業局とで共催した「カザフスタンビジネスツアー」へ参加し、サンプルのふ化器を試験導入してくれた現地企業から高い評価を得る等、カザフスタンでのふ化器販売の可能性を見出すことができた。この時に得た学びと出会いが大きなきっかけとなり、JICA Biz（ニーズ確認調査）への応募、採択に至り、2025年5月から26年5月までを調査期間として実施することになった。また、2024年度には、北海道経済産業局からの提案で、（一社）ROTOBO(注9)が実施する「中央アジア地域等貿易投資促進事業」へ参加し、中央アジア諸国の水産事業者による視察訪問を受け入れている（**図表6**）。

**図表6　中央アジア諸国の水産事業者による視察訪問**




（備考）同社提供

（注）9．ロシア、NIS（New Independent States：ロシアとバルト3国以外の旧ソ連の新興独立諸国）、およびモンゴルとの貿易・投資関係の拡大やさまざまな交流の促進を図り、日本とこれら関係諸国との通商の振興に貢献することを活動目的としている（https://www.rotobo.or.jp/about/guide/）。

現地の養殖事業者においては、一般的に発眼卵をポーランドやデンマーク等から輸入し、ふ化器は立体式のトルコ製を導入しているケースが多く見受けられた。これを踏まえ、JICA Bizでは、2025年6月を第1回として、現地の養殖事業者、養殖関連の研究機関・団体を対象に、同社の製品・サービスの導入可能性に関する調査(注10)を開始するとともに、養殖関連セミナーも開催した。その後、同年8月(第2回)、9月から10月(第3回)、12月(第4回)、2026年4月(第5回)と矢継ぎ早に現地調査を重ねた(**図表7**)。

**図表7　ニーズ確認調査**

① タラズ研究所（第1回）



② Organic Fish社ブラウントラウト養殖場（第2回）



③ FRPCアスタナ支部（第3回）



④ FRPCアルマティ支部（第4回）



⑤ Grand Fish社（第5回）



(備考) 1. FRPCは、Fisheries Research and Production Center（水産研究・生産センター）
2. 同社提供

また、カザフスタンでは、養殖技術の不足により、水産業が停滞し、食料自給率の低迷につながっていることが社会課題となっている。そのため、2030年に向けて、水産養殖業の発展を目的とした国家プロジェクトが実施されており、養殖生産量を年間27万トンへ拡大することを目指している。こうした国策の観点からも現地調査(注11)を実施した。

国際情勢の不安定化を受けて、物流ルートの確保も課題になっている。カザフスタンは、外洋と接していない内陸国であるため、日本からの物流は、主に海上と陸路を組み合わせ

(注)10. ふ化場の現状、ふ化率や稚魚の生存率、導入しているふ化器等の概要(性能や価格)、現状のふ化器等の課題点等、将来的なふ化器増設の予定、フラット合成への要望等を調査した。
11. 養殖漁業、ふ化場の概況、行政としての取組み、課題点や改善点等、ふ化場設置に係る法制度や行政施策、支援策を調査した。

た輸送となる(注12)。そのため、最適な輸送ルート・コストや輸出入の規制等を把握するための調査(注13)も行った。

カザフスタンが内陸国であることから、養殖の対象魚種は、卵を育てて海に戻す栽培漁業の「さけ・ます」ではなく、完全な陸上養殖である「ニジマス」とした(注14)。なお、ニジマスは、市場単価が高めで付加価値を高められる。そのため、養殖生産量の増加と合わせて高い付加価値を提供することにより、現地での新たな雇用創出とともに、国策への貢献も期待される。

現地調査では、JICAの持つ現地政府との強い信頼関係から、同社単独では難しかった政府関係機関等とのアポイントを円滑に進めることができ、JICA カザフスタン・フィールドオフィス(当時：アスタナ市)を通じて、キーパーソンにも会えることができた。また、JICA コンサルタントの有限責任あずさ監査法人からは、経費処理や報告書といった提出書類の作成でのアドバイスやサポートとともに、ビジネスパートナー候補の選定等ではコーディネート役としても多大な支援を受けられた。地域金融機関連携案件として共同提案した(株)北海道銀行(北海道札幌市)からは、カントリーリスクや現地企業の信用調査等において、公表されているデータのみでは読み取れない情報の提供を受けられた。

現地調査に取り組んでいる間に商談も行い、現地の商社を通じて政府関係機関の入札に参加したところ、浮上槽24台、検卵機6台を落札することができた。ふ化器を導入した研究機関等からは、実際に稚魚の死亡率を下げることができたという好評を得られ、大きな自信につながっている。

現地で多く使用されているトルコ製のふ化器は、使用水量が少なくなり、酸素濃度も安定しないことから、ふ化率が向上しない。現地調査では、ふ化率の低迷等から生じる、死卵除去に伴う過度な手作業(注15)が喫緊の課題となっていることが明らかになった。同社の機材を活用すれば、稚魚の生存率を高めることに加え、現地の労働者の負担を軽減し、労働環境の改善につながる可能性が高い。

また、主要魚種の発眼卵を輸入に依存している点も大きな課題である。昨今の国際情勢に起因する物流の混乱や為替レートの下落等の影響により、輸入コストが高騰し、供給が不安定になっており、特にこれらに対応できない現地の小規模な養殖業者の経営環境は悪化の一途をたどっている。そこで、同社は、発眼卵の輸入依存からの脱却に向けて、現地

(注)12．ふ化器10数台を一気に輸送するためには、空輸は難しく、コンテナ輸送に頼らざるを得ない。
13．日本からの最適な輸出ルートやコスト、リスク等、通関や対象国内の流通を担える現地の商社や物流業者の把握、輸出入の法令規制等、EAC 認証(EurAsian Conformity：ユーラシア適合マーク、カザフスタンが加盟するユーラシア経済連合(EAEU)への輸出に際して取得が義務付けられている。)の取得方法を調査した。なお、現時点での最適な輸出ルートは、時間やコスト等の面から、中国経由であるという。
14．同社の製品は「さけ・ます」に特化していたため、卵トレイの大きさを改善する等、ニジマス仕様への変更を行った。
15．水カビ病対策としての死卵除去作業は、1器あたり1日3～4時間の重労働(腰・膝への負荷等)を生んでいる。

で採卵してふ化させ稚魚を育てるというサイクルを可能にするビジネスモデルを提案している。具体的には、同社がふ化器等の設計・製造と技術指導を担い、専門商社である大中物産（株）[注16]（東京都中央区）が輸出実務と決済を統括する。現地の販売代理店を通じて、民間養殖場や政府系の水産養殖種苗センター等へ専門機材と技術を提供し、「卵から成魚まで」の一貫生産体制の完結を目指すものである。

カザフスタンの隣国に位置するウズベキスタンやキルギスでも、養殖生産が盛んである。中央アジア諸国は官民で“ヨコのつながり”が強いといわれていることから、将来、カザフスタンでの事業展開を隣国にヨコ展開していきたいと意気込む。

#### （ハ）今後への広がり

国際情勢が不透明感を増す中、ロシアでの経験を踏まえ、特定の国に依存するビジネスからの脱却を目指し、新規市場の開拓に力を入れていきたいという。これにより、平村社長は、「『水産業を支えたい』という創業者の遺志を引き継ぎたい」と大いに意気込む。

また、従来、さけ・ますに特化したふ化器製造・販売に取り組んでいたため、国内の商圏は東北地方までに限られていた。しかし、JICA Bizを通じて、ニジマスに魚種を広げられたことにより、全国に商圏を広げることができる。そのため、今後、国内の販路拡大にも積極的に取り組んでいきたいという。

### (2) 株式会社Toshin（山梨県中央市）

#### ① 企業の概要

同社は、2011年2月の創業時から、水回り節水製品の開発や精密プラスチックの成形（樹脂成形）、金属加工品やゴム製品の製造・加工等を主業にしている（**図表8**）。特に水回り節水製品の開発では、大企業には難しい、“同社ならでは”といえる、取引先からの要望にきめ細かく応じたカスタマイズ対応を実現している。

桐山社長は、前職で水道メーターの営業担当者として長く活躍してきた中で、水道メーターへの愛着心が強まり、一念発起して、起業を決断した。このタイミングで、水道メーターの開発技術者として活躍してきた前職の同僚が桐山社長の決断に同調したことで、「営業」と「開発」で役割分担できる態勢となったことから、2011年2月の創業に至ることができた。創業時の設備投資等では、前職で公私にわたり懇意になった取引先2社から出資を受けることができたという。

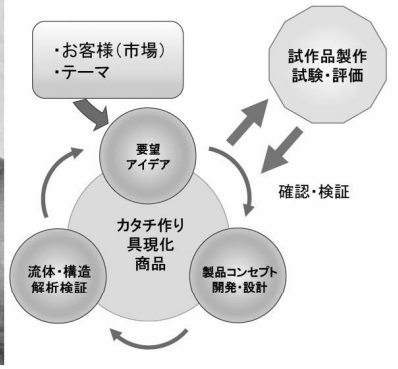
（注）16．https://www.daichu.co.jp/ を参照。なお、同社と接点を持てたのは、創業者の時に北海道経済産業局を通じて知ったことがきっかけであったという。

## 図表8　企業の概要

| | |
|---|---|
| 代表者 | 桐山 英典 |
| 本社所在地 | 山梨県中央市 |
| 主力業務 | プラスチック・樹脂製品の製造・加工 |
| 従業員数 | 10名 |
| 設立年月 | 2011年2月 |
| 資本金 | 2,000万円 |



事業の強み（PDCAサイクル）




代表的な製造部品

プラスチック歯車



スーパーエンプラ樹脂部品



インサート成形品



印刷部品



（備考）1. 写真（上中央）は代表取締役 桐山英典様
2. 同社ホームページ等をもとに信金中金総研作成

2022年5月には、本社登記を、愛知県名古屋市から山梨県中央市に移転した。これにより、開発・営業拠点である本社と、製造拠点である山梨事業所（山梨県山梨市）が近接することになり、拠点間の迅速かつ円滑なコミュニケーションにつなげている。

代表的な製品の一つに、“浴び心地”にこだわった、マイクロバブルシャワーヘッド「エンジェルエアー（Angel Air）」（特許取得）（**図表9**）がある。開発にあたっては、大手住宅設備機器メーカーの製品よりも節水ができ、大手金属製品メーカーの製

## 図表9　エンジェルエアー（シャワーヘッド）



（備考）同社提供

品よりも高いマイクロバブル効果を追求した。また、特色を出してブランド力を高めるため、ASTM（米国試験材料協会）が策定する規格[注17]を満たす設計も心がけている。2018年9月には、当時の甲府信用金庫玉穂支店の担当者からの声かけで、城南信用金庫（東京都品川区）が主催する「“よい仕事おこし”フェア」に出展し、大手百貨店と接点を持つことができた。これをきっかけに、JALの公式オンラインショップ「JAL Mall」の「JALとっておきの逸品」に7年連続で採用される等、高い評判を得ている。2022年頃からは、ニッポン放送ラジオショッピング通販にも出品することができ、野中マネージャーは、今後も精力的なPR活動に努めていきたいと意気込む。

### ② JICA Bizを活用した海外事業展開への挑戦

#### （イ）軽量化や強度にこだわったプラスチック製の高感度水道メーター

2005年の計量法改正により、水道メーターに関するJIS規格（JIS B 8570-2）は、国際規格[注18]との整合性が図られている。これを受けて、同社は、技術的にもデザイン的にもさらなる高みを目指そうという熱意で、水道メーターの開発に取り組んできた[注19]。

鋳物製の水道メーターが主流であった中、先駆的な取組みとして、2016年6月に、桐山社長の長年の夢であった、プラスチック（樹脂）製での開発（特許取得）（**図表10**）、販売を実現した。その後、2017年3月には、海外向けのプラスチック製水道メーターの開発（特許取得）にも成功し、インドネシア、タイ、ベトナム向けに15mm水道メーター部品の輸出を開始した。同年11月には、微細な漏水音を定時・自動的に検知できる漏水監視装置（L－Chaser）の開発（特許取得）にも成功している。

**図表10　プラスチック製水道メーター**



（備考）同社提供

2019年3月には、総合電機メーカーとの共同開発で、アタッチメントタイプの水道メーター漏水調査装

（注）17．世界最大規模の標準化団体である米国試験材料協会（American Society for Testing and Materials: ASTM、現在はASTM International）が策定する規格のこと。規格を取得したが、維持費として年間100万円以上かかることから、規格取得は断念した。ただし、申請すればいつでも取得できるものづくりは心がけている。
18．OIML規格（国際法定計量機関が定めた計量器に関する国際的な技術基準）やISO規格（国際標準化機構が定めた全世界共通の国際規格）
19．2026年4月時点で、取得した特許は28件、そのほか国際特許6件、実用新案1件、意匠7件に上る。

置（ＳＶ2020）（**図表11**）の開発（特許取得）ができ、販売予定である。通常の水道メーターは、メーターから宅内へ向かう配管部分（2次側）の漏水を検知できるものの、道路の配水管からメーターへ向かう配管部分（1次側）の漏水を検知できない。ＳＶ2020は、2次側だけでなく1次側の計測もできるものとしては国内で唯一であり、遠隔自動検針機能を持つスマートメーターである。2022年12月から1年間、中部電力（株）と他3社とのタイアップで静岡市での実証実験[注20]を終え、2025年1月から26年3月まで福岡市でも実証実験[注21]を行っており、2027年の本格的な販売に向けて量産化に取り組んでいるところである。

**図表11　アタッチメントタイプの水道メーター漏水調査装置（SV2020）**



（備考）同社提供

2025年10月には、プラスチック製スマートメーター（TA20S）（**図表12**）が、国内で初めて、東京都水道局で採用された。同局は、労働人口減少等に対応するためDXを推進し、安定的な水道供給を目指していることから[注22]、自動検針ができ、かつ1時間おきに使用水量を計測できる同社製品は高い評価を受けた。なお、TA20Sは、東京都水道局「自動検針メータ通信機能仕様書（Ver2.6A）」[注23]に準拠している。

**図表12　プラスチック製スマートメーター（TA20S）**



（備考）同社提供

同社のプラスチック製スマートメーターは、約550ｇ[注24]と軽量で、鋳物製と比べて37％のGHG削減を実現している。トラックでの運搬効率も良く、4ｔトラックを例にすると積載数を55％（3,480個相当）も増加できる等、環境負荷の大幅な軽減につながっている。また、大手材料メーカーとの共同で、自動車のエンジン部分にも使用できる特殊プラスチック（PPS（ポリフェニレンサルファイド））を使用して開発した。AWWA（米国水道協会）規格を満たし、強度にも強みを持つ。2026年度中には2～3万個の製造能力を確保できるよう努め、将来的に東京都水道局で導入するプラスチック製ス

（注）20．中部電力ホームページ（https://www.chuden.co.jp/publicity/press/1209809_3273.html）を参照
21．福岡市ホームページ（https://mirai.city.fukuoka.lg.jp/project/661/）を参照
22．東京都水道局は、2030年代に向けて全戸スマートメーター化を計画している（https://www.waterworks.metro.tokyo.lg.jp/suidojigyo/torikumi/smartmeter_trialproject）。
23．https://www.waterworks.metro.tokyo.lg.jp/documents/d/waterworks/104012013-001-r709を参照
24．鋳物製は約1,600ｇである。

マートメーターのうちシェア１割以上を目指したいと意気込む。そのほか、計量法で、水道メーターの定期的な取替えは8年と決められている。プラスチック製は、分解、粉砕し再度成形してリサイクルができることも、大きな特長の一つとなっている。

2026年からは、スマートメーターで利用する通信機器の開発において、日本で初めて、マルチキャリア方式（すべての通信キャリアの周波数帯に対応できる仕様）を開発し、販売している。同社は、スマートメーターの技術開発において、先駆的な役割を果たし続けていきたいと大いに意気込む。

### （ロ）JICA Bizの活用によるインドでの事業展開への挑戦

同社は、日本国内をはじめ、インドネシア、タイ、ベトナムで販売実績を持つものの、「さらに大きなマーケットへチャレンジしたい」という熱い想いで、インドへの事業展開に挑んでいる。JICA Biz（ニーズ確認調査）への応募前には、JICAの円借款事業でインド・ベンガルール（カルナータカ州）にて漏水検査に取り組んでいた、水道テクニカルサービス（株）[注25]（神奈川県横浜市、以下「STS」という。）の大島健司代表取締役からの誘いを受け、インドに2回、渡航した。コロナ禍後、大島社長から、JICA横浜の担当者を紹介してもらえたことを機に、STSのほか愛知時計電機（株）[注26]（愛知県名古屋市）とコンソーシアムを組んで、ニーズ確認調査に応募、採択され、2025年4月25日から26年4月24日を調査期間として実施した（**図表13**）。

インド政府は、2015年から、AMRUT（アタル都市再生・変革ミッション）[注27]の中で、主に都市部の給水インフラの改善に取り組んでいる。現地の上水道事業では、漏水や違法接続による盗水等での過少計量による収入損失、いわゆる無収水問題[注28]が常態化しており、大都市圏を中心に、高精度・長寿命の水道メーターへの転換が進められている。

（注）25．https://www.suidou-tec.co.jp/を参照
26．https://www.aichitokei.co.jp/を参照
27．インド人民党の創設者で元首相のアタル・ビハーリ・ヴァージペーイにちなんで名付けられた政策
28．無収水率は30～45％と高い水準である。

図表13　ニーズ確認調査

① ベンガルール・マレシュワラム地区での実証実験



② 首都圏評議会（NDMC（ニューデリー・メトロポリタン・カウンシル））でのミーティング



③ デリー上下水道公社（DJB）でのミーティング



④ WAPCOS（インド政府系コンサルティング会社）でのミーティング



⑤ チェンナイ都市圏上下水道公社（CMWSSB）でのミーティング



（出所）同社提供資料

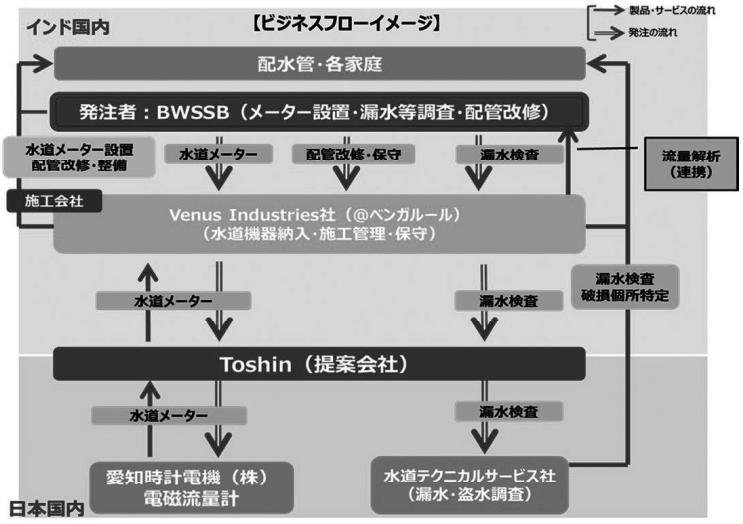
こうした中、ニーズ確認調査では、無収水問題の解消に向けて、配水池から家庭単位まで一体的に把握するとともに、漏水箇所の特定や管路改善にも結び付けられる包括的な有収率改善サービスを提案した。同サービスでは、同社の高感度水道メーターを中核技術とし、愛知時計電機（株）の世界でも最高水準の電磁流量計およびSTSの漏水検査技術を組み合わせている。具体的に、高感度水道メーターでは、家庭ごとの実際の水消費量を高い

精度で把握する。電磁流量計を主要な配水管路に設置し、対象エリア全体に供給される水量を正確に計測する(注29)。この組合せにより、供給量と消費量の差分を定量的に把握し、漏水や盗水等が疑われるエリアを抽出することができる。さらに、抽出されたエリアに対して、漏水検査を行うことで、目視対応等では難しかった漏水や盗水等の箇所を精緻に特定することができる。特に漏水箇所に対しては、配水管の補修・更新の改善措置を早期に講ずることができる等、修繕への対応が後手に回らなくなる効果が期待できる。なお、漏水箇所の修理等では、現地のサポートが必要であるという観点から、ベンガルールにある現地メーカーのVenus Industriesが担っている（**図表14**）。

現地の水道メーター市場は、国内外の事業者が多く乱立している“多数乱戦”の状況である。同社が提案しているサービスの大きな特徴は、単体機器の販売に留まっていない点である。同社としては、この特徴を武器に、現地の水道事業者等に対して、同業他社とは違う独自価値を強調して理解を得ることにより、価格競争とは一線を画したいという。

現地での活動では、JICA Bizに採択される前から、STSの大島社長に紹介された現地のコンサルタント兼通訳による支援を受けていた(注30)。ベンガルール水道局との人脈は構築できていたため、ニーズ確認調査では、デリー首都圏やチェンナイ（タルミナドゥ州）等、ベンガルール以外の地域で、現地の上水道インフラの改善や水道事業体等の経営改善につながる可能性を確認するための調査活動に取り組んだ。JICAインド事務所（ニューデリー）からの側面支援を受けることもでき、JICAが現地で得ている大きな信頼感から、「現地のキーパーソンに“聞く耳”を持ってもらえた」ことは、今後の事業展開につなげていく上で大きなメリットであったという。コンソーシアムを組んだ愛知時計

**図表14　ビジネスモデル**




（出所）業務完了報告書25頁

（注）29．1エリアあたり500～2,000家庭のイメージ
30．そのほか、日本とインドとのビジネス関係の構築支援を専門とするIJ懸け橋サービシス（株）（ニューデリー）（https://ijkakehashi.com/）からの協力も得ている。

電機（株）からは、現地の各水道局との接点を持てたことは大きな成果だったとの感想を得たといい、個社単体でのJICA Bizへの応募に比べて、“チームプレイ”で応募したことによる成果も実感できたという。また、JICAコンサルタント（EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）、八千代エンジニヤリング（株））からは、渡航に関する手続きや提出書類等の作成においてアドバイスやサポートを受けることができ、大変助かったという。

ニーズ確認調査では、ベンガルール以外の地域でも、提案した製品・サービスへのニーズがありマーケットがあること、日本の技術力が活かせる余地が大きいこと等を確認でき、大きな成果を得られたという。また、調査活動の間、現地の水道公社等からパイロットエリアを提供してもらえる等、インド全土への広域展開への期待感が高まっている。そのため、将来、具体的なモデルケースを創出するため、ニーズ確認調査の次のステップとなる、ビジネス化実証調査への応募にも挑戦したいという。

### (3) インフィニティメディカルソフト株式会社（東京都稲城市）

#### ① 企業の概要

岡﨑社長は、前職で、主に上海を拠点に中国事業のオフショア開発(注31)でエンジニアとして中心的な役割を果たしていた。しかし、前職の会社が経営に行き詰まったことを受けて、事業の一部を買い受け、2002年8月、医療分野に特化する会社として「インフィニティメディカルソフト」を立ち上げた。2026年6月末現在の社員数は18名である（**図表15**）。

**図表15　企業の概要**

| | |
|---|---|
| 代表者 | 岡﨑 誠 |
| 本社所在地 | 東京都稲城市 |
| 主力業務 | ソフトウェアの開発・販売、クラウドサービスの開発・販売、医療系コンピュータシステムのコンサルティング業務 |
| 従業員数 | 18名 |
| 設立年月 | 2002年8月 |
| 資本金 | 1,300万円 |





（備考）1. 写真（中央）は代表取締役 岡﨑誠様、写真（右）は同社および子会社の社員（一部）
2. 同社ホームページ等をもとに信金中金総研作成

（注）31. ソフトウェア開発を海外企業もしくは現地法人にアウトソーシングすること

2022年10月には、フィリピンに、海外開発子会社として、Infinity MCI Solutions Philippines Inc.（パシッグ市）を設立し、国内の受注案件も請け負っている[注32]。なお、前職で上海市にある総合病院の仕事を請け負っていた経験が、その後のフィリピンでの事業展開にも活かされている。

医療分野に特化するとはいえ、臨床検査[注33]にまで踏み込めないことから、自社の技術で対応できる範囲内で「医師の診断業務の痒い所に手が届くサービスの提供」をモットーに、ソリューションサービスの開発、提供に邁進している。岡﨑社長は、「最近の通信技術やグラフィック技術の進展に感銘を受けた」と言い、これら技術を活かすため、ホームページにも「情報とネットワークを医療に役立てる」を掲げ[注34]、医療分野特有の情報管理や、ネットワークを活かした医療系情報システムを常に提供できるソフトウェア資産の豊かな企業を目指している。

2020年頃からは、クラウドサービス事業も本格化し、米国アマゾン社が提供するクラウドコンピューティングサービス「AWS（Amazon Web Services）[注35]」を活用し、取引先の要望に沿った医療系サービスプラットフォームを提供している[注36]。また、わが国のCT稼働台数が事業の開始当時から大幅に増加したことが、遠隔画像診断サービスをはじめとする中核的な事業の拡大にとって“追い風”になっている。

自社のサービスをPRする場として、医療系学会での出展に積極的に取り組んでいる。日本獣医画像診断学会、日本人間ドック学会、日本超音波検査学会、日本在宅医療連合学会等数々の学術展示（**図表16**）に参加することで[注37]、自社の製品・サービスのブランド価値を高め、販路拡大に努めている。

そのほか、2024年2月25日に「パートナーシップ構築宣言」を公表する[注38]等、対外的なPRに役立つことについては、意欲的に取り組んでいる。

**図表16　学術展示**




（備考）同社提供

（注）32．設立当初4名だったが、2026年6月末現在で社員数11名である。パッケージシステムのほか、AWS（Amazon Web Services）を活用（オープンソースの活用）したクラウドシステムも開発している。
33．検体検査（血液検査や尿検査等）や生理機能検査（心電図や超音波等）のこと
34．同社ホームページ（https://inf-medicalsoft.co.jp/）を参照
35．https://aws.amazon.com/jp/ を参照
36．同社ホームページ（https://inf-medicalsoft.co.jp/products-services/）を参照
37．同社ホームページ（https://inf-medicalsoft.co.jp/news/）を参照
38．同社ホームページ（https://inf-medicalsoft.co.jp/2024-02-28/）を参照。なお、宣言は、事業者がサプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指し、発注者側の立場から、代表権のある者の名前で宣言するものである（https://www.biz-partnership.jp/）。

### ② JICA Bizを活用した海外事業展開への挑戦

#### （イ）医療アクセスの改善に資する医療系クラウドサービス

競合が激しい医用画像の分野では、統合医用画像管理システム（PACS（製品名：Mity For One））を提供している(注39)。検査および画像診断業務の効率化や精度向上を目的に、病院等で発生する医用画像をデジタル形式でサーバー装置に集約して一元管理するものである。また、PACSにクラウド技術（製品名：Mity Cloud）をオプションで付帯し、利用できるようにしている（**図表17上**）。これにより、医療機関内で撮影された医用画像をクラウド環境へ安全に保存、共有できることから、遠隔地等の病院へ専門医による読影(注40)支援や、医療機関間での迅速な画像連携を可能(注41)にしている。

超音波診断装置を使用する循環器部門や内視鏡検査部門向けには、検査結果の所見入力に対応した「レポートシステム」(注42)の開発、提供に特に力を入れ、同社の強みの一つになっている。岡﨑社長が、前職での経験から、「患者にも共有されるレポートは“病院の顔（良い病院かどうかを判断する基準）”である」という信念を持つに至ったことが一つの理由である。このレポート機能を搭載した製品として「Mity For Report(注43)」（**図表17下**）も提供している。

**図表17　医療系クラウドサービス**




（備考）同社提供

（注）39．病院向けソリューションサービスの詳細については、同社ホームページ（https://inf-medicalsoft.co.jp/products-services/s-hospital/）を参照
40．専門医が医用画像を読み解き、病気やケガの有無、進行度を診断する行為のこと
41．ネットワーク障害時においても院内での診療業務に支障がないよう運用設計している。また、医療従事者間のコミュニケーションを支援するチャット機能や、教育・研修を支援するe-ラーニング機能も搭載している。
42．レポートとは、患者に示す健康診断結果通知書等のこと
43．レポート機能ほか、動画管理・各種計測機能、DICOMゲートウェイ機能（ビデオ信号や汎用画像ファイルを医療用のDICOM形式に自動変換する機能）も追加している。

### （ロ）JICA Bizの活用によるフィリピンでの事業展開への挑戦

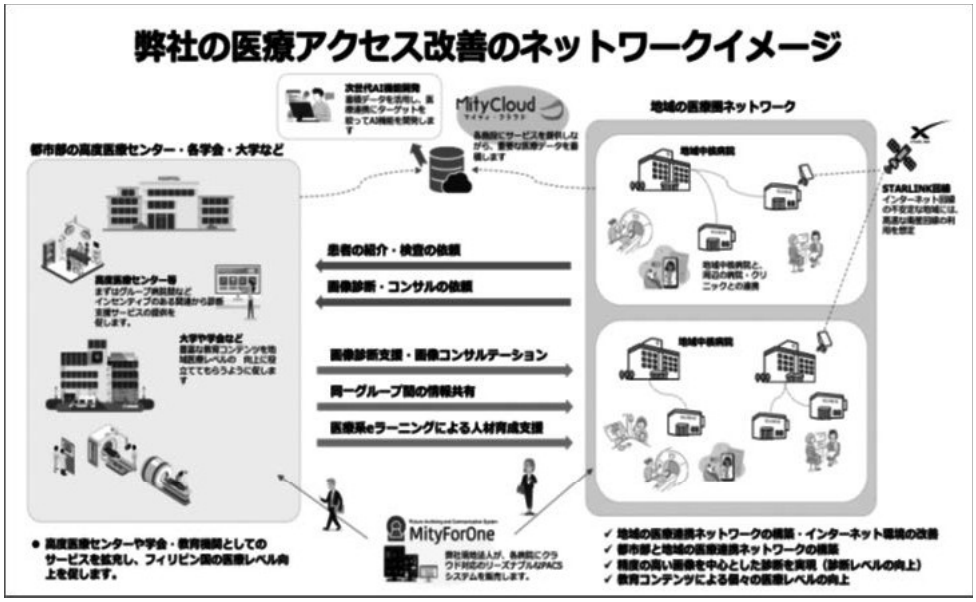
岡﨑社長は、前職での経験を踏まえ、東・東南アジアでの事業展開を模索し、モンゴル、ミャンマー、ベトナム、フィリピン等へ自らの足を運び、営業活動を続けてきた。コロナ禍でも海外とのオンラインミーティングを重ねた結果、英語で円滑にコミュニケーションができること等を主な理由として、フィリピンでの事業展開を英断した。

ニーズ確認調査に応募する前から、JICA フィリピン事務所（マカティ市）やJICA 横浜の担当者に相談を持ちかけ、情報収集にも努めていた。その中で、JICA フィリピン事務所の担当者から、フィリピンでの事業展開に詳しい（株）きらぼし銀行（東京都港区）の担当者を紹介され、JICA Bizへの応募を勧奨されたことをきっかけに、地域金融機関連携案件として共同で応募し、現地調査に参画してもらうことになった。

岡﨑社長は、“やりたいこと”と“できること”はイコールではないことから、企画書等の応募書類を作成する際、表現の工夫やニュアンスの調整をはじめ推敲を重ねるのに大変苦労した。こうした苦労の中で、JICA 横浜の担当者からのアドバイスは大いに助かったという。なお、企画書で提案した医療連携サービスの概念は、**図表18**のとおりである。

調査活動では、フィリピン全土（ルソン地域、ビサヤ地域、ミンダナオ地域）の都市部（メトロマニラ、セブ市、ダバオ市）および周辺地域の医療機関を訪問することができた（**図表19**）。当初、手探り状態であったが、訪問した1施設から内視鏡部門での導入の意向を受けたことで、現地では競合の少ない製品・サービスであることを確認できたことは一つの成果であった。

**図表18　ニーズ確認調査で提案した医療連携サービスの全体像**




（備考）同社提供

図表19　ニーズ確認調査

① 国立病院（マニラ）放射線科医師とのディスカッション（2025年6月）



② 州立病院（ケソン州）でのディスカッション（2025年9月）



③ 市立病院（カビテ州）でのディスカッション（2026年1月）



④ ニーズ確認調査報告会のセミナー開催（マニラ）（2026年3月）



（備考）同社提供

医療機関の訪問にあたっては、フィリピン全土で知名度の高いJICAからの紹介レター等により、円滑に面談の機会を得ることができた。同社単独でアプローチするのは至難の業であったため、“つなぎ役”として大いに助かったという。また、訪問ごとに、JICAコンサルタント（合同会社デロイトトーマツ、（株）日本開発サービス）の担当者が現地調査に参加し、助言等を行ったため、円滑なコミュニケーションができ、心強く感じたともいう。

ニーズ確認調査では、「農村部や島嶼エリアにおける医療アクセスの改善」を目的にしていたものの、1年間という限られた期間だったため、こうしたエリアにまで訪問の範囲を広げることが叶わなかった。しかし、医療ネットワークの構築には、都市部の医療機関をハブとして連携することが肝要であるため、まずは都市部の医療機関の現状を把握できたことは大きな成果の一つであった。また、ニーズを掘り起こすための啓発活動を通じて、

訪問先の医療機関においてデータプライバシー[注44]への意識が変わりつつあるという確かな実感を得ることもできた。

事業の拡大に向けて「実績づくり」が鍵を握るため、今後、啓発活動にとどまらず、“実際に導入して試してもらう”ことに軸足を移していきたいという。そのためにも、ニーズ確認調査の次のステップにあたるビジネス化実証事業の応募にもチャレンジしたいと意欲をうかがわせる。

フィリピンでは2019年にユニバーサル・ヘルスケア法が成立して以降、特に地域医療制度の改革に力を入れており、岡﨑社長は、こうした改革の一翼を担いたいと意気込む。また、「マーケットを時系列でみる」ことを判断基準とし、国内での成功体験をフィリピンに持ち込み、近い将来、さらにフィリピンでの成功をその他の東南アジア各国にも広げていきたいという。

## 4. おわりに

フラット合成（株）の平村社長から、「海外事業展開には『勇気』が必要」という言葉を賜ったが、JICA Bizでは、JICAの現地での信用が高いことから、中小企業単独では難しい現地の政府関係機関や大企業等とのアポイントが円滑にできるようになる。また、中小企業単独での海外進出では、資金面だけではなく情報入手の面でも苦労が多いが、JICA Bizは、こうした困難の解消にも役立つ。平村社長の言葉を拝借すれば、「JICA Bizは自社の可能性を広げるもの」といえるだろう。

（株）Toshinの桐山社長は、日本の企業3社でコンソーシアムを組んだ上でのJICA Bizへの応募であり、“Win－Win－Win”を実現し、「チーム力」が大いに活かされたという。JICAでは、「企業共創プラットフォーム」を通じて、JICA Bizを利用した企業同士の交流イベント等のネットワーキング機会を提供していることから、このような取組事例をきっかけに、今後、「チームでの応募」が生まれる可能性がありそうである。

インフィニティメディカルソフト（株）の岡﨑社長は、前職での経験を踏まえ、海外事業に関与する社員に社内で“アウェイ感（孤立感）”を生まないよう、ニーズ確認調査では、社員を代わる代わる関与させるよう配慮した。この配慮が、社員の視野を広げるきっかけになったといい、JICA Bizが社員教育に一役買ったという、一つの好事例になっている。（株）山本製作所（山形県天童市）を紹介したニュース＆トピックスNo.2025－34[注45]（2025年7月2日発刊）でも、「JICA Bizに採択されたことにより、未知のアフリカでの事業展開について経営陣に安

（注）44．病状や投薬履歴といった要配慮個人情報を安全に管理・運用するための取組み全般のこと
45．当研究所ホームページ（https://www.scbri.jp/reports/newstopics/20250702-jicasdgs2-1.html）を参照

心感を与えることができ、社内での懐疑的な見方も影を潜め、社内的な評価を高めることができた」と記したが、JICA Bizに採択されたことは、中小企業が海外事業に関わることについて、社外のみならず社内へのPRにもつながっているといえるのではないだろうか。

JICA Bizに挑戦する中小企業の多くは、「新しいことにチャレンジし、新しいビジネスを生み出す」という精神に満ち溢れている。こうした勇気に溢れ、熱意も高い中小企業に対して、信用金庫を含む地域金融機関には、その熱意と同じ目線に立って対話をし、同じ熱量を持った地元の“同志”として伴走支援していく姿勢が期待されているといえよう。

最後に、本稿作成に際して、フラット合成株式会社代表取締役 平村由佳様、海外事業部 今アレクサンドラ様、株式会社Toshin代表取締役社長 桐山英典様、営業部マネージャー 野中泰浩様、インフィニティメディカルソフト株式会社代表取締役 岡﨑誠様、業務管理部 井町美奈様に取材をさせていただいた。貴重なお時間を頂戴したことに、この場をお借りしてお礼申し上げたい。

**〈参考文献〉**

・フラット合成株式会社・大中物産株式会社（2026年5月）「カザフスタン国 さけます用ふ化関連資材普及にかかるニーズ確認調査 調査完了報告書」
・株式会社Toshin（2026年4月）「インド国 高感度水道メーターを使用した有収率改善プロジェクトに関するニーズ確認調査 調査完了報告書」
・インフィニティメディカルソフト株式会社（2026年5月）「フィリピン国 医療アクセス不均衡の是正を目的とした、医療連携サービス機能が付属したPACSシステムのニーズ確認調査 調査完了報告書」