

番 号 : 150024

国 名 : キルギス

担当部署 : 産業開発・公共政策部 民間セクターグループ第二チーム

案件名 : キルギス共和国日本人材開発センター・ビジネス人材育成プロジェクト (2015年度)
(ビジネスコース運営管理/マーケティング)

1. 担当業務、格付等

- (1) 担当業務 : ビジネスコース運営管理/マーケティング
- (2) 格 付 : 2号
- (3) 業務の種類 : 専門家業務

2. 契約予定期間等

- (1) 全体期間 : 2015年4月上旬から2016年1月下旬まで
- (2) 業務M/M : 国内 0.6M/M、現地 7.23M/M、合計 7.83M/M
- (3) 業務日数 : 準備期間 4日 第1次派遣期間 112日 国内作業 4日 第2次派遣期間 105日 整理期間 4日

3. 簡易プロポーザル等提出部数、期限、方法

- (1) 簡易プロポーザル提出部数 : 1部
- (2) 見積書提出部数 : 1部
- (3) 提出期限 : 3月4日(12時まで)
- (4) 提出方法 : 専用アドレス (e-propo@jica.go.jp)への電子データの提出又は
郵送(〒102-8012 東京都千代田区二番町5番地25二番町センタービル)(いずれも提出期限時刻必着)

※2014年2月26日以降の業務実施契約(単独型)公示案件(再公示含む)より、電子媒体による簡易プロポーザルの提出を本格導入しています。

提出方法等詳細については JICA ホームページ(ホーム>JICA について>調達情報>お知らせ>「コンサルタント等契約における業務実施契約(単独型)簡易プロポーザルの電子提出本格導入について」(http://www.jica.go.jp/announce/information/20140204_02.html))をご覧ください。なお、JICA 本部1階調達部受付での受領は廃止しておりますので、ご持参いただいても受領致しかねます。ご注意ください。

4. 簡易プロポーザル評価項目及び配点

- (1) 業務の実施方針等 :
 - ①業務実施の基本方針 24点
 - ②業務実施上のバックアップ体制等 6点
 - (2) 業務従事予定者の経験・能力等 :
 - ①類似業務の経験 35点
 - ②対象国又は同類似地域での業務経験 7点
 - ③語学力 14点
 - ④その他学位、資格等 14点
- (計100点)

類似業務	ビジネス人材育成に係る各種業務及びマーケティング指導に係る各種業務
対象国/類似地域	キルギス/全途上国
語学の種類	英語

5. 条件等

- (1) 参加資格のない社等 : 特になし
- (2) 必要予防接種 : 特になし

6. 業務の背景

キルギスは、1991年の独立以来、民主化及び市場経済化を軸とした改革を推進し、1991年のIMF加盟、1998年の独立国家共同体(CIS)で初となるWTO加盟等、国際社会との密接な関わりを堅持してきた。しかしながら、天然資源に恵まれず、リーディング産業にも特筆すべきものが見当たらない同国は、急速な自由化で国内産業が厳しい国際競争にさらされることとなるなど、国民は未だ経済改革の成果を享受していない。そのため、持続した開発が見込めないまま依然として高い貧困率を抱えており、国際的な経済支援を受ける状況から脱却できないでいる。

他方、開発ポテンシャルのある地域や観光資源、農畜産物生産に適した気候、また教育水準の高い労働力等の比較優位も存在することから、これらの優位性を最大限に活用し、基幹産業を牽引しつつ、外資を誘致し、脆弱な産業基盤を強化することが急務となっている。そして、その背景にはそれを支える人材の育成及び組織制度の整備、経済インフラの整備等が必要不可欠である。

こうした背景の下、キルギスにおける市場経済への移行を目指す改革の促進および経済分野における人材の育成を目的として、キルギス政府と我が国関連の国際機関である支援委員会によって「キルギス日本センター（以下、「KRJC）」が1995年に開所された。JICAは同センターの成果を引き継ぎ、これまで、「キルギス国日本人材開発センタープロジェクト」（2003年4月～2008年3月）、「キルギス共和国日本人材開発センタープロジェクトフェーズ2」（2008年4月～2013年3月）を実施してきた。

これらプロジェクトでは、

- ① ビジネスコースの提供を通じた市場経済化に資する実務人材の育成、
- ② 様々な学習者のレベルに合わせた日本語教育事業の実施、
- ③ キルギスと我が国双方の相互理解促進事業

を3本柱として活動を実施した。第1フェーズではセンターの活動基盤や組織体制の強化が図られ、第2フェーズにおいては、センターの自立運営に向けた人材育成ニーズへの対応力強化及び組織体制の確立を目指した協力が続けられた結果、センターは「実践的なビジネス知識・スキルを提供する機関」、「日本語学習及び日本の社会・文化についての発信拠点」としての高い評判と、キルギス国民に開かれたセンターとしての地位を確立しつつある。

フェーズ2プロジェクトは2013年3月に終了したが、キルギス側から、更なる自立化に向けた日本人材開発センターの運営管理とビジネス人材育成の支援に特化したプロジェクトが要請されたことを受け、「キルギス共和国日本人材開発センター・ビジネス人材育成プロジェクト」（2013年4月～2016年3月）（以下、「本プロジェクト」）の実施が決定された。

なお、同センターにはキルギス側、日本側それぞれから所長を配置しており、本プロジェクトには日本側共同所長、業務調整/組織運営体制向上の長期専門家が派遣されている。さらに、ビジネスコース講師として「生産・品質管理」、「人的資源管理」、「財務管理」の分野で短期専門家が派遣される予定である。

KRJCのビジネスコースは、前述のとおり「実践的なビジネス知識・スキルを提供する機関」としてキルギス国内で高い評価を得ており、実際にコース修了生の中から起業したり、これら知識を生かして事業改善・拡大する企業が多数輩出している他、講師として現地リソースを登用することも進んでいる。

本専門家は、ビジネスコース運営管理担当として、今後、KRJCが、採算性を確保しつつ、自立的にキルギスのニーズに即した質の高い研修を提供できるよう、KRJCのビジネスコースを担当するスタッフ（以下、「ビジネスコーススタッフ」）に対するOJTを通じて、ビジネスコーススタッフの人材育成及びビジネスコースの実施運営体制強化を図ることを目的として派遣される。また、現在、KRJCは、組織としての持続性を更に高めるため、ビジネス人材育成ニーズへの対応力強化及び組織体制の強化にも注力した活動を行っているところである。本専門家には、マーケティング担当講師として、特に、コースの質の向上、現地講師の能力強化、顧客開拓への貢献も求められている。

なお、現在想定されているビジネスコースの主な内容は以下に掲げる3つのコース（Aコース、Cコース、Eコース）、セミナー、個別相談である。詳細については、業務開始後にプロジェクト関係者（キルギス側共同所長、日本側共同所長専門家、業務調整/組織運営体制向上専門家及びビジネスコーススタッフ）と協議の上調整することとする。

【KRJCビジネスコース実施方針及びコース体系】

〈Aコース（実践経営コース）〉

3ヶ月のミニMBAコース。年に2回開催され、昼・夜の2部制で、受講生数はともに各25名～30名程度。コースカリキュラムは以下のとおり。

- (1) ビジネスプラン概要（本専門家が担当）
- (2) ビジネスプラン作成指導
- (3) マーケティング（本専門家が担当）
- (4) 生産・品質管理
- (5) 人的資源管理
- (6) 会計I（基礎会計）
- (7) 会計II（財務会計および管理会計）
- (8) 財務管理
- (9) 企業関連法規
- (10) 税務管理

〈Cコース（企業内研修/コンサルテーション）〉

企業のニーズに合わせ、テーマを決めて行う企業内研修及びコンサルテーション（年2回程度、各回2～3社に対して5時間～12時間程度/1社）。

〈Eコース（経営者向けコース）〉

日本の経験に基づく企業の競争力アップと成長のための戦略手法を企業の経営者が習得することを目的としたコース。年に2回、夜間に開講され、「戦略的マーケティング」（本専門家が担当）、「生産・品質管理」、「人的資源管理」、「財務戦略」の4モジュールで構成される。受講生数は各10名程度。

〈セミナー〉

ニーズに応じて、広く一般向けに開催するビジネスセミナー（2～3日間程度）。現地起業家向けの「アントレプレナー・スタートアップ・セミナー」を実施する（年2回。3日間で9時間程度を基準）。

〈個別相談〉

Aコースの受講生のうちの希望者を対象とした、個別の経営診断を実施する（一人につき2時間のパッケージを、年に4回～6回程度実施）。

7. 業務の内容

本業務では、ビジネスコース運営管理担当として、別途派遣されている長期専門家である日本側共同所長の監督の下、業務調整／組織運営体制向上専門家と協力しながら、KRJCのビジネスコーススタッフに対し、ビジネスコースの運営に係る技術移転を行う。また、Aコース（実践経営コース）における担当科目「ビジネスプラン概要」の講義を担当する。

また、マーケティング担当講師として、ビジネスコースの中で、マーケティングの講義等の実施を担当する。なお、講義等の実施に当たっては、KRJCのビジネス研修の実施方針及びコース体系に基づき、実施するものとする。

受講生の半数以上は起業を目指しており、サービス業に属する受講者が70%、製造業は約10～20%程度であり、その点に留意した講義を行う。これまでの受講者が従事するサービス業は貿易、銀行、医療、旅行代理店、携帯電話会社、飲食店等。

具体的な業務内容は以下のとおり。

(1) 国内準備期間（2015年4月上旬～4月中旬）

- ①国内で入手可能な情報の収集・整理を行い、キルギスの民間セクター開発分野の現状及び本プロジェクトの背景、目的、進捗状況を理解するとともに、KRJCのビジネスコースの変

遷及び現在のコース内容、運営状況、ビジネスコーススタッフの育成状況等の現状を把握する。

- ②マーケティングの講義概要（シラバス）（案）（英文）を作成し、JICA産業開発・公共政策部に提出・説明する。
- ③現地派遣期間中のワークプラン（業務計画書）（和文・英文）を作成し、JICA産業開発・公共政策部に説明・提出する。
- ④JICA産業開発・公共政策部が実施する事前打合せに出席し、業務実施方針、講義内容等について説明する。
- ⑤既存の専門家報告書等を参考にしつつ、現地で使用するテキスト等の講義資料（英文）を作成し、JICA産業開発・公共政策部に提出する。なお、KRJCの講義については、既にマーケティングの教材が存在するため、同教材を参考にしつつ作成すること。

（2）第1次現地派遣期間（2015年4月中旬～2015年8月上旬）

- ①JICAキルギス事務所及びKRJC関係者（キルギス側共同所長及び日本側共同所長専門家、業務調整/組織運営体制向上専門家、ビジネスコーススタッフ）に対して、ワークプランを説明し、業務計画の確認を行う。
- ②KRJC関係者、現地講師及び通訳との間で事前打合せを行うとともに、現地の最新状況について情報収集を行い、必要に応じて講義資料の加筆修正を行う。
- ③ビジネスコーススタッフが自立的にビジネスコースを企画・運営できるよう、以下の業務について、OJTによりビジネスコーススタッフへの指導・支援を行う。
 - ア) ビジネスコースの企画・運営
 - ・ ニーズ調査・分析
 - ・ 講義計画書の作成
 - ・ 教材準備
 - ・ 講師（日本人及び現地講師）との連絡調整
 - ・ 現地講師の発掘・育成
 - ・ 講義モニタリング
 - ・ コース内容の見直し、質の向上
 - イ) ビジネスコースの評価及び事後フォロー
 - ・ コース内容の評価
 - ・ コース採算性の検証
 - ・ コース改善案の検討・提案及び改善に向けた準備
 - ・ 修了生のフォローアップ（同窓会活動支援等）
 - ・ 修了生情報のデータベース登録・管理・活用
 - ウ) 新規コース・事業の開発・設計・実施
 - ・ 新規顧客開拓および顧客リスト作成・関係管理
 - ・ 修了生や一般企業を対象とした短期集中コースの設計・実施
 - ・ ドナー機関、民間企業や政府機関等の外部機関からの受注事業の開拓
 - ・ タジキスタンにおける事業展開の検討・計画・実施
 - ・ JICAの他案件との連携事業の検討・計画・実施
 - エ) 受講生獲得に必要な営業活動
 - ・ 経済団体、学術機関等関係団体とのネットワーク作り
 - ・ 広報活動（HP改訂、各種メディアの活用）
- ④Aコースの「ビジネスプラン概要」を担当し、現地講師と共同で講義を実施する（全3日間のうち、2日間は現地講師によるビジネスプランの概要講義、残り1日間を本専門家によるビジネスプランの事例紹介とする）。また、ビジネスプラン作成にかかるワークショップおよびコンサルテーションにおいて、現地講師と共同で指導にあたる。
- ⑤本邦研修（Aコース成績優秀者研修及び現地講師研修）の参加候補者の選考、研修内容の検討、研修参加者との連絡調整等の実施促進を行う。
- ⑥ビジネスコーススタッフによる次回コースの企画を支援する。

- ア) 講義計画書の作成
 イ) 実施スケジュールの策定
 ウ) 受講生の募集
- ⑦プロジェクト期間におけるビジネスコースの実績・成果（モデル事例等含む）について取りまとめの支援を行う。
- ⑧Aコースのマーケティングの講義を実施する。講義は全9日間（1日当り：昼間90分×2コマ、夜間90分×2コマ）とし、昼間及び夜間ともに原則同一の講義とする。講義内容は以下のとおり。
- なお、全9日間の内訳（想定）は理論および演習・ケーススタディ8日間、テスト・評価1日間を目安とし、理論面だけでなく、特に演習を通じた具体的な事例紹介・ケーススタディ、講師・受講生間のディスカッションが求められる。また、現地講師と共同で講義を計画・実施することで、現地講師の育成を図ること。2016年3月までに現地講師がほぼ独力で講義を担当できるようになることを目指しており、2014年度は7日間のうち、2日間を現地講師が担当、2015年度は9日間のうち、4日間を担当予定。
- ア) マーケティングの基本(マーケティングの基礎用語・戦略・プロセス・具体的なマーケティングの手法)
- ・マーケティングの位置付け
 - －マーケティングマネジメントの位置付け/考え方
 - ・マーケティング戦略立案(分析手法を含む)
 - －既存/新規の製品(あるいはサービス)と市場の分析(成長性、新規・既存、シェア率、企業が有する強み・弱み:SWOT等の観点からの分析手法)
 - －製品・サービスに対するマーケットリサーチの手法
 - －分析に基づくセグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング
 - －マーケティング・ミックス戦略の考え方(製品・サービス、価格、場所(店舗立地と流通経路)、販売促進・広報・コミュニケーション)
 - －ブランド構築の手法
 - －顧客満足度の向上の手法
 - ・マーケティング実施計画の立て方
 - －販売計画、収益計画(損益)、マーケティング人員配置・店舗計画等のマーケティングの実施に必要となる計画立案
- イ) マーケティング戦略立案・実施の演習(事例紹介、ケーススタディ、ディスカッション)
 上記ア)の内容を含む具体的な事例(成功・失敗事例)の紹介、ケーススタディ、ディスカッションを行う。
- ウ) テストの作成・実施・評価
 エ) 担当研修の評価と今後の改善策の検討(受講生に対するアンケート調査・分析)
 オ) 現地講師に対する評価と今後の育成計画作成
 カ) 現地講師と共同での標準テキストの作成
- ⑨Cコース(企業内研修/コンサルテーション)のマーケティングを担当する。具体的には以下のとおり。
- なお、できる限り現地講師を帯同するとともに、現地講師の活用を検討・計画する。
- ア) I) 企業が抱える具体的な経営課題の確認、II) 経営課題に対する解決手法の検討、III) 課題解決のための具体的アクションプランの作成支援、VI) 経営課題に関連する講義等の実施(3~4社程度)
- イ) 担当研修の評価(受講生に対するアンケート調査・分析、現地講師に対する評価)
 ウ) KRJCビジネスコーススタッフによる新規顧客開拓支援
- ⑩Eコースのマーケティング(3日間、3時間/日)を実施する。また、要望に応じ、ビジネスコース修了生を主な対象としたセミナー及び個別相談を実施する。講義内容はKRJC関係者と相談の上決定するものとするが、現時点で想定される内容は以下のとおり。現地講師と共同で講義を計画・実施することで、現地講師の育成を図ること。
- ア) 企業の経営者および幹部を主な対象としたマーケティングにかかる講義(Eコース)

- ・戦略的マーケティングの手法
 - ・ブランドの構築手法
 - ・具体的な商品・サービス販売の事例紹介（販売促進、顧客へのアプローチ等の手法）
- イ) ビジネスコース修了生やそれ以外の民間企業を主な対象としたセミナー・個別相談（マーケティング）の実施

- ⑪ 第1次現地派遣の現地業務結果報告書（英文）を作成し、KRJC及びJICAキルギス事務所に提出・報告を行う。なお、現地業務結果報告書には、今後のビジネスコース全体及びマーケティング研修のあり方についての提言を含めること。

(3) 国内作業（2015年8月上旬～2015年9月上旬のうち4日間）

- ① 第1次現地派遣期間の活動結果をJICA産業開発・公共政策部に報告する。
 ② 第1次現地派遣結果を踏まえ、第2次現地派遣期間のワークプランを修正し、JICA産業開発・公共政策部に提出・説明を行う。

(4) 第2次現地派遣期間（2015年9月下旬～2015年12月下旬）

- ① 第2次現地派遣期間の活動計画について、JICAキルギス事務所及びKRJC関係者との協議を行う。
 ② 第1次現地派遣期間（2015年4月中旬～8月上旬）の①～⑩の業務について、第2次現地派遣においても実施する。
 ③ 第2次現地派遣の結果を現地業務結果報告書（英文）に取りまとめ、KRJC及びJICAキルギス事務所に提出・報告する。

(5) 帰国後整理期間（2015年12月下旬～2016年1月中旬）

- ① 全体業務について、活動実績及び成果等を専門家業務完了報告書（和文）にまとめ、JICA産業開発・公共政策部に提出・報告する。

8. 成果品等

業務の実施過程で作成、提出する報告書等は以下のとおり。

なお、本契約における成果品は（3）専門家業務完了報告書とする。

(1) ワークプラン（全体及び第2次派遣分）

（それぞれ和文及び英文各3部：JICA産業開発・公共政策部、JICAキルギス事務所、KRJC）
 現地派遣期間中に実施する業務内容を関係者と共有するために作成。業務の具体的内容（案）などを記載。

第1次現地派遣前に全体業務期間のワークプランを作成し、第2次派遣前に、第1次派遣時の業務の結果をふまえ、第2次派遣部分の業務内容を更新・具体化する。

(2) 現地業務結果報告書（第1次派遣終了時、第2次派遣終了時）

（英文3部：JICA産業開発・公共政策部、JICAキルギス事務所、KRJC）

記載項目は以下のとおり。

- ① 業務の具体的内容
- ② 業務の達成状況

(3) 専門家業務完了報告書（講義計画書、専門家が担当した講義等にて使用した講義テキスト一式を含む）

（和文3部：JICA産業開発・公共政策部、JICAキルギス事務所、KRJC）

記載項目は以下のとおり。

- ① 業務の具体的内容
- ② 業務の達成状況
- ③ 業務実施上遭遇した課題とその対処
- ④ プロジェクト実施上での残された課題
- ⑤ その他

また、現地派遣期間中の業務従事月報を作成し、JICAキルギス事務所に提出する。
上記3種類いずれも、体裁は簡易製本とし、電子データを併せて提出することとする。

9. 見積書作成に係る留意点

本公示にかかる見積書の積算を行うにあたっては、「JICAコンサルタント等契約見積書作成ガイドライン」(<http://www.jica.go.jp/announce/manual/guideline/consultant/quotation.html>)を参照願います。

留意点は以下のとおり。

(1) 航空賃及び日当・宿泊料等

航空賃及び日当・宿泊料等は契約に含みます（見積書に計上して下さい）。

航空経路は、成田⇒モスクワ⇒ビシュケク⇒モスクワ⇒成田を標準とします。

10. 特記事項

(1) 業務日程／執務環境

①現地業務日程

現地派遣期間は2015年4月12日～8月1日及び9月13日～12月26日を予定しています。

②現地での業務体制

本業務に係る現地プロジェクトチームの構成は、以下のとおりです（本業務の現地派遣期間に派遣されている専門家のみ記載しています）。

- ・共同所長（長期派遣専門家）
- ・業務調整／組織運営体制向上（長期派遣専門家）
- ・ビジネスコース講師（生産・品質管理、人的資源管理、財務管理）（短期専門家）

③便宜供与内容

プロジェクトチームによる便宜供与事項は以下のとおりです。

ア) 空港送迎

あり

イ) 宿舎手配

あり

ウ) 車両借上げ

必要な移動に係る車両の提供（市外地域への移動を含む。）

エ) 通訳備上

あり（英語⇄ロシア語）

オ) 現地日程のアレンジ

プロジェクトチームが必要に応じアレンジします。

カ) 執務スペースの提供

KRJC内における執務スペース提供（ネット環境完備）

(2) 参考資料

①本業務に関する以下の資料が、当機構産業開発・公共政策部民間セクターグループ第二チーム（TEL:03-5226-6698）にて閲覧できます。

- ・過去の本業務専門家の報告書

②本業務に関する以下の資料が当機構のウェブサイトで公開されています。

- ・プロジェクト概要 (<http://japancenter.jica.go.jp/country/kyrgyz/kyrgyz.html>)
- ・プロジェクト基本情報

(<http://gweb.jica.go.jp/km/ProjectView.nsf/VIEWParentSearch/907C652523A9B24449257B1E0079D915?OpenDocument&pv=VW02040104>)

- ・キルギス共和国日本人材開発センタープロジェクトフェーズ2終了時評価調査報告書 (<http://libopac.jica.go.jp/images/report/12148961.pdf>)

(3) その他

- ①業務実施契約（単独型）については、単独（1名）の業務従事者の提案を求めている制度ですので、複数の業務従事者によるプロポーザルは無効とさせていただきます。
- ②受講者の背景に鑑み、サービス業でのマーケティング経験、あるいはサービス業を対象としたマーケティング講師経験は必須です。

以上