

業務指示書

エチオピア国産業振興プロジェクト（輸出振興）

第1 指示書の適用

本指示書は独立行政法人国際協力機構（JICA）が実施する標記業務のうち、民間コンサルタント等（以下「コンサルタント」という。）に実施を委託する業務に関する内容を示すものです。コンサルタントは、この業務指示書及び貸与された資料に基づき、本件業務に係るプロポーザル等を機構に提出するものとします。

なお、本指示書の第2「業務の目的・内容に関する事項」、第3「業務実施上の条件」は、この内容に基づき、コンサルタントがその一部を補足又は改善し、プロポーザルを提出することを妨げるものではありません。

本指示書に係る質問期限：2017年4月26日 12時 まで

問合せ先：調達部 契約第二課 鈴木 智良 Suzuki.Tomoyoshi@jica.go.jp

質問に対する回答：2017年5月8日 までに機構ホームページ上に行います。

第2 業務の目的・内容に関する事項-----別紙のとおり

第3 業務実施上の条件-----別紙のとおり

第4 競争上の条件

1 競争参加資格要件

(1) 以下のいずれかに該当する者は、JICA契約事務取扱細則（平成15年細則（調）第8号）第4条に基づき、競争参加資格を認めません。また、共同企業体の構成員や入札の代理人となること、契約の下請負人（補強を含む。）となることも認めません。プロポーザル提出時に何らかの文書の提出を求めるものではありませんが、必要に応じ、契約交渉の際に確認させていただきます。

1) 破産手続き開始の決定を受けて復権を得ない者

具体的には、会社更正法（平成14年法律第154号）又は民事再生法（平成11年法律第225号）の適用の申し立てを行い、更生計画又は再生計画が発効していない法人をいいます。

2) 「独立行政法人国際協力機構反社会的勢力への対応に関する規程」（平成24年規程（総）第25号）第2条第1項の各号に掲げる者

具体的には、反社会的勢力、暴力団、暴力団員、暴力団員等、暴力団準構成員、暴力団関係企業、総会屋等、社会運動等標ぼうゴロ、特殊知能暴力集団等を指します。

3) 「独立行政法人国際協力機構契約競争参加資格停止措置規程」（平成20年規程（調）第42号）に基づく契約競争参加資格停止措置を受けている者

具体的には、以下のとおり取り扱います。

① 競争開始日（プロポーザル等の提出締切日）に措置期間中である場合、競争への参加を認めない。

② 競争開始日（プロポーザル等の提出締切日）の翌日以降から、契約相手確定日（契約交渉順位決定日）までに措置が開始される場合、競争から排除する。

③ 契約相手確定日（契約交渉順位決定日）の翌日以降に措置が開始される場合、競争から排除しない。

④ 競争開始日（プロポーザル等の提出締切日）以前に措置が終了している場合、競争への参加を認める。

(2) JICA契約事務取扱細則第5条に基づき、以下の資格要件を追加して定めます。共同企業体の構成員についても、以下の資格要件を求めます。

1) 全省庁統一資格

平成28・29・30年度全省庁統一資格を有すること。同資格を有していない場合は機構の「簡易審査」を受けていること。

「競争参加者資格審査」の詳細については、当機構ホームページ「調達情報」>「競争参加資格」(<http://www.jica.go.jp/announce/screening/index.html>)を参照のこと。

2) 日本登記法人

取引の安全性を確保するため、競争参加資格要件として、日本国における登記法人であることを求めています。しかしながら、独立行政法人国際協力機構法（平成14年法律第136号）第13条第1項第8号及び9号に基づき実施される業務であって、かつ、登記法人であることを求めることにより競争が著しく制限される等の可能性がある場合、これを求めない場合があります。

(各項目の () に○を付したものが、今回の指示内容です。)

(○) 日本国で施行されている法令に基づき登記されている法人（以下「本邦登記法人」という。）であること。

() 法人格を有すること（本邦登記法人であることを求めない。ただし、本邦登記法人でない場合には、契約交渉に際し、本邦外における登記簿写しの提出を求めることがあります）。

3) 利益相反の排除

利益相反を排除するため、本件業務のTOR (Terms of Reference) を実質的に作成する業務を先に行った者、各種評価・調査業務を行う場合であって当該業務の対象となる業務を行った者、及びその他先に行われた業務等との関連で利益相反が生じると判断される者については、競争への参加を認めません。また、共同企業体の構成員や入札の代理人となること、契約の下請負人（補強を含む。）となることも認めません。

(各項目の () に○を付したものが、今回の指示内容です。)

() 以下の者については、競争への参加を認めません。

2 共同企業体の結成の可否

業務の規模が大きく、一社単独では望ましいレベルの業務従事者を確保することが困難であるか、又は業務の内容が広範にわたるため、業種又は分野ごと得意な社同士で共同企業体を結成することが望ましい案件について、競争を促進するために、必要最低限の範囲で共同企業体の結成を認める場合があります。

(各項目の () に○を付したものが、指示内容です。)

() 認めません。

() 認めます。

(○) 認めます。ただし業務主任者（総括）は、共同企業体の代表者の者とします。

() 者までの共同企業体の結成を認めます。ただし、業務主任者（総括）は、共同企業体の代表者の者とします。

注1) 資格停止期間中のコンサルタントは、構成員になれません。

注2) 共同企業体の結成にあたっては、結成届をプロポーザルに添付してください。

注3) 共同企業体構成員との再委託契約は認めません。

3 補強の可否

自社の経営者若しくは自社と雇用関係にある（原則、当該技術者の雇用保険や健康保険の事業主負担を行っている法人と当該技術者との関係をいう。複数の法人と雇用関係にある技術者の場合、主たる賃金を受ける雇用関係があるものをいう。）技術者を「専任の技術者」と称します。また、専任の技術者以外の業務従事者を「補強」と称します。

補強については、全業務従事者の4分の3までを目途として、配置を認めます。ただし、受注者が共同企業体である場合、共同企業体の代表者及び構成員ごとの業務従事者数の2分の1までを目途とします。なお、業務主任者については、補強の配置を制限する場合があります。

(各項目の()に○を付したものが、今回の指示内容です。)

(○) 業務主任者(総括)については補強を認めません。

() 業務主任者(総括)については補強を認めます。

注1) 共同企業体を結成する場合、その代表者または構成員となる社は他社の補強になることは認めません。

注2) 複数の社が同一の者を補強することは、これを妨げません。

注3) 業務管理グループ(第5の3参照)では、制度の主旨から補強を認めていないため、業務主任者が補強の場合には、副業務主任者(副総括)の配置が認められません。

注4) 評価対象業務従事者の補強にあたっては、同意書をプロポーザルに添付してください。

評価対象外業務従事者については、契約交渉時若しくは補強を確定する際に同意書を提出してください。

注5) 補強として参加している社との再委託契約は認めません。

注6) 通訳団員については、補強を認めます。

4 外国籍人材の活用

(各項目の()に○を付したものが、今回の指示内容です。)

() 外国籍人材の活用を認めます。

() 業務主任者を除き、外国籍人材の活用を認めます。ただし、当該業務全体の業務従事者数及び業務従事人月のそれぞれ2分の1を超えない範囲において認めます。

(○) 業務主任者を除き、外国籍人材の活用を認めます。ただし、当該業務全体の業務従事者数及び業務従事人月のそれぞれ4分の1を超えない範囲において認めます。

注) 外国籍人材とは以下に該当する人材とします。

・プロポーザルを提出する法人に在籍する外国籍の人材で、常用の雇用関係を有するもの又は嘱託契約を締結しているもの

・プロポーザルを提出する法人の外部からの補強として当該業務に従事させる外国籍の人材。

第5 プロポーザルに記載されるべき事項

1 コンサルタントの経験、能力等

(1) 類似業務の経験

(2) 業務実施上のバックアップ体制等

(3) その他参考となる情報

注) 類似業務：輸出振興、マーケティングに係る各種業務

2 業務の実施方針等

(1) 業務実施の基本方針等

(2) 業務実施の方法

(3) 作業計画

(4) 要員計画

(5) 業務従事者毎の分担業務内容

- (6) 現地業務に必要な資機材
- (7) 実施設計・施工監理体制（無償資金協力を想定した協力準備調査の場合のみ）
- (8) その他

注1) (1)と(2)を併せた記載分量は、40ページ以下としてください。

注2) (4)要員計画について、評価対象外業務従事者の氏名及び所属先の記載は不要とし、契約交渉時、又は遅くとも各業務従事者の作業開始時期までに双方で打合簿により確定します。なお、評価対象外業務従事者についての補強や外国籍人材の活用等については、契約交渉時、もしくは業務実施過程において、業務指示書で定める制限が遵守されていることを確認します。

3 業務従事予定者の経験、能力等

業務にかかる総括責任者として、業務主任者（総括）を業務従事者の中から指名してください。なお、業務主任者に代えて、業務主任者と副業務主任者（副総括）を業務管理グループとして配置することを認める場合があります。

(1) 業務管理グループ

業務主任者と副業務主任者の配置計画を併せて業務管理グループを提案する場合、その配置の考え方、両者の役割分担等の考え方等について記載願います

(各項目の()に○を付したものが、指示内容です。)

() 業務管理グループ（副業務主任者の配置）を認めない。

(○) 業務管理グループ（副業務主任者の配置）を認める（ただし、副業務主任者を補強とすることは認めない）。副業務主任者は1名を上限とする。

業務管理グループを認める案件については、若手加点の対象にすることがあります。具体的には、業務管理グループとしてシニア（46歳以上）と若手（35～45歳）が組んで応募する場合、3点を加点します。

（「第9 プロポーザルの評価」参照） 本案件の取扱いについては、以下のとおり。

(○) 若手加点の対象とする。

() 若手加点の対象としない。

(2) 評価対象業務従事者の経験、能力等

【業務主任者（総括／輸出振興）】

（業務管理グループにおける副業務主任者（副総括）も同様の項目）

- 1) 類似業務の経験：輸出振興に係る各種業務
- 2) 対象国又は同類似地域：エチオピア 及び全途上国での業務の経験
- 3) 語学力（語学は認定書（写）を添付）：英語
- 4) 業務主任者等としての経験
- 5) 学歴、職歴、取得学位、資格、研修受講実績等（照査技術者については必要資格の認定書（写）を必ず添付して下さい。）
- 6) 特記すべき類似業務の経験（類似職務経験を含む。）

【業務従事者：担当分野 マーケティング・国際市場調査】

- 1) 類似業務の経験：マーケティング・国際市場調査に係る各種業務
- 2) 対象国又は同類似地域：エチオピア 及び全途上国での業務の経験
- 3) 語学力（語学は認定書（写）を添付）：英語
- 4) 学歴、職歴、取得学位、資格、研修受講実績等（照査技術者については必要資格の認定書（写）を必ず添付して下さい。）
- 5) 特記すべき類似業務の経験（類似職務経験を含む。）

【業務従事者：担当分野 ブランド管理・運用】

- 1) 類似業務の経験：ブランド管理・運用に係る各種業務
- 2) 対象国又は同類似地域：エチオピア 及び全世界での業務の経験
- 3) 語学力：語学評価せず
- 4) 学歴、職歴、取得学位、資格、研修受講実績等（照査技術者については必要資格の認定書（写）を必ず添付して下さい。）
- 5) 特記すべき類似業務の経験（類似職務経験を含む。）

第6 競争参加資格要件の確認及びプロポーザルの提出手続き

1 競争参加資格要件の確認

競争参加資格要件のうち、全省庁統一資格については、当機構ホームページ「調達情報」>「競争参加資格」（<http://www.jica.go.jp/announce/screening/index.html>）に示す資格確認手続きを行った上で通知される「整理番号」をプロポーザルに記載して頂くことにより、確認します。その他の資格要件については、必要に応じ、契約交渉に際し、確認します。

2 プロポーザルの提出期限、提出場所等

- (1) 提出期限：2017年5月19日 12時
- (2) 提出方法：郵送又は持参（郵送の場合は、上記提出期限までに到着するものに限ります。）
- (3) 提出先・場所：
 - ・郵送の場合
〒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
独立行政法人国際協力機構 調達部
 - ・持参の場合
二番町センタービル1階調達部受付（調達カウンター）
- (4) 提出書類：プロポーザル 正1部 写5部
見積書 正1部 写1部（次項第7参照）
注）郵送の場合、「各種書類受領書」の提出は不要です。

3 プロポーザルの無効

次の各号のいずれかに該当するプロポーザルは無効とします。

- (1) 提出期限後にプロポーザルが提出されたとき
- (2) 提出されたプロポーザルに記名・押印がないとき
- (3) 同一提案者から2通以上のプロポーザルが提出されたとき
- (4) 競争参加資格要件を満たさない者がプロポーザルを提出したとき
- (5) 既に受注している案件、契約交渉中の案件及び選定結果未通知の案件と業務期間が重なって同一の業務従事者の配置が計画されているとき
- (6) 虚偽の内容が記載されているとき
- (7) 前各号に掲げるほか、本業務指示書又は参照すべきガイドライン等に違反したとき

第7 見積価格及び内訳書

本件業務を実施するのに必要な経費の見積り及びその内訳書正1部と写1部を密封して、プロポーザルとともに提出してください。見積書の作成に当たっては「コンサルタント等契約における見積書作成ガイドライン」を参照してください。

(URL：<http://www.jica.go.jp/announce/manual/guideline/consultant/quotation.html>)

(各項目の () に○を付したものが、指示内容です。)

(○) 契約全体が複数の契約期間に分かれるため、各期間分及び全体分の見積りをそれぞれに作成してください。

() 航空運賃については、安全対策上等の必要性に基づき、ZONE-PEX運賃 (エコノミークラス) 又は正規割引運賃 (ビジネスクラス) ではなく、認められるクラスの普通運賃を上限として見積もることを認めます。

なお、見積のうち下記については、別見積としてください。

- (1) 旅費 (航空賃)
- (2) 旅費 (その他: 戦争特約保険料)
- (3) 一般業務費のうち安全対策経費に分類されるもの
- (4) 直接経費のうち障害のある業務従事者に係る経費に分類されるもの
- (5) その他 (以下に記載の経費)

注) 外貨交換レートは以下のレートを使用して見積もってください。

(ETB1 = 4.905750 円, US\$1 = 111.083000 円, EUR1 = 119.828000 円)

第8 プレゼンテーション

プロポーザルを評価する上で、より効果的かつ適切な評価を行うために、業務主任者等から業務の実施方針等についてプレゼンテーションを求める場合があります。

(各項目の () に○を付したものが、指示内容です。)

() プレゼンテーションは実施しません。

(○) プロポーザル評価の一環として、以下の要領でプレゼンテーションを行っていただきます。その際、

() 業務主任者がプレゼンテーションを行ってください。ただし、業務主任者以外に1名の出席を認めます。

(○) 業務主任者又は副業務主任者、若しくは両者が共同してプレゼンテーションを行ってください。
なお、業務主任者又は副業務主任者のみがプレゼンテーションを行う場合は、業務主任者又は副業務主任者以外に1名の出席を認めます。

(1) 実施時期: 5月25日(木) ~
(各社の時間は、プロポーザル提出後、別途指示します。)

(2) 実施場所: JICA本部 (麹町) 会議室

(3) 実施方法:

- 1) 一社あたり最大、プレゼンテーション10分、質疑応答15分とします。
- 2) プロジェクト等機材を使用する場合は、コンサルタント等が準備するものとし、プロポーザル提出時、使用機材リストを調達部契約第一課・第二課まで報告するものとし、機材の設置に係る時間は、上記1)の「プレゼンテーション10分」に含まれます。
(以下、各項目の () に○を付したものが、指示内容です。)

() 上記(2)の実施場所以外からの出席を認めません。

(○) 海外在住・出張等で当日JICAへ来訪できない場合、下記の何れかの方法により上記(2)の実施場所以外からの出席を認めます。その際、a) 電話会議による出席を最優先としてください。
実施日時は上記(1)で指定された日時です。

a) 電話会議

通常の電話のスピーカーオン機能による音声のみのプレゼンテーションを認めます。コンサルタント等からJICAが指定する電話番号に指定した日時に電話をしてください。通話にかかる費用は、コンサルタント等の負担とします。

b) Web会議システム (<http://jica.webex.com/>)

インターネット回線を用いてJICAが提供するWeb会議システムに接続します。接続先のURLや接続に係る初期設定については、調達部契約第一課・第二課より連絡します。

注) Skype等のIP通信サービスは利用できません。

c) テレビ会議システム

ISDN回線を用いてコンサルタント等からJICA-Netに接続します。テレビ会議システムの準備はコンサルタント等が行うものとし、接続にかかる費用は、コンサルタント等の負担とします。プロポーザル提出時に、接続先等（接続先名、ISDN番号、使用機器のメーカー名・銘柄、担当者のアドレス・電話番号）を調達部契約第一課・第二課まで報告するものとします。

注) JICA在外事務所のJICA-Netを使用しての出席は認めません。ただしJICA在外事務所主管案件の場合は、当該主管事務所からの出席を認めます。

第9 プロポーザルの評価

1 プロポーザルの評価基準

提出されたプロポーザルは、別紙の「プロポーザル評価表」に示す評価項目及びその配点に基づき評価（技術評価）を行います。評価の具体的な基準や評価に当たっての視点については、「コンサルタント等契約におけるプロポーザル作成ガイドライン」の別添資料1「プロポーザル評価の基準」及び別添資料2「コンサルタント等契約におけるプロポーザル評価の視点」を参照してください。

プロポーザル評価表の「3. 業務従事予定者の経験・能力」において評価対象となる業務従事者とその想定される業務従事人月数は以下のとおりです。

1) 評価対象とする業務従事者の担当分野

総括／輸出振興
マーケティング・国際市場調査
ブランド管理・運用

2) 評価対象とする業務従事者の予定人月数

51.30 M/M

技術評価の点が70点未満の評価となった場合は、失格となります。

なお、評価の確定に際しては、技術評価で70点以上の評価を得たプロポーザルを対象に、以下の2点について、加点・斟酌されますので、ご注意ください。

(1) 若手育成加点

業務管理グループを認める全案件（業務指示書にて総括を1号以上としている案件を除く。）においては、業務管理グループとしてシニア（46歳以上）と若手（35～45歳）が組んで応募する場合（どちらが総括でも可）、一律3点の加点（若手育成加点）を行います。なお、45歳以下でも上位格付認定により1号以上となる場合は「シニア」とみなし、「若手」と組んだ場合は加点対象とします。（年齢は当該年度（公示日の属する年度。再公示の場合は再公示日の属する年度。）4月1日時点での満年齢とします。）若手加点制度の詳細については、「コンサルタント等契約におけるプロポーザル作成ガイドライン」の別添資料3「業務管理グループ制度と若手育成加点」を参照ください。

(2) 価格点

技術評価及び若手育成加点の結果、各プロポーザル提出者の評価点について第1順位と第2順位以下との差が僅少である場合に限り、第7により提出された見積価格を加味して交渉順位を決定します。

具体的には、技術評価点及び若手育成加点の合計の差が第1位の者の点数の2.5%以内であれば、見積価格が最も低い者に価格点として最大2.5点を加点し、その他の者に最低見積価格との差に応じた価格点を加点します。価格点の詳細については、「コンサルタント等契約におけるプロポーザル作成ガイドライン」の別添資料4「価格点の算出方法」を参照ください。

2 評価結果の通知

提出されたプロポーザルはJICAで評価・選考の上、2017年6月9日(金)までに評価を確定し、各プロポーザル提出者に契約交渉順位を通知します。

3 評価結果の公表

評価結果については、以下の項目を当機構ホームページに公開することとします。

(1) プロポーザルの提出者名

契約交渉順第1位の者の名称のみを公開し、第2位以下の者の名称は非公開とする。

(2) プロポーザルの提出者の評価点

以下の評価項目別小計及び合計点を公表する。基準点に達しないものについては、「基準下」とのみ記載する。

- ①コンサルタント等の法人としての経験・能力
 - ②業務の実施方針等
 - ③業務従事予定者の経験・能力
 - ④若手育成加点*
 - ⑤価格点*
- *④、⑤は該当する場合のみ

第10 その他

1 配布・貸与資料

JICAが配布・貸与した資料は、本件業務のプロポーザルを作成するためのみに使用することとし、複写又は他の目的のために転用等使用しないでください。

2 プロポーザルの報酬

プロポーザル及び見積書の作成、提出に対しては、報酬を支払いません。

3 プロポーザルの目的外不使用

プロポーザル及び見積書は、本件業務の契約交渉順位を決定し、また、契約交渉を行う目的以外に使用しません。

4 プロポーザルの返却

不採用となったプロポーザル(正)及び見積書(正)は、各プロポーザル提出者の要望があれば返却しますので選定結果通知後2週間以内に受け取りに来て下さい。また、不採用となったプロポーザルで提案された計画、手法は無断で使用しません。

5 虚偽のプロポーザル

プロポーザルに虚偽の記載をした場合には、プロポーザルを無効とするとともに、虚偽の記載をしたプロポーザル提出者に対して資格停止措置を行うことがあります。

6 プロポーザルの作成に当たっての資料

プロポーザルの作成にあたっての参考情報は以下のとおりです。

(1) 「プロポーザル作成ガイドライン」:

当機構ホームページ「調達情報」中「調達ガイドライン、様式>>調達ガイドライン コンサルタント等の調達 >コンサルタント等契約におけるプロポーザル作成ガイドライン」

(URL: http://www.jica.go.jp/announce/manual/guideline/consultant/proposal_201211.html)

(ハードコピーでの販売・配布は行っておりません)。

(2) 業務実施契約に係る様式:

同上ホームページ「調達情報」中「調達ガイドライン、様式>様式 コンサルタント等の調達 業務実施契約」

(URL: http://www.jica.go.jp/announce/manual/form/consul_g/index_since_201404.html)

(3) 規程：

同上ホームページ「調達情報」中「調達ガイドライン、様式」規程」

(URL: <http://www.jica.go.jp/announce/manual/guideline/common/index.html>)

(4) 調達ガイドライン（コンサルタント等契約）：

同上ホームページ「調達情報」中「調達ガイドライン、様式」調達ガイドライン コンサルタント等の調達」

(URL: <http://www.jica.go.jp/announce/manual/guideline/consultant/index.html>)

7 密接な関係にあると考えられる法人との契約に関する情報公開について

契約先に関する以下の情報をJICAホームページ上で以下のとおり公表することとしますので、本内容に同意の上で、プロポーザルの提出及び契約の締結を行っていただきますようお願いいたします。なお、案件へのプロポーザルの提出及び契約の締結をもって、本件公表に同意されたものとみなさせていただきます。

(1) 公表の対象となる契約相手方取引先（共同企業体を結成する場合は共同企業体の構成員を含む。）

次のいずれにも該当する契約相手方を対象とします。

ア. 当該契約の締結日において、JICAで役員を経験した者が再就職していること、又はJICAで課長相当職以上の職を経験した者が役員等(注)として再就職していること

注) 役員等とは、役員のほか、相談役、顧問その他いかなる名称を有する者であるかを問わず、経営や業務運営について、助言することなどにより影響力を与え得ると認められる者を含みます。

イ. JICAとの間の取引高が総売上又は事業収入の3分の1以上を占めていること

(2) 公表する情報

契約ごとに、物品役務等の名称及び数量、契約締結日、契約相手方の氏名・住所、契約金額とあわせ、次に掲げる情報を公表します。

ア. 対象となる再就職者の人数、再就職先での現在の職名、JICAでの最終職名（氏名は公表しない。）

イ. 契約相手方の直近の財務諸表におけるJICAとの取引高

ウ. 総売上高又は事業収入に占めるJICAとの間の取引割合

エ. 一者応札又は応募である場合はその旨

(3) JICAの役職員経験者の有無の確認日

(4) 情報の提供

契約締結日から1ヶ月以内に、所定の様式にて必要な情報を提供頂くことになります。

8 資金協力本体事業等への推薦・排除

本件業務に基づき実施される資金協力本体事業等については、利益相反の排除を目的として、本体事業等への参加が制限されます。また、無償資金協力を想定した協力準備調査については、本体事業の設計・施工監理（調達管理を含む。）コンサルタントとして、機構が先方政府実施機関に推薦することとしています。

（以下、各項目の（ ）に○を付したものが、指示内容です。）

() 本件業務は、無償資金協力事業を想定した協力準備調査に当たります。したがって、本件事業実施に際して、以下のとおり取り扱われます。

1. 本件業務の受注者は、本業務の結果に基づき当機構による無償資金協力が実施される場合は、設計・施工監理（調達補助を含む。）コンサルタントとして、機構が先方政府実施機関に推薦します。ただし、受注者が無償資金協力を実施する交換公文（E/N）に規定される日本法人であることを条件とします。

本件業務の競争に参加する者は、「コンサルタント等契約におけるプロポーザル作成ガイドライン」に示されている様式5（日本法人確認調書）をプロポーザルに添付して提出してください。

ただし、同調書は本体事業の契約条件の有無を確認するもので、本件業務に対する競争参加の資格要件ではありません。

2. 本件業務の受注者（JV構成員及び補強として業務従事者を提供している社の他、業務従事者個人を含む。）及びその親会社／子会社等は、本業務（協力準備調査）の結果に基づき当機構による無償資金協力が実施される場合は、設計・施工監理（調達補助を含む。）以外の役務及び財の調達から排除されます。

- () 本件業務は、有償資金協力事業に係る詳細設計業務を含みます。したがって、本件業務の受注者（JV構成員及び補強として業務従事者を提供している社を含む。）及びその関連会社／系列会社（親会社／子会社等を含む。）は、本業務の結果に基づき当機構による有償資金協力が実施される場合は、施工監理（調達補助を含む。）以外の役務（審査、評価を含む。）及び材の調達から排除されます。
- () 本件業務は、フォローアップ事業に係る詳細設計業務を含みます。したがって、本件業務の受注者（JV構成員及び補強として業務従事者を提供している社を含む。）及びその親会社／子会社等は、本業務の結果に基づき当機構がフォローアップ事業を実施する場合は、施工監理（調達補助を含む。）以外の役務及び材の調達から排除されます。

9 案件の延期又は中止について

治安の急変等により案件が延期又は中止になることがありますので、予めご注意ください。

以上

プロポーザル評価表
エチオピア国産業振興プロジェクト（輸出振興）

評価項目	配点	
1. コンサルタント等の法人としての経験・能力	(10.00)	
(1) 類似業務の経験	6.00	
(2) 業務実施上のバックアップ体制等	4.00	
2. 業務の実施方針等	(30.00)	
(1) 業務実施の基本方針の的確性	12.00	
(2) 業務実施の方法の具体性、現実性等	12.00	
(3) 要員計画等の妥当性	6.00	
(4) その他（実施設計・施工監理体制）		
3. 業務従事予定者の経験・能力	(60.00)	
(1) 業務主任者の経験・能力/ 業務管理グループの評価	(30.00)	
	業務主任者 のみ	業務管理 グループ
①業務主任者の経験・能力 総括/輸出振興	(24.00)	(9.00)
ア) 類似業務の経験	9.00	4.00
イ) 対象国又は同類似地域での業務経験	3.00	1.00
ウ) 語学力	5.00	1.00
エ) 業務主任者等としての経験	5.00	2.00
オ) その他学位、資格等	2.00	1.00
②副業務主任者	(-)	(9.00)
カ) 類似業務の経験	-	4.00
キ) 対象国又は同類似地域での業務経験	-	1.00
ク) 語学力	-	1.00
ケ) 業務主任者等としての経験	-	2.00
コ) その他学位、資格等	-	1.00
③体制、プレゼンテーション	(6.00)	(12.00)
サ) 業務主任者等によるプレゼンテーション	6.00	6.00
シ) 業務管理体制	-	6.00
(2) 業務従事者の経験・能力： マーケティング・国際市場調査	(15.00)	
ア) 類似業務の経験	8.00	
イ) 対象国又は同類似地域での業務経験	2.00	
ウ) 語学力	3.00	
エ) その他学位、資格等	2.00	
(3) 業務従事者の経験・能力： ブランド管理・運用	(15.00)	
ア) 類似業務の経験	10.00	
イ) 対象国又は同類似地域での業務経験	2.00	
ウ) 語学力		
エ) その他学位、資格等	3.00	
(4) 業務従事者の経験・能力：	()	
ア) 類似業務の経験		
イ) 対象国又は同類似地域での業務経験		
ウ) 語学力		
エ) その他学位、資格等		
(5) 業務従事者の経験・能力：	()	
ア) 類似業務の経験		
イ) 対象国又は同類似地域での業務経験		
ウ) 語学力		
エ) その他学位、資格等		
総合評点	[100.00]	

第2 業務の目的・内容に関する事項

1. 業務の背景

エチオピアは、2025年までに中所得国となるという「ビジョン2025」を掲げ、近年は年平均約10%の高い経済成長を維持している。政府は産業振興を重要視しており、2015年12月に議会承認された成長と構造改革計画II（Second Growth and Transformation Plan: GTP2）（2015年～2020年）では、品質・生産性・競争力の強化（カイゼンの拡大）、外国投資促進、輸出振興、中小企業振興、産業人材育成等を通じて、製造業のGDPシェア増加、輸出における製造業シェア増加、製造業における雇用の創出等を図るとともに、GTP1期間に続き、GTP2期間中も10%以上の経済成長を行うことを目標としている。

エチオピア政府は、慢性的な国内の外貨準備高の不足を解消すべく、輸出の拡大を図る方針で、GTP2では、GDP対比の輸出高を2020年までに20.6%と2015年（9.7%）比で倍増させることを目標値として定めている。投資促進による外資系輸出産業の誘致はその為の施策のひとつだが、更なる輸出拡大を目指すには自国産品による輸出産業の育成が不可欠であり、そのための政府内の組織改編として、貿易省下に輸出振興を担う新たな機関の設立準備も検討されている。エチオピアでは、コーヒー、野菜、オイルシード等の農産品が主要な輸出産品で、2015年時点で輸出全体の7割程度を占める。輸出拡大に向けて、製品の多様化が求められる一方、エチオピア産品のブランド力や企業の貿易取引に関する能力は依然として不十分であることから、国内輸出産業の育成には、エチオピア産品のブランド強化と企業の能力開発が重要と考えられている。

JICAはこれまで、プロジェクト研究として実施した産業政策対話（フェーズ1及びフェーズ2）（2009～2016）、輸出振興のための産品ブランディング支援（チャンピオン商品アプローチ実践支援調査）（2012～2016）及び、投資促進分野の基礎情報収集・確認調査（2015）等を実施してきた。

エチオピア政府は以上の現状及び課題の下、JICAによる支援も踏まえ、産業政策対話の継続を通じたGTP2の産業振興部分の実施促進と共に、投資促進、工業団地開発、輸出振興といった具体的施策の策定・実施に係る協力の要請を行った。JICAは要請に基づきエチオピア政府関係機関と協議を行い、2016年7月5日にプロジェクトに係る合意文書（Record of Discussion: R/D）を締結した。同プロジェクトは産業政策対話、投資促進・工業団地開発、輸出振興の3つのコンポーネントにより構成され、本業務はこれらコンポーネントの内、輸出振興に関するものである。

本業務の中心となる「チャンピオン商品アプローチ」とは、高い独自性から国際競争力を持つ輸出産品となる潜在性を有した「チャンピオン商品」を発掘し、海外のプレミアムマーケットに売り込むという輸出振興のアプローチであり、産業政策対話の中で日本側が紹介し、エチオピア側から大きな関心が寄せられたことから、その実践支援を行

ってきたものである。先行調査では、複数候補の中から最もポテンシャルが高いとされたシープレザーを取り上げ、「Ethiopian Highland Leather」ブランドの立ち上げを支援した。日本市場でのテストマーケティングにおいては、同ブランドに対する十分な関心は示されたが、今後国際市場で高品質ブランドと認知されるには、特に品質管理及びブランド管理においてまだまだ課題が多いことが確認された。同ブランドに対するエチオピア側の期待は高い反面、生産の品質は低く、まだ国際競争力のある企業も十分に育っていないことから、本プロジェクトでは引き続きシープレザーにフォーカスしたチャンピオン商品アプローチ実践支援を継続・強化することとした。

2. 業務の概要

(1) 業務の目的

本業務は、独自性のあるエチオピア製品の輸出振興活動の改善及び、シープレザー製品に特化したブランド管理及び国際市場における輸出振興を行うことにより、エチオピアの産業振興に寄与することを目的とする。

(2) 対象地域

エチオピア全土

(3) カウンターパート機関

貿易省 (Ministry of Trade: MoT)

皮革産業開発機構 (Leather Industry Development Institute: LIDI)

エチオピア皮革産業組合 (Ethiopian Leather Industries Association: ELIA)

3. 業務の範囲

本業務は、2016年7月5日にJICAとMoT、LIDI、ELIA、その他関係機関との間で署名された合意文書(R/D)に基づき実施されるものであり、「2. (1) 業務の目的」を達成するため、「4. 実施方針及び留意事項」を踏まえつつ、「5. 業務の内容」に示す事項の活動を行うとともに、「6. 成果品等」に示す報告書を作成するものである。

4. 実施方針及び留意事項

(1) 先行調査成果の活用

先行調査である「チャンピオン商品アプローチ実践支援調査」(2013年5月～2014年3月)、「チャンピオン商品アプローチ実践支援調査(フェーズ2)」(2014年10月～2017年2月)では、チャンピオン商品候補の検討、カントリーイメージ向上のための取り組み、シープレザーブランドの開発及びプロモーション等を実施した。

本業務では引き続き、同ブランドの管理体制及び品質管理の強化、同ブランド開発事

例の他チャンピオン商品候補への適用を支援するものであり、先行調査の成果を十分に踏まえた取り組みを実施すること。

(2) レザー（特にシープレザー）への重点支援

本業務では引き続きシープレザーをチャンピオン商品の成功例とすべく、重点支援を行う。他のチャンピオン商品候補の発掘・開発に関する支援も行うが、候補選定にあたってのマーケティング分析及びシープレザー事例の共有を中心とした支援を想定している。

シープレザーについては、先行調査でプロモーションを開始し、現状ではそのプロモーションに見合う商品提供が大きな課題となっているため、本業務の開始後1~2年程度はまず品質改善、次にブランド管理に重点をおくこととする。また先行調査において、羊革だけでなく山羊革、牛革についても高い品質であることが分かっており、本業務ではこれらについても将来的にチャンピオン商品として開発できるよう検討する。

品質改善への取り組みに当たっては先行調査を踏まえつつ、革素材、革製品バイヤーの視点から先進国市場での流通製品とのギャップを分析し、優先順位の高い課題から取り組みを進めること。基本的には企業のレベルアップを図り、より付加価値の高い革製品の品質改善、メーカーへの支援を重視することとする。

(3) 省庁横断的なエチオピア側実施体制を踏まえた業務運営

現在エチオピア政府における輸出振興は主に貿易省が担っているが、エチオピア投資委員会（Ethiopian Investment Commission: EIC）は外国直接投資に関連した輸出競争力強化に取り組んでいる他、工業省は国内産業強化、外務省はビジネス外交を主管している立場から輸出振興に関わっている。

輸出振興による外貨獲得はエチオピア政府の最重要課題の一つであり、輸出振興のために政府はこれまで度々組織改編を行っている。本業務は貿易省をカウンターパート機関とするが、省庁横断的なエチオピア側実施体制を踏まえると共に、政府内の組織改編の動きも注視しつつ、関係省庁・機関との調整を行うことが求められる。

(4) 他ドナーとの連携

企業育成や輸出促進に関連する分野では、英国国際開発省（Department for International Development: DFID）がPrivate Enterprise Programme Ethiopia (PEPE)（2013年~2020年、72百万UKポンド）において、主に中小企業へのファイナンス、マーケティング支援及び関連政府機関の能力強化に取り組んでいる。

皮革分野については、DFIDがヨーロッパの薬品メーカーと協力して、エチオピア国内のタンナーを対象になめし技術向上の支援を行っている他、EUが皮革製品メーカーに対するマーケティング・品質管理・商品開発支援、UNIDOが皮革製品を製造する小規

模事業者のクラスター化支援を行っている。

上記活動との重複を避ける一方で、相乗効果が得られるよう、各ドナーのコンサルタントとも適宜情報交換しつつ、効率的・効果的な協力のあり方を検討すること。

(5) 産業振興プロジェクトの他コンポーネントとの連携

エチオピア政府からの要請を受け、JICAは①産業政策対話、②投資促進・工業団地開発、③輸出振興の3つのコンポーネントから成る「産業振興プロジェクト」の実施についてエチオピア政府と合意し、本業務は③輸出振興の部分にあたる。3つのコンポーネントは、それぞれの業務実施契約に基づいて実施されるが、同じプロジェクト内での連携により各業務の有効性の強化、付加価値の追加を図ること。また①の政策支援に基づき、②と③で政策実施を行うことで政策の立案と実施の連携を図る観点から、①政策対話の内容を受けての柔軟な対応が求められる。

①と②については、既に2017年1月に業務を開始しており、次回の産業政策対話実施は2017年8月に予定されている。

(6) 業務実施体制

産業振興プロジェクト実施にあたっては、各コンポーネント毎に、合同調整委員会 (Joint Coordination Committee: JCC) を設置して関係機関との調整、プロジェクト活動の評価・モニタリングを行う。③輸出振興については、貿易省国務大臣が議長を務め、LIDI、ELIA、工業省、外務省、EIC、ERCA、畜産漁業省をメンバーとする。①産業政策対話は首相顧問が議長を務め、②投資促進・工業団地はEIC長官と工業団地開発公社 (Industrial Parks Development Corporation: IPDC) 社長が共同議長を務める。各JCCは、最低年1回開催する。

(7) 現地コンサルタントの活用

効果的・効率的な情報収集・技術支援、カウンターパート機関との良好な関係構築のために、現地コンサルタントを積極的に活用すること。

(8) インセプションレポートの作成及びキックオフミーティングの開催

先行調査の報告書及び関連資料により、これまでの経緯・情報を整理した上で、業務実施の基本方針、方法、項目、作業計画等をインセプションレポートとして取りまとめ、JICA産業開発・公共政策部及びJICAエチオピア事務所の承認を得た上で、貿易省、LIDI、ELIAに説明し、内容について協議する。内容に修正の必要が生じた場合にはJICA産業開発・公共政策部及びJICAエチオピア事務所に確認した上で修正し、修正版について合意を形成する。

インセプションレポート修正版を踏まえ、関係機関 (JCCのメンバーを想定) 及び関

係ドナーを集めたキックミーティングを開催し、本業務内容の説明を行う。

(9) プロGRESSレポートの作成

JCGにおいて配布するPROGRESSレポートをMoT・LIDI・ELIAと共にJCG開催の1カ月前までに作成し、JICA産業開発・公共政策部及びJICAエチオピア事務所の承認を得る。なお、PROGRESSレポートにはレポートの冒頭に要約を入れるとともに、各種活動結果の概要、作成した文書等の資料を含めること。また、JCGにおいて意思決定を行う論点についても簡潔に整理した上で記載すること。PROGRESSレポートについては提出に先立ち、目次案をJICA産業開発・公共政策部及びJICAエチオピア事務所に提出し、承認を得ること。

(10) プロジェクトの柔軟性の確保

キャパシティ・ディベロップメントを目的とする技術協力プロジェクトでは、カウンターパート機関のパフォーマンスやプロジェクトを取り巻く環境の変化によって、プロジェクトの活動を柔軟に変更していくことが必要となる。この趣旨を踏まえ、コンサルタントは、プロジェクト全体の進捗、成果の発現状況を把握し、必要に応じプロジェクトの方向性について、適宜JICAに提言を行うことが求められる。JICAは、これら提言について、遅滞なく検討し、必要な処置（カウンターパート機関との合意文書の変更、契約の変更等）を取ることにする。

5. 業務の内容

JICAが想定する業務の流れは次のとおり。コンサルタントはより効果的、効率的に本業務の目的を達成する方法があれば、プロポーザルにて提案すること。

また、本業務は第1フェーズ（2017年6月～2020年5月）及び第2フェーズ（2020年6月～2022年1月）に分けて実施を行う。

【第1フェーズ（2017年6月～2020年5月）】

(1) 皮革産業バリューチェーンの改善に向けた支援

先行調査では、シープレザーをチャンピオン商品として育てる上では、エチオピアにおける皮革産業バリューチェーン上に様々な課題があることが明らかとなった。良質かつ十分な原皮の供給、高品質の金具やジッパー、靴底や靴紐等の部材の供給等が主な課

題であるが、革製品を製造する国内メーカーにとっては、特にタナリーからメーカーへの革素材の流通が大きな課題となっている。タナリーとしては、革素材を海外へ輸出する方が売上が大きく、外貨を取得できることもあり、革素材の70%はタナリーから直接輸出されている。

エチオピア政府もバリューチェーン上に課題があることは認識しており、東南部アフリカ市場共同体（Common Market for Eastern and Southern Africa: COMESA）の協力を得て、バリューチェーン分析や関係機関の特定を行い、昨年11月に「Ethiopia Leather Sector Value Chain Strategy（2016-2020）」を作成している。

今後は引き続き COMESA の協力を得つつ、工業省及び LIDI が中心となって関係機関を巻き込み、同戦略の実施を進めることとなっているが、本業務で得られた事例や知見を踏まえ、関係機関の役割分担の明確化、関係機関のプラットフォーム構築等、同戦略の強化・実施を側面支援する。

また、バリューチェーン改善にあたってはタナリーとメーカーを繋げる必要があり、そのための規制やインセンティブ付与等の政策オプションを積極的に検討し、産業政策対話を通して提案することも検討する。

（2）Ethiopian Highland Leather の品質改善

1) ブランド使用のための認証制度構築支援

LIDI により認証検査手順は定められたが、認証プロセス全体を管理する ELIA のキャパシティ不足もあり、実際の認証は進んでいない。先行調査では、そもそも最終製品によって求められる基準が異なる皮革素材において、ブランド化のために画一的な基準や認証検査・制度を設定することの難しさも指摘された。現状、ELIA は会員企業に対しては特に基準を設けずにロゴマークの使用を認めており、その使用方法も徹底されていない。

先行調査の内容、及び5.（3）6)の研究テーマも踏まえ、LIDI・ELIA と共に改めて認証基準及び認証制度の在り方について検討した上で、具体的な認証プロセスを確立し、LIDI 及び申請先企業での認証検査等も含めてその実施を支援する。皮革の特性を踏まえて認証に関して具体的な提案がある場合は、プロポーザルにおいて提案すること。

2) 革素材の品質改善

原皮供給の歩留まりの悪さもあり、現状ではハイグレードの革は全生産量の15%程度しか生産されていない。また、それらの多くは輸出向けにまわされるため、特にエチオピア国内のメーカーはハイグレードの革の入手に苦労している。

原皮供給の改善も必要だが、本業務では各タナリーにおける現在のなめし技術、生産管理、品質管理のレベルを確認し、ハイグレードの革の生産割合を増やすため

の支援を行う。品質向上で成果を出すためには相応の時間と労力を要するため、対象とするタナリーはLIDI・ELIAと共に数社程度に絞ることとする。また、対象タナリーは、一定割合のハイグレードの革を国内メーカーに供給することを義務付けることも検討する。

3) 革製品の品質改善

エチオピアのメーカーには商品開発及び生産管理のための技能が不足しており、ブランドが打ち出す高品質イメージの商品を生産するための課題は多い。一つには各企業が先進国市場の要求品質に対する十分な認識を有していないためであり、5.(4)3)の海外展示会出展はブランドのプロモーションだけでなく、ターゲット市場の要求品質を理解することも目的に行う。

さらにターゲット市場の要求品質と現在のレベルのギャップ分析を行い、必要な技術支援（商品開発、生産管理、品質管理を想定）を行う。上記2)同様、品質向上で成果を出すためには相応の時間と労力を要するため、対象とするメーカーはLIDI・ELIAと共に数社程度に絞ることとする。

なお、上記2)とも共通するが、将来的にはより多くの企業が同様の支援を受けられるように、対象タナリー・メーカーへの技術支援には必ずLIDIを巻き込み、OJTを通してLIDIの技術支援のレベルアップを図る。その際に、LIDIとして、企業に対しどのレベルまでの技術支援を行うべくか明確にする。

また、今後本プロジェクトのコンポーネント①産業政策対話の一環でハンドホールディング（少数の有望企業を選び、各企業に明確な目標を設定して2～3年間集中支援する）のパイロット事業を行う予定であり、皮革セクターの企業が選ばれた場合には、本業務との積極的な連携を図る。さらに他のドナーが実施している企業向けの各種支援も上手く活用し、効率的・効果的な協力を進めること。

また、メーカーについては、ハイグレードの革に加え、高品質の金具やジッパー、靴底や靴紐等の部材を安定的に入手できるようにする必要があり、そのための政府支援の在り方等を検討・実施する。

なお、(2)2)と3)に加えて経営上の他の課題（経営戦略、マーケティング、財務管理、人材育成等）が輸出振興にあたって大きな阻害要因となっていると判断される場合には、必要に応じてこれら分野の専門家配置に係る契約変更を行い、対応することも検討する。

4) 原皮供給の改善支援

原皮供給の改善は、今後畜産漁業省も含めた関係機関が協働して取り組むべき大きな課題であり、本業務ではそこまでスコープを広げないが、産業側の視点から、上記2)のタナリー向けの支援等から得られる知見も踏まえて、原皮供給品質改善及び供給量拡大に向けた助言・提案をエチオピア政府に対して行う。必要に応じて、

エチオピア関係機関が対応策として実施する取り組みを側面支援する。

5) 検品体制の構築支援

特に日本市場では第三者検品が要求されることから、検品方法・体制の構築を支援する。

6) ビジネス取引の改善

日本におけるテストマーケティングでは、日本企業からの注文や問い合わせが入っても、メール返信や納期の遅れ、サンプル数・色の間違い、見積りや送金の誤り等により、製品そのものよりも未熟なビジネスのレベルにより、信頼を損ない、取引に至らないケースが複数あった。ビジネス取引レベルはブランドのイメージ・信頼性にも影響することから、ビジネスガイドラインやテンプレートの作成・共有等を通して支援する。

(3) Ethiopian Highland Leather のブランド管理

1) ブランド管理体制の強化

先行調査では、LIDI・ELIA と共に、シープレザーのブランドコンセプト、ブランドネーム「Ethiopian Highland Leather」、ロゴマークを開発した上で、エチオピアと日本において商標登録を行い（日本ではエチオピア政府、エチオピアでは ELIA 登録者）、日本でのテストマーケティングを開始した。

しかし、ブランドオーナーであり管理者である ELIA の職員数・予算は非常に限られており、ブランド管理体制は未だ整っていない。LIDI も含めて、ブランド管理体制のあり方を再度検討・確認した上で、ブランド管理にあたっての今後の活動計画及び予算計画の作成を支援する。

2) ブランド戦略の確認

キックオフミーティングでは、ブランドのビジョン（目指すべき未来像）を関係者間で再度確認・共有する。それに基づき、ELIA・LIDI と共にブランド戦略（ターゲット市場、競争相手、価格帯、品質レベル、プロモーション方法等）を整理する。そのためには、まずどこの国にどのようなニーズがあるか確認する。活動を続ける中で、必要に応じてブランド戦略は適宜見直す。

3) ブランド関連活動の調整・強化

5. (2) 1) のブランド使用のための認証制度構築後は、ロゴマークを含むブランド使用方法の徹底を行う。また、ブランド認証企業とは、ブランド関連活動計画について常時共有すると共に、企業側からの意見・要望もヒアリングする目的で、ELIA が定期的な会合を持つことも検討する。

ELIAはブランドの窓口として、一般的な問い合わせやブランド認証企業の紹介を行うこと等も求められるため、OJTを通してその支援を行う。展示会出展に際しては、出展中のプロモーションに加えて、出展後のフォローアップが重要であり、そのフォローアップ支援も行う。

さらに、日本以外のターゲット市場での商標登録の必要性を調査し、商標登録する場合はELIAを側面支援する。なお、登録費用はELIAが負担するものとする。

4) ブランド管理予算の確保

将来的にELIAが自立的にブランドを管理・維持していくためには、ELIAがブランド事業から収益を生み出せる仕組みづくりが必要であり、本業務期間中にその仕組みを確立することが求められる。これまでの議論の中では、組合費やブランド使用料の徴収、ブランドタグの販売等の方法が検討されているが、実行性や採算性等についてELIAと共により具体的な検討を進め、早い段階で実施開始できるよう支援する。

5) 数値目標の設定及び実績データのモニタリング

本ブランドの取り組みの成果を確認し、関係者のモチベーションを維持すると同時に支持者を増やすためにも、数値目標の設定及び実績データのモニタリング・共有は重要である。目標はGTP1期間と比較してGTP2期間におけるシープレザーの輸出額が増加することとし、事前にLIDI・ELIAと議論した上で、キックオフミーティングでは具体的な数値目標を関係者間で確認する。その後毎年開催予定のJCCでモニタリング状況を報告する。

ベースラインとなるGTP1期間中の皮革関連データは既に貿易省から入手済みである。

6) 皮革の共同比較研究

以前より皮革業界内ではエチオピア産シープレザーの品質は国際的に認められているが、比較優位性を実証する研究はない。今後国際的にアピールできる認証基準を設定する上でも、ブランドをプロモーションする上でも学術的な研究データがあることが望ましいため、他国産とエチオピア産のシープレザーを比較する共同研究をLIDIと実施する。具体的な共同研究のテーマについてはLIDIと共同で選定することとし、再委託を認める。見積りにあたっては、当該研究費用として500万円を計上すること。

また、5. (5) 2)も踏まえ、シープ以外のレザー（ヤギ、牛等）も研究対象に含めることも検討する。

(4) Ethiopian Highland Leather のプロモーション

1) プロモーション計画の策定

5. (3) 2)のブランド戦略に基づき、まずはELIAと共に、今後のプロモーション計画を策定し、ブランド認証企業とも共有する。海外におけるプロモーションについては、貿易省及び外務省、各国のエチオピア大使館のリソースを十分活用する。

2) 広報ツールの作成・更新支援

上記1)のプロモーション計画に基づいた支援を行うが、想定されているのは、先行調査で作成した広報ツールの見直し、新たな広報ツール作成の検討、ウェブサイト情報の見直し・更新、ブランド認証企業情報の取りまとめ、ブランドタグの作成・販売、レザー関連の国際情報誌での宣伝記事の掲載等。他に効果的なアイデアがある場合は、プロポーザルで提案すること。

ELIAの自立的な機能の強化に資するものとするため、経費は原則としてELIA負担によるものとするが、ELIAがブランド事業から収益を生み出して予算を確保するまでの支援として500万円を上限として費用を計上することを認める。

3) 展示会等のイベント出展

5. (6) 3)の貿易省が出展する関連海外展示会及び国内の関連イベントには可能な範囲で参加する(少なくとも広報ツールは提供する)他、上記1)のプロモーション計画で選定されたレザー関連の海外展示会への出展を支援する。

より効果的な出展のために、一部のレザー関連の海外展示会については、出展ブースのデザイン・設営・運営、主要参加者の渡航費負担まで含めて支援する。その対象候補となる展示会については、プロポーザルで提案すること。なお、日本では先行調査で既に2回展示会に出展しているため、開催地は日本以外とする。見積りにあたっては、3回実施、1回1週間程度、1回の参加者10名程度を想定した費用を計上すること。

4) ブランド商品の宣伝

先行調査でもブランド商品の宣伝方法として、エチオピア航空機内販売、空港や市内におけるアンテナショップ設置、外務省による賓客への贈答品としての活用、商品取り扱い店舗案内地図の作成等が検討されたものの、商品供給能力の不足もあり、いずれも実現していないが、引き続き検討及び実現を支援する。

(5) チャンピオン商品アプローチの推進

1) チャンピオン商品アプローチの位置付けの確認

既に策定済みの貿易省の5ヵ年計画（2015年～2019年）等も参考にしつつ、エチオピアの輸出振興戦略を確認した上で、貿易省と共に同戦略におけるチャンピオン商品アプローチの位置付けを明確にする。

2) シープレザー以外のチャンピオン商品候補の発掘

シープレザーを引き続き重点的に支援するが、シープレザーの事例を活用して、貿易省が他のチャンピオン商品を発掘・開発する支援を行う。他のチャンピオン商品候補の選定にあたっては、貿易省が主体的に進めることが期待されるが、チャンピオン商品候補は他国のものと比較して差別化できる優位性、国際市場で認知されるポテンシャルがあることが必要なため、上位1～2品目の特性を分析し、マーケティングの分析を支援する。

なお、本業務は産業振興プロジェクトの枠組みの中で実施するものであり、同プロジェクトとしては製造業にフォーカスを当てていることを踏まえ、単なる農産品の輸出促進は避けることとする。候補としてはシープ以外のレザー（ヤギ、牛等）、ゴマの加工品等が挙げられているが、何か具体的な候補が考えられる場合はプロポーザルにおいて提案すること。最終的には産業振興プロジェクトの他コンポーネントとの意見交換や貿易省及び関連エチオピア政府機関との協議を経て決定することとする。

対象候補の製品特性分析及びマーケット分析にあたっては再委託を認める。見積りにあたっては、当該調査分析費用として、1件あたり上限500万円、2件分の調査費用を計上すること。

3) シープレザー事例の活用

先行調査含め、シープレザーのチャンピオン商品化支援を通じて得られた知見や教訓を踏まえ、有効な取り組みは他のチャンピオン商品候補への適用を図る。5.

(1)～(4)のシープレザーに関わる活動には出来る限り貿易省職員を巻き込むこと。

(6) チャンピオン商品全体のプロモーション

1) ナショナルブランディングの整理

先行調査では、国際市場で必ずしも高品質というイメージで認知されていないエチオピア商品の輸出振興は、商品単体での競争力に依存する形では容易ではなく、チャンピオン商品アプローチをより効果的なものとするためには、国家レベルのイメージ向上を図る必要性が確認された。そのための取り組みとして、「Creativity in Motion」というコンセプトを打ち出し、そのプロモーションビデオ及びウェブサイトを作成した (www.ethioipancreation.com)。

他方、観光省は「Land of Origins」というコンセプトで積極的に観光プロモーションを展開しており、貿易省もコーヒーをメインにしたプロモーションビデオを作成している。貿易省自身も、国際展示会等において統一したナショナルブランドでプロモーションすることの必要性を感じているため、現在の各機関の取り組み及び今後の方針を整理した上で、ナショナルブランディングを支援する。

2) 広報ツールの作成・更新支援

上記1)の整理、及びシープレザー以外のチャンピオン商品候補の発掘・開発状況も踏まえ、貿易省と共に必要な広報ツールを確認し、それらの作成・更新を支援する。広報ツールとしては、ウェブサイト、パンフレット、エチオピア航空機内誌等の外部メディアを想定しており、新たなプロモーションビデオの制作は想定していない。貿易省の自立的な機能の強化に資するものとするため、経費は原則として貿易省負担によるものとするが、パイロット的な活動を支援するために500万円を上限として費用を計上することを認める。

3) 海外展示会でのプロモーション

貿易省はこれまでも毎年数回、主に農産品関連の海外展示会に職員を派遣して出展しており、今後はそれら展示会でチャンピオン商品を紹介する支援を行う。また、レザー関連の海外展示会出展も提案する。

4) シープレザー事例の紹介

ブランド戦略の成功事例を見聞きする機会の少ないエチオピア関係者にとって、シープレザーブランドは数少ないエチオピア独自の事例であり、今後の目標設定や手法開発の参考となるばかりでなく、強いモチベーションとなることが期待される。貿易省や関係機関による関連イベントでは同事例が取り上げられるように積極的に働きかけると共に、そのためのプレゼン資料等を作成・共有する。

(7) 輸出振興上の課題への対応

チャンピオン商品アプローチ実践を通じて得られた、輸出入取引における手続きや制度上の問題を整理し、改善方針を検討・提案する。

輸出振興においては、首相が主宰し、貿易省、工業省、エチオピア関税歳入庁(Ethiopia Revenue and Customs Authority: ERCA)、エチオピア国立銀行(National Bank of Ethiopia)等の関係省庁・機関が参加する国家輸出評議会(National Export Council)が半年毎に開催され、重点セクターの輸出目標のモニタリングや阻害要因の解決を行っている。この取り組みの実効性をさらに高めるため、今年2月からは重点セクター(コーヒー、オイルシード、鉱物、皮革、花卉、食肉)についてはそれぞれ新たに設置され

た特別委員会が四半期に1回の予定で開催されており、同会合には該当セクターの輸出額上位15社と業界団体も参加している。特に皮革については、同会合での議論や決定事項もフォローし、必要に応じて貿易省又はLIDI経由で同会合へのインプットを図る。

【第2フェーズ（2020年6月～2022年1月）】

(8) 第1フェーズ成果のモニタリング及びフォローアップ

第1フェーズで実施した業務のモニタリング及びフォローアップを実施し、持続性の向上を図る。また、持続性向上の観点から追加的な支援が必要となった場合には契約変更の上、実施を行う。

6. 成果品等

(1) 報告書

コンサルタントは本業務の各段階において以下の報告書を作成・提出する。なお、本契約における成果品は第1フェーズについては第1フェーズ業務完了報告書、第2フェーズについてはファイナルレポートとする。

	レポート名	提出時期	部数など
ア	インセプションレポート	2017年7月下旬	和文5部 英文20部
イ	プログレスレポート	JCC開催時 (第1フェーズ)	和文5部 英文20部
ウ	第1フェーズ業務完了報告書	2019年12月	和文5部
エ	プログレスレポート	JCC開催時 (第2フェーズ)	和文5部 英文20部
オ	ドラフト・ファイナルレポート	2021年9月下旬	和文5部 英文20部
カ	ファイナルレポート	2021年12月下旬	和文5部 英文20部

(2) 報告書の仕様

- 1) 報告書（事業完了報告書を除く）の作成仕様は、A4版、ワープロ打ち、両面コピー、章毎改頁の編集とし、原則簡易製本とする。
- 2) ファイナルレポートの仕様（印刷・製本及び電子化の仕様）は、「コンサルタント等契約における報告書の印刷・電子媒体に関するガイドライン」
(http://www.jica.go.jp/announce/manual/guideline/consultant/pdf/ind_gu)

ide12_01.pdf) を参照し、製本する。

(3) 報告書作成にあたっての留意点

- 1) 各報告書はその内容を的確かつ簡潔に記述し、必要に応じ図や表を活用する。また、英文等の外国語についてもネイティブ・スピーカー等によるチェックを十分に行い、読みやすいものとする。報告書本文中で使用するデータ及び情報については、その出典を明記する。
- 2) 各報告書には、業務実施時に用いた通貨換算率とその適用年月日及び略語表を目次の次の頁に記載する。
- 3) 報告書が主報告書と資料編の分冊形式になる場合は、主報告書とデータの根拠（資料編の項目）との照合が容易に行えるよう工夫を施す。

(4) コンサルタント業務従事月報

コンサルタントは、国内・海外における業務従事期間中の業務に関し、業務従事月報を作成し、JICAに提出する。

(5) 収集資料

業務終了時に契約期間中に収集した資料及びデータを提出する。

第3 業務実施上の条件

1. 調査工程

本業務は2017年6月中旬に開始し、2022年1月下旬に終了することを目途とする。契約は、第1フェーズ(2017年6月～2019年5月)と第2フェーズ(2019年6月～2022年1月)に分けて締結する。

2. 業務量の目途と業務従事者の構成(案)

(1) 業務量の目安

業務量は、全体109M/Mを目処とし、効率的、かつ効果的な実施方法を提案する。

(2) 業務従事者の構成(案)

本業務には以下に示す各分野の専門家が参加することを想定している。なお、担当分野の変更・追加または統合・分割が必要と考えられる場合は、明確な理由とともに、上記の業務量を超えない範囲においてプロポーザルにて提案する。なお、以下に記載の格付は目安であり、これと異なる格付を提案することも認める。ただし、目安を超える格付の提案を行う場合には、その理由及び人件費を含めた事業費全体の経費節減の工夫をプロポーザルに明記すること。

- 1) 総括／輸出振興(2号)
- 2) マーケティング・国際市場調査(3号)
- 3) ブランド管理・運用(2号)
- 4) 生産品質改善(皮革素材なめし加工)
- 5) 生産管理・品質管理
- 6) 商品開発
- 7) 業務調整／プロモーション

3. 配布資料

- (1) エチオピア国プロジェクト研究「産業政策対話に関する調査(フェーズ2)」
チャンピオン商品アプローチ実践支援調査最終報告書(2011年12月)
- (2) エチオピア国チャンピオン商品アプローチ実践支援調査(フェーズ2)最終報告書(2017年2月)
- (3) チャンピオン商品アプローチのマニュアル(2017年2月)
- (4) エチオピア国産業政策対話に関する調査最終報告書(2011年12月)
- (5) エチオピア国産業政策対話に関する調査(フェーズ2)調査報告書(2016年8月)
- (6) Ethiopia Leather Sector Value Chain Strategy(2016-2020)(2016年11月)

4. 現地再委託

上記5. (5) 2) シープレザー以外のチャンピオン商品候補の製品特性分析及びマーケット分析、5. (3) 6) レザーの共同比較研究については、当該業務について経験・知見を豊富に有する研究機関・大学・コンサルタント等に再委託して実施することを認める。その他の業務について現地再委託の実施によることが適当と判断する場合にはプロポーザルにおいて提案すること。

現地再委託にあつては、「コンサルタント等契約における現地再委託契約手続きガイドライン」に則り選定及び契約を行うこととし、委託業者の業務遂行に関しては、現地において適切な監督、指示を行うこと。プロポーザルでは、現地再委託対象業務の実施・監督方法等につき、可能な範囲でより具体的な提案を行うこと。

5. その他留意事項

(1) 複数年度契約

本業務においては、年度を跨る契約（複数年度契約）を締結することとし、年度を跨る現地作業及び国内作業を継続して実施することができる。経費の支出についても年度末に切れ目なく行えることとし、会計年度ごとの精算は必要ない。

(2) 安全管理

現地作業期間中は安全管理に十分留意する。当地の治安状況については、JICAエチオピア事務所、在エチオピア日本大使館において十分な情報収集を行うとともに、現地作業時の安全確保のための関係諸機関に対する協力依頼及び調整作業を十分に行う。また、同事務所と常時連絡が取れる体制とし、特に地方にて活動を行う場合は、当地の治安状況、移動手段等について事務所と緊密に連絡をとるよう留意する。現地作業中における安全管理体制はプロポーザルに記載する。また、現地業務に先立ち外務省「たびレジ」に渡航予定の業務従事者全員を登録する。

6. 不正腐敗の防止

本調査の実施にあたっては、「JICA 不正腐敗防止ガイダンス（2014年10月）」の趣旨を念頭に業務を行うこと。なお、疑義事項が生じた場合は、不正腐敗情報相談窓口またはJICA 担当者に速やかに相談するものとする。

以上