

# 企画競争説明書

業務名称：2024-2026 年度課題別研修「先進国市場を対象にした  
輸出振興／マーケティング戦略（B）」に係る  
研修委託契約（企画競争）

調達管理番号：24c00307000000

- 第 1 競争の手順
- 第 2 業務仕様書
- 第 3 プロポーザル作成要領
- 第 4 見積書作成及び支払について
- 第 5 契約書（案）
- 別添 様式 1:質問書
- 様式 2:研修日程案

2024 年 6 月 24 日  
独立行政法人 国際協力機構  
中部センター

## 第1 競争の手順

本件に係る公示に基づく企画競争については、この企画競争説明書によるものとします。

### 1. 公示

公示日 2024年6月24日

調達管理番号 24c00307000000

### 2. 契約担当役

独立行政法人国際協力機構 中部センター 契約担当役 所長

### 3. 競争に付する事項

- (1) 業務名称：2024-2026年度課題別研修「先進国市場を対象にした輸出振興／マーケティング戦略（B）」に係る研修委託契約（企画競争）
- (2) 業務内容：「第2 業務仕様書」のとおり
- (3) 契約書（案）：「第5 契約書（案）」のとおり
- (4) 契約履行期間（予定）：  
2024年9月上旬から2025年3月中旬まで（2024年度）  
（この期間には、事前準備・事後活動・事後整理期間を含みます）  
本件競争は、2024年度、2025年度、2026年度を対象に実施する研修を対象に行います。2025年度、2026年度の実施時期は未定です。契約は、年度毎に分割して締結します。

### 4. 担当部署等

- (1) 書類等の提出先  
手続き窓口、各種照会等及び書類等の提出先は以下のとおりです。  
なお、本項以降も必要な場合にはこちらが連絡先となります。

【住所】〒453-0872

愛知県名古屋市中村区平池町4丁目60-7

独立行政法人国際協力機構 中部センター 研修業務課

【電話番号】052-533-0125

【メールアドレス】cbictp1@jica.go.jp

- (2) 書類授受・提出方法

メールでの送信：上記（1）メールアドレス宛

メールタイトルは以下の通りとしてください。

【企画競争プロポーザル・見積書の提出】課題別研修「輸出振興／マーケティング

ング戦略（B）」

※PDF 化した書類にパスワードを設定して送信メールに添付し、パスワードは別送してください。

## 5. 競争参加資格

### （1）消極的資格制限

以下のいずれかに該当する者は、当機構の契約事務取扱細則（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となること、契約の下請負人（業務従事者を提供することを含む。以下同じ。）となることを認めません。

#### 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、会社更生法（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）の適用の申立てを行い、更生計画また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、暴力団員準構成員、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が行う契約における不正行為等に対する措置規程（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、以下のとおり取扱います。

- ① 競争開始日（プロポーザル等の提出締切日。ただし、競争参加資格確認を事前に行う場合は資格確認申請書の提出締切日。以下同じ。）に措置期間中である場合、競争への参加を認めない。
- ② 競争開始日の翌日以降から、契約相手確定日（契約交渉権者決定日）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（契約交渉権者決定日）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）積極的資格要件

当機構の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

#### 全省庁統一資格

令和 04・05・06 年度全省庁統一資格を有すること。

### （3）その他の要件

2024 年度案件を第 1 回目として受託し、2026 年度まで計 3 回、同一案件を受託可能であること。なお、2024 年度案件を受託した者とは、業務実施状況に特段の間

題がない限り、2026年度案件まで継続契約を行う予定です。ただし、研修対象国の状況等予期しない外部条件の変化が生じた場合を除きます。また、契約は、年度毎に、業務量、価格等について見直しを行ったうえで締結します。

## 6. 共同企業体、再委託について

- (1) 共同企業体：共同企業体の結成を認めます。ただし、共同企業体を構成する社、又は代表者及び構成員全員が、上記5（1）（2）（3）の競争参加資格を満たす必要があります。共同企業体を結成する場合は、「共同企業体結成届」（様式はありません。）を作成し、プロポーザルに添付してください。結成届への代表者印及び構成員のすべての社の社印は省略可とします。
- (2) 補強：補強は認めません。
- (3) 再委託：
  - 1) 再委託は原則禁止となりますが、印刷・製本、資料整理、翻訳・通訳、会場借上等の本業務に付随する軽微な業務を再委託することは可能です。一部業務の再委託を希望する場合はプロポーザルにその再委託予定業務、再委託企業名等を記述してください。
  - 2) 再委託の対象となる業務は、本件業務全体に大きな影響を及ぼさない補助的な業務に限ります。
  - 3) 当機構が、再委託された業務について再委託先と直接契約を締結することや再委託先からの請求の受理あるいは再委託先へ直接の支払いを行うことはありません。
  - 4) なお、契約締結後でも、当機構から承諾を得た場合には再委託が可能です。

## 7. 競争参加資格の確認

競争参加資格要件のうち、令和04・05・06年度全省庁統一資格については、プロポーザル表紙にて提示いただく全省庁統一資格業者コードに基づき確認を行います。その他の競争参加資格要件については、必要に応じ契約交渉に際し再確認します。

## 8. 企画競争説明書に対する質問

- (1) 質問方法  
業務仕様書の内容等、この企画競争説明書に対する質問がある場合は、次に従い書面により提出してください。
  - 1) 提出期限：2024年7月8日（月）正午まで
  - 2) 提出先：「4.（1）書類等の提出先」参照
  - 3) 提出方法：電子メール  
メールタイトルは以下のとおりとしてください。  
【企画競争説明書への質問】課題別研修「輸出振興／マーケティング戦略（B）」

当機構より電子メールを受信した旨の返信メールをお送りします。

- 4) 質問書様式：別添 様式1：質問書
- (2) 質問への回答  
上記(1)の質問書への回答は、次のとおり閲覧に供します。
  - ・2024年7月12日(金)15時以降、以下のサイト上に掲示します。
  - ・なお、質問がなかった場合には掲載を省略します。国際協力機構ホームページ (<https://www.jica.go.jp>)
  - 「調達情報」(<https://www.jica.go.jp/announce/index.html>)
  - 「公告・公示情報」
  - 「各国内拠点における公告・公示情報」の「研修委託契約」から該当する調達項目を選んでください。
- (3) 留意事項
  - 1) 公正性・公平性等確保の観点から、電話等口頭でのご質問は原則としてお断りしておりますのでご了承ください。
  - 2) 回答書によって、仕様・数量等が変更されることがありますので、本件競争参加希望者は、質問提出の有無にかかわらず回答を必ずご確認ください。見積金額は、回答による変更を反映したものとして取り扱います。

## 9. プロポーザル・見積書の提出等

- (1) 提出期限：**2024年7月24日(水)正午まで**
- (2) 提出場所：「4.(1)書類等の提出先」参照
- (3) 提出方法：電子メール
- (4) 提出書類：
  - 1) プロポーザル(提出部数：正1部「第3 プロポーザル作成要領」を参照してください。
  - 2) 見積書(概算)(提出部数：正1部)
    - ① 本時点での見積書は任意様式とします。積算にあたっては、「第4 見積書作成及び支払について」を参照願います。
    - ② 全体の契約期間が3年間となりますので、当該3年分の総額(概算、研修1年度分の合計金額×3年度分も可。)、及び初年度の見積額(概算)・支出項目内訳を提示してください。
    - ③ 見積書作成にあたっては、最新版(2024年度)の「研修委託契約ガイドライン」([https://www.jica.go.jp/activities/schemes/tr\\_japan/guideline.html](https://www.jica.go.jp/activities/schemes/tr_japan/guideline.html))を参照願います。
- (5) その他
  - 1) 一旦提出されたプロポーザル等の応募書類は、差し替え、変更又は取り消しできません。
  - 2) プロポーザル及び見積書等の作成、提出に係る費用については報酬を支払いません。
  - 3) 提出書類は、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) 不採用となったプロポーザル及び見積書は返却しません。機構が適切な方法で処分します。なお、受託者となった者以外のプロポーザル等にて提案された計画、手法は無断で使用しません。
- 5) プロポーザル等に含まれる個人情報等については、「独立行政法人等の保有する個人情報の保護に関する法律（平成 15 年法律第 59 号）」に従い、適切に管理し取り扱います。

## 10. プロポーザルの評価及び契約交渉順位の決定方法

### (1) 評価項目・評価配点・評価基準

「第3 プロポーザル作成要領」参照

### (2) 評価方法

「第3 プロポーザル作成要領」参照

### (3) 契約交渉順位の決定方法

プロポーザルの評価点が最も高い者を交渉順位1位とします。なお、評価点と同じ者が2者以上あるときは、抽選により交渉順位を決定します。

## 11. プロポーザルの評価結果の通知

- (1) プロポーザルは、当機構において審査し、プロポーザルを提出した全者に対して、その結果を文書にて通知します。2024年8月5日（月）までに結果が通知されない場合は、「4. (1) 書類等の提出先」にお問い合わせください。
- (2) 選定結果は、当機構ウェブサイト上で公表します。
- (3) プロポーザル評価の結果、契約交渉の相手先として選定されなかった者は、その理由について書面（様式は任意）により説明を求めることができます。詳細は、「16. その他(1)」をご参照ください。

## 12. 契約交渉

- (1) プロポーザル評価結果に基づき契約交渉順位1位の者から契約交渉を行います。
- (2) 契約交渉に当たっては、当方が提示している業務仕様書及び提案いただいた内容に基づき、最終的な委託業務内容を協議します。
- (3) また、当機構として契約金額（単価）の妥当性を確認するため、見積書金額の詳細内訳や具体的な根拠資料を提出いただき、各業務に係る経費を精査します。
- (4) 契約交渉において、見積書及び最終的な委託業務内容に基づき、契約金額の交渉を行います。契約金額（又は最終的な委託業務内容）について合意できない場合、契約交渉を終了します。

## 13. 最終見積書の提出、契約書作成及び締結

- (1) 「12. 契約交渉」により合意に至った者は、速やかに合意された金額の最終見積書（JICAが指定する見積書様式）を提出するものとします。
- (2) 「第5 契約書（案）」に基づき、速やかに契約書を作成し、締結します。契約保

証金は免除します。

(3) 契約条件、条文については、「第5 契約書（案）」を参照してください。

#### 14. 競争・契約情報の公表

本企画競争に基づき締結される契約については、機構ウェブサイト上に契約関連情報（契約の相手方、契約金額等）を公表しています。また、一定の関係を有する法人との契約や関連公益法人等については、以下の通り追加情報を公表します。詳細はウェブサイト「公共調達適正化に係る契約情報の公表について」を参照願います。

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

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) 一定の関係を有する法人との契約に関する追加情報の公表

1) 公表の対象となる契約相手方取引先

次のいずれにも該当する契約相手方を対象とします。

- ① 当該契約の締結日において、当機構の役員経験者が再就職していること、又は当機構の課長相当職以上経験者が役員等として再就職していること
- ② 当機構との間の取引高が、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

- ① 対象となる再就職者の氏名、職名及び当機構における最終職名
- ② 直近3か年の財務諸表における当機構との間の取引高
- ③ 総売上高又は事業収入に占める当機構との間の取引高の割合
- ④ 一者応札又は応募である場合はその旨

3) 情報の提供方法

契約締結日から1ヶ月以内に、所定の様式で必要な情報を提供いただきます。

(2) 関連公益法人等にかかる情報の公表

契約の相手方が「独立行政法人会計基準」第13章第6節に規定する関連公益法人等に該当する場合には、同基準第13章第7節に規定される情報が、機構の財務諸表の付属明細書に掲載され一般に公表されます。

#### 15. 誓約事項

プロポーザルの提出をもって、競争参加者は、以下の事項について誓約したものとします。

(1) 反社会的勢力の排除

以下のいずれにも該当せず、将来においても該当することがないこと。

- 1) 競争参加者の役員等が、暴力団、暴力団員、暴力団関係企業、総会屋、社会運動等標榜ゴロ、特殊知能暴力集団等（各用語の意義は、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) に規定するところにより、これらに準ずる者又はその構成員を含む。以下、「反社会的勢力」という。) である。

- 2) 役員等が暴力団でなくなった日から 5 年を経過しないものである。
- 3) 反社会的勢力が競争参加者の経営に実質的に関与している。
- 4) 競争参加者又は競争参加者の役員等が自己、自社若しくは第三者の不正の利益を図る目的又は第三者に損害を加える目的をもって、反社会的勢力を利用するなどしている。
- 5) 競争参加者又は競争参加者の役員等が、反社会的勢力に対して、資金等を供給し、又は便宜を供与するなど直接的若しくは積極的に反社会的勢力の維持、運営に協力し、若しくは関与している。
- 6) 競争参加者又は競争参加者の役員等が、反社会的勢力であることを知りながらこれを不当に利用するなどしている。
- 7) 競争参加者又は競争参加者の役員等が、反社会的勢力と社会的に非難されるべき関係を有している。
- 8) その他、競争参加者が東京都暴力団排除条例（平成 23 年東京都条例第 54 号）又はこれに相当する他の地方公共団体の条例に定める禁止行為を行っている。

## (2) 個人情報及び特定個人情報等の保護

法人として「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律」及び「特定個人情報の適正な取扱いに関するガイドライン（事業者編）（平成 26 年 12 月 11 日特定個人情報保護委員会）」に基づき、個人情報及び特定個人情報等（※1）を適切に管理できる体制を以下のとおり整えていること。

（中小規模事業者（※2）については、「特定個人情報の適正な取扱いに関するガイドライン（事業者編）」別添「特定個人情報に関する安全管理措置」に規定する特例的な対応方法に従った配慮がなされていること。）

- 1) 個人情報及び特定個人情報等の適正な取扱いや安全管理措置に関する基本方針や規程類を整備している。
- 2) 個人情報及び特定個人情報等の保護に関する管理責任者や個人番号関係事務取扱担当者等、個人情報及び特定個人情報等の保護のための組織体制を整備している。
- 3) 個人情報及び特定個人情報等の漏えい、滅失、き損の防止その他の個人情報及び特定個人情報等の適切な管理のために必要な安全管理措置を実施している。
- 4) 個人情報又は特定個人情報等の漏えい等の事案の発生又は兆候を把握した場合に、適切かつ迅速に対応するための体制を整備している。



(※1) 特定個人情報等とは個人番号（マイナンバー）及び個人番号をその内容に含む個人情報をいう。

(※2) 「中小規模事業者」とは、事業者のうち従業員の数が100人以下の事業者であって、次に掲げる事業者を除く事業者をいう。

- ・ 個人番号利用事務実施者
- ・ 委託に基づいて個人番号関係事務又は個人番号利用事務を業務として行う事業者
- ・ 金融分野（金融庁作成の「金融分野における個人情報保護に関するガイドライン」第1条第1項に定義される金融分野）の事業者
- ・ 個人情報取扱事業者

## 16. その他

- (1) 競争参加資格がないと認められた者、プロポーザルの評価の結果契約交渉の相手先として選定されなかった者については、その理由についてそれぞれの通知から7営業日以内に説明を求めることができますので、ご要望があれば「4. (1) 書類等の提出先」までご連絡願います。日程を調整のうえ、面談（若しくはオンライン）で説明します。

### (2) 辞退理由書

当機構では、プロポーザル提出後に辞退する者に対し、辞退理由書（様式自由）の提出をお願いしています。

辞退理由書は、当機構が公的機関として競争性の向上や業務の質の改善につなげていくために、内部資料として活用させていただくものです。つきましては、ご多忙とは存じますが、ご協力の程お願い申し上げます。

なお、内容につきまして、個別に照会させていただくこともありますので、予めご了承ください。また、本辞退理由書にお答えいただくことによる不利益等は一切ありません。本辞退理由書は今後の契約の改善に役立てることを目的としているもので、その目的以外には使用いたしませんので、忌憚のないご意見をお聞かせいただければ幸いです。

## 第2 業務仕様書

この業務仕様書は、独立行政法人国際協力機構（以下、「委託者」という。）が実施する「2024-2026年度課題別研修「先進国市場を対象にした輸出振興／マーケティング戦略（B）」」に関する業務の内容を示すものです。本件受託者は、この業務仕様書に基づき、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、本業務仕様書の第2-1「業務の内容・目的に関する事項」、第2-2「研修委託上の条件」に関しては、本業務仕様書の内容に基づき、応募者がその一部を補足又は改善した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。

### 第2-1 業務の内容・目的に関する事項

#### 1. 研修コース名

2024-2026年度課題別研修「先進国市場を対象にした輸出振興／マーケティング戦略（B）」

※2025年度実施分よりコース名称を「グローバル市場における輸出振興／マーケティング戦略」に変更予定です。

#### 2. 2024年度研修期間（予定）

全体受入期間：2024年10月14日（月）～2025年2月28日（金）

技術研修期間：2024年10月15日（火）～2025年2月28日（金）

※本邦研修期間は2024年10月15日（火）～2024年11月8日（金）となります。本邦研修終了後、2024年12月～2025年2月の期間に1、2回のオンラインでの事後活動を実施することを想定しています。

（2025年度以降の実施時期は今後調整します）

#### 3. 研修の背景・目的

グローバル化が進む中、輸出振興は多くの途上国にとって経済成長に向けての重要な戦略の一つとなっている。一方で、製造業が未成熟なため輸出品の多くが一次産品であり、輸出振興が国内産業振興に十分つながっていないという国も少なくない。

輸出振興のアプローチとしては、輸出環境（税関制度、情報提供サービスなど）の整備、企業の実力強化、販路開拓支援、契約・輸出手続き支援などさまざまな側面があるが、本研修では販路開拓に重点を置き、グローバル市場を対象としたマーケティング・プロモーション戦略を学習する。

途上国からグローバル市場へ輸出振興を行うにあたっては、従来多くの途上国が行ってきた「作れるものを売る（Product-out）」アプローチではなく、「売れるものを作る（Market-in）」アプローチへの考え方の転換が重要となる。

そのため本研修は、各国の輸出支援担当者（実務レベル）が、ターゲット市場の動向やニーズ（品質基準含む）に合わせて「売れるものをつくる」視点、生産国の文化や歴史背景等を反映させたユニークな商品開発、ブランディングなどを通じて効果的にプロモーションを行う「売るノウハウ」に関する手段・手法（情報収集、調査方法等）を実践的に習得することを目的に行う。

研修後に研修員が自ら輸出振興を実践していくためには、商品開発/発掘・市場理解への習熟が重要である。そのため研修員は、まず自国の輸出振興の課題等について具体例と共に事前レポートとして取りまとめる。研修員は、研修中に日本含むグローバル市場の動向に関する情報やマーケティング・ブランド開発等に関する講義・演習・視察を通じて得た知識を総合し、自身の事前レポートの内容を再度検証し、売り方や商品開発の在り方を見直す、といったサイクルを繰り返しながら、当該国にあった実践的な輸出振興のアプローチを習得することを目指す。

さらに、一次産品・加工品、繊維、雑貨等が主たる輸出品候補になる途上国において、低価格競争にさらされず、その国のオリジナリティのある商品としてどのように特徴立ててアピールするかを考える機会を本研修において提供する。特に日本市場では、ハイブランドのみならず、伝統工芸品のような高品質でストーリーのある商品も売れており、このような市場の動向・特徴についても理解を促す。

#### 4. 案件目標（アウトカム）

途上国の輸出振興に関わる研修員が、自国の地場産業を活かした商品のブランド開発・商品開発に必要なノウハウとマーケティング戦略を学習し、関係機関と連携した実践的な輸出振興アプローチを習得する。

#### 5. 単元目標（アウトプット）

- (1) 国内産業育成のための輸出振興の位置づけを理解し、自国産業の強みや特徴を踏まえた輸出振興戦略を説明できる。
- (2) 自国商材の強みを把握した上で、グローバル市場に向けた商品開発やブランド開発を行うことができる。
- (3) マーケティングのノウハウを学び、自国商品/産業への適用方法を整理できる。
- (4) 自国の商品を分析し、商品や産業の輸出振興に関する改善策を作成できる。

#### 6. 研修構成・内容（例）

	単元目標	想定される研修項目
1	国内産業育成のための輸出振興の位置づけを理解し、自国産業の強み	- 研修参加国の輸出振興に関する分析、発表 - 輸出振興と産業育成、マーケティング戦略の概要・関係性

	や特徴を踏まえた輸出振興戦略を説明できる。	
2	自国商材の強みを把握した上で、グローバル市場に向けた商品開発やブランド開発を行うことができる。	<p>(商品開発)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 特産品発掘の視点や手法</li> <li>- 地域資源・顧客志向への着目、商品の差別化</li> <li>- バイヤー等ビジネスパートナーとの連携</li> <li>- 商品の生産能力向上、物流含むコストの考え方(ブランディング)</li> <li>- ブランド化の意義、理論と実践手法(構築・維持管理含む)</li> <li>- 支援機関等による商品及び地域ブランド支援事例(認証制度含む)</li> <li>- 海外商品を取り扱う商社・バイヤーの視察(プロモーション)</li> <li>- 効果的なプロモーションツール(パンフレット、Web サイト、出版物、展示会、マスメディア等)の特徴・活用法・運用ルール</li> <li>- 各種プロモーションの事例分析や現場視察(展示会含む)</li> </ul>
3	マーケティングのノウハウを学び、自国商品/産業への適用方法を整理できる。	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 市場志向型(Market-in)輸出振興の意義(国内外における事例紹介を含む)</li> <li>- 市場情報の収集・分析手段</li> <li>- 市場調査演習(実地調査、インターネットの活用等)</li> <li>- テストマーケティングの意義・活用方法等</li> <li>- 伝統産業の海外ニッチ市場への展開など、日本企業のマーケティング事例視察</li> </ul>
4	自国の商品を分析し、商品や産業の輸出振興に関する改善策を作成できる。	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 商品および戦略の改善案検討</li> <li>- アクションプラン作成、発表</li> </ul>

## 7. 研修使用言語：英語

## 8. 研修員（2024年度）

- (1) 定員：5名（応募状況や選考結果により数名の増減可能性あり）
- (2) 研修割当対象国（予定人数）：5ヶ国  
モンゴル（1名）、ブータン（1名）、スリランカ（1名）、アゼルバイジャ

ン（1名）、パキスタン（1名）、

- (3) 研修対象組織：輸出振興を担当する官公庁および公的機関、または生産者団体および商工会議所等
- (4) 研修対象者：輸出振興業務に3年以上従事した経験を有する者。輸出振興に関するプロジェクトを実施している地域、もしくは当該分野の JICA 専門家や海外協力隊が活動を行っている地域からの参加を推奨。

## 9. 研修方法

- (1) 講義：テキスト・レジュメ等を準備し、必要に応じて視聴覚教材を利用して、研修員の理解を高めるべく実施する。
- (2) 演習・実験/実習：講義との関連性を重視し、これらを通して講義で学んだ内容を研修員が確認するとともに応用力を養うことができること、加えて帰国後の実務により役立つことを狙いとして実施する。
- (3) 見学・研修旅行：講義で得た知見をもとに関係者との意見交換を通じて、事業実施において実践可能な知識・技術を研修員が習得できるように努める。民間企業だけでなく支援機関等への訪問も含め、研修員がより適応範囲の広い技術を習得することを狙いとして実施する。
- (4) レポート作成・発表：各研修員の問題意識について研修員・日本側関係者間で相互理解を深めるよう配慮し、あわせて帰国後の問題解決能力を高めることを狙いとして各レポートの作成・発表をさせる。
- (5) 事後活動（フォローアップ）：帰国後、アクションプランの実施状況を確認し、具体的な行動を検討するため、オンラインでの進捗報告会を開催する。

※当機構は、本研修コース実施にあたって英語－日本語の逐次通訳等を行う研修監理員を配置予定です。研修監理員は、JICA が実施する研修員受入事業において、JICA、研修員及び研修実施機関の三者の間に立ち、当該言語を使用しつつ（通訳）、研修員の研理解を促進し、研修効果を高め、研修進捗状況を現場で確認する等、研修コースでの現場調整を行います。JICA は登録された研修監理員の中から、研修コースごとに研修コースの特性等を勘案し、諸条件を提示して個別に業務を発注します（委任契約）。

## 10. 研修プログラム作成上の留意点

技術研修以外に当機構が実施する以下の内容も日程案に含める。

- (1) ブリーフィング（滞在諸手続き）：0.5 日間（来日翌営業日の午前）  
受入時事務手続き、滞在諸手当の支給手続き等についての説明を、来日翌日に実施する。
- (2) プログラムオリエンテーション（研修概要説明）：1 時間（来日翌営業日の午後）当該研修の関係者紹介、全体日程や案件目標・単元目標を含むカリキュ

ラム及び構成に係る説明、その他研修実施に必要な事項について研修員に説明する。受託者は、機構と共にプログラムオリエンテーションを実施する。

(3) 評価会、閉講式：2時間（離日前日）

### 1 1. 研修の評価

研修受託機関は研修実施状況及び以下の実施ツールを総合的に分析し、評価結果につき業務完了報告書に取りまとめる。

#### (1) 質問票(Questionnaire)

研修員が回答し集計する。技術研修最終日に実施する評価会では質問票の集計結果を使用し、本研修の評価を関係者間（研修員及び研修受託機関、JICA）で行う。

#### (2) 成果物評価

参加研修員が作成したアクションプラン含む各種レポート、最終総括及び評価会での報告・発言内容等の確認を行い、目標達成度を評価する。

## 第2-2 研修委託上の条件

### 1. 研修施設

研修に係る施設は、JICA 中部の施設や設備、機材を使用することができる。この場合、研修受託機関は JICA 中部の指示に従って使用することとする。

### 2. 契約履行期間（予定）

2024 年 9 月上旬から 2025 年 3 月中旬まで（2024 年度）

（この期間には、事前準備・事後活動、事後整理期間を含む）

本邦研修期間：2024 年 10 月 15 日（火）～2024 年 11 月 8 日（金）

事後活動期間：2024 年 12 月中旬から 2025 年 2 月中旬までの期間に 1, 2 回実施。

本件競争は 2024 年度、2025 年度、2026 年度に実施する研修を対象に行うが、契約は年度毎に分割して締結する。

### 3. 委託契約業務の内容

#### （1）研修運営全般に関する事項

##### ① 研修日程調整及び日程案の作成

JICA 中部が提示する案件目標及び単元目標を達成するための研修カリキュラムの企画・検討を行い、これに必要な講義、見学先等を選定し、日程（案）を作成する。日程（案）について、JICA 中部担当者と打合せのうえ、具体的な講義（実習）名、研修内容、講師名、研修場所、見学先等を含む最終的な日程及び研修カリキュラムを確定する。なお、移動手配結果を含めた詳細日程は JICA が指定する「研修詳細計画書」にて別途作成する。

##### ② 研修実施に必要な経費の見積もり及び経費処理

各講師や見学先からのアポイントを取り付けるとともに、必要な経費について確認し、研修経費見積書を作成・提出する。

##### ③ JICA 中部その他関係機関及び研修員との連絡・調整

研修計画の策定及び実施等にあたっては、JICA 中部等と適時に連絡・調整を行い、進捗状況については適宜報告する。変更（軽微なものは除く）や未定事項の決定時には事前に協議する。

##### ④ 研修監理員との連絡・調整

本研修では、日本語-英語の研修監理員（通訳）を JICA 中部が配置する。研修受託機関は研修日程に基づき、研修場所や開始時間等について研修監理員と調整・確認を行う。研修監理員の配置人数は 1 名を想定。

##### ⑤ プログラムオリエンテーションの実施

研修開始時に、詳細日程や案件目標・単元目標を含むカリキュラムの具体的な構成、その他研修実施に必要な事項を研修員に説明する。

##### ⑥ 研修の運営管理とモニタリング

研修実施にあたっては、研修員に対して、単元目標をふまえた各講義の意図、講師の略歴、全体の流れ等を十分に伝えるとともに、研修員のニーズ、途上国の状況についての講師への情報提供を随時行い、研修内容の理解の向上に努める。必要に応じ講義、見学に同行し研修実施状況をモニタリングする。

⑦ 研修員の技術レベルの把握

アプリケーションフォームからの情報抽出、個別面接や日常観察等を通じて、研修員の技術レベル等を把握するとともに、適宜研修の運営管理へフィードバックする。なお、提出されたインセプションレポートの内容に不備がある場合は、研修員へ適切に指導する。

⑧ 各種発表会の実施、討議の先導

研修員作成のレポート発表会における実施準備や進行管理、研修員間の討議の先導を行う。

⑨ 研修員からの技術的質問への回答

研修員からの技術的質問に対して、講義や見学先の説明等も踏まえて適宜回答する。

⑩ 質問票の配布、回収及び集計補佐

研修監理員が JICA 指定の質問票様式を研修員に配布・回収し、評価会前に集計を行う際の補佐を行う。

⑪ 評価会への出席及び実施補佐

研修終了時に研修の成果確認、改善点の抽出等を目的として行われる評価会に出席し、実施の補佐を行う。

⑫ 閉講式への出席及び実施補佐

閉講式に出席し、実施の補佐を行う。

⑬ 事後活動（フォローアップ）の実施

本邦研修終了1か月後、3か月後を目安にアクションプランの実施状況を確認し、具体的な行動を検討するため、オンラインでの進捗報告会を開催する。実施準備や進行管理、研修員間の討議の先導を行う。

⑭ 最終総括の実施

研修で学んだことの振り返り、まとめを行う。

(2) 講義（演習・討議等）の実施に関する事項

① 講師の選定・確保

研修の講師に対するアポイントの確定、研修場所の連絡等を行う。なお、その際、全体プログラムにおける当該講義の位置付けや留意点を講師に十分説明し、他の講義との重複を避けるよう調整を図る。

② 講師への講義依頼文書の発出

必要に応じ、講師本人又は講師所属先に講義依頼文書を発出する。

③ 講義室及び使用資機材の確認



講義室、及び講師から依頼のあった研修資機材（パソコン、プロジェクター、DVD等）を JICA 中部と調整のうえ、確保、準備する。

- ④ 講義テキスト、資機材、参考資料の準備・確認、教材利用許諾範囲の確認  
講師が使用する講義テキスト、配布資料の取り付けを行い、英語翻訳（外注可）し、印刷製本したものを研修員に配布する。テキスト等の著作権の扱いについては JICA の定める「研修事業における著作権ガイドライン」及び委託者の指示に基づくこととし、必要な処理を行う。
- ⑤ 講義テキスト、参考資料の CD-ROM 化  
上記④で著作権処理が適切に行われた講義テキスト、参考資料については CD-ROM に記録し、JICA に一式提出する。
- ⑥ 講義等実施時の講師への対応  
講義場所へ講師を案内する等、研修監理員と協議しつつ、適宜対応する。
- ⑦ 講師謝金の支払い  
講師に対し、当機構の基準に基づく謝金を、源泉徴収の有無、所得税課税の有無等を確認したうえで支払う。
- ⑧ 講師への旅費及び交通費の支払い  
講師に対し、必要に応じ旅費又は交通費を支払う。
- ⑨ 講師（若しくは所属先）への礼状の作成・送付  
必要に応じ、講師やその所属先等に礼状を発出する。

### （3）視察および研修旅行の実施に関する事項

- ① 見学先の選定・確保と見学依頼文書又は同行依頼文書の作成・送付  
見学先に対するアポイントの確定、場所の連絡等を行う。必要に応じ、見学先への依頼文書、同行者への依頼文書を発出する。
- ② 見学先への引率  
見学先に同行する。（必要に応じ補足説明を行う。）
- ③ 研修旅行の手配（研修員、講師と同行者の旅行手配）及び支払い  
研修員及び研修監理員の移動及び宿泊に係る手配及び支払いを行う（研修員の当機構国内機関滞在期間中の宿泊費や本邦滞在期間中の日当は除く）。  
研修受託機関から同行する場合は、移動及び宿泊に係る手配及び支払い、日当の支払いを行う。
- ④ 見学謝金等の支払い  
見学先に対し、必要に応じ JICA の基準に基づく謝金等を支払う。
- ⑤ 見学先への礼状の作成と送付  
必要に応じ、礼状を作成・発出する。
- ⑥ 研修旅行中の土日等を利用した日本文化理解プログラムの計画・引率

### （4）事後整理に関する事項

- ① 業務完了報告書（教材の著作権処理報告及び情報廃棄報告含む）と経費精算報告書を作成する（下記3. 報告書の提出参照）。各報告書は日本語にて作成する。
- ② 資材返却

#### 4. 報告書の提出

本業務の報告書として、業務完了報告書、業務提出物、及び経費精算報告書を技術研修期間終了後速やか（契約履行期限 10 営業日前まで）に提出する。業務完了報告書の記載項目は以下のとおりとするが、研修受託機関がその一部を補足又は改善することを妨げるものではない。

##### （1）業務完了報告書

###### 【記載事項】

###### 1) 案件の概要

- ① 案件名（和文／英文）
- ② 研修期間
- ③ 研修員人数、国名

###### 2) 研修内容

- ① 研修全体概念図
- ② 単元目標ごとのカリキュラム構成

###### 3) 案件目標（アウトカム）と単元目標（アウトプット）の達成度

- ① 案件目標・指標・達成度・貢献要因／阻害要因
- ② 単元目標・指標・達成度・貢献要因／阻害要因
- ③ 達成度測定結果（上記達成度の判断根拠及びデータ）

###### 4) 研修案件に対する所見

（研修の運営や質の向上の観点から振り返りについて記述。特に工夫した内容や注力した取り組み及びそれらの結果、（継続契約の場合は）過年度からの変更点や新規導入した講義・視察等）

- ① 研修デザイン（研修期間・プログラム構成等）
- ② 研修内容（コンテンツ）（研修プログラム内容・研修教材）
- ③ 研修効果を高める工夫
- ④ 研修対象の選定（割当国、対象機関、研修員）
- ⑤ 研修運営体制
- ⑥ 事前活動・事後活動（ある案件のみ）
- ⑦ その他特記事項

###### 5) 次年度へ向けた改善点及び提案

- ① 評価会における指摘事項
- ② 次年度以降の改善計画（案）
- ③ 次年度 GI に反映させるべき点

(2) 業務提出物

- ① 業務提出物一覧
- ② 研修日程表
- ③ 著作物の利用条件一覧
- ④ 研修教材一式（上記（2）③著作物の利用条件一覧に記載の動画等を含む教材（完成品）全て）
- ⑤ 情報廃棄報告書

(3) 業務完了報告書添付資料

- ① 添付資料一覧
- ② 質問票のまとめ（案件目標（アウトカム）と単元目標（アウトプット）の達成度として、質問票による回答結果を活用している場合のみ）
- ③ 研修員アンケート結果（JICAによる質問票以外で、受託者にて独自に実施したものがあれば）、研修員個々の評価、研修員レポート等

(4) 経費精算報告書

以下5（1）に掲載されている経費様式をご使用ください。

## 5. 参考

(1) 研修委託契約ガイドライン、契約書雛形、様式

[https://www.jica.go.jp/activities/schemes/tr\\_japan/guideline.html](https://www.jica.go.jp/activities/schemes/tr_japan/guideline.html)

(2) 研修事業における著作権ガイドライン

<https://www.jica.go.jp/announce/manual/guideline/consultant/copyright.html>

### 第3 プロポーザル作成要領

プロポーザルを作成するにあたっては、「第2 業務仕様書」及び以下についてプロポーザルに十分に反映いただくことが必要となりますので、その内容をよく確認してください。

#### 1. プロポーザルに記載すべき事項及び評価項目

記載項目・評価項目	分量	様式	配点
<b>■応募機関の経験・能力</b>			
(1) 類似業務の経験 ・本研修実施に活用可能な、開発途上国における日本を含むグローバル市場を対象にした商品開発・ブランディング、効果的なプロモーションツールの作成と活用方法、市場ニーズの調査・分析などを含むマーケティング戦略に係る研修又は同分野の技術協力業務に関する知見及び実務経験。当該業務実施に当たっての組織体制図、担当者名および本研修での役割、その他特筆すべき知見・経験・関係機関とのネットワーク等を記載する。 ・国内外における当該分野の研修や指導を実施した過去5年間の実績を具体的に記載する。また、それらの業務経験が当該案件の実施にあたり、どのように有用であるかについても説明する。 *当機構発注業務に限らず、他団体が発注した類似業務も含める。	2枚程度		10点
(2) 業務実施上の支援体制等 ・当該研修コースの受託及び実施にあたり、組織の支援体制を具体的に記載する。		不問	10点
(3) 資格・認証等 以下の資格・認証を有している場合は、その証明書の写しを提出願います。 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 品質マネジメントに関する資格 (ISO9001 等)</li> <li>■ 情報セキュリティ・個人情報保護に関する資格・認証 (ISO27001 / ISMS (情報セキュリティマネジメントシステム)、プライバシーマーク等)</li> <li>■ 女性活躍推進法に基づく認定 (えるぼし認定、プラチナえるぼし認定、もしくは行動計画策定・周知)</li> <li>■ 次世代育成支援対策推進法に基づく認定 (くるみん認定、トライくるみん認定、プラチナくるみん認定、もしくは行動計画策定・周知)</li> <li>■ 若者雇用促進法に基づく認定 (ユースエール認定)</li> <li>■ その他、本業務に関すると思われる資格・認証</li> </ul>	—		5点

■業務の実施方針			
<p>(1)技術面（カリキュラム編成方針・コース運営方針）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・業務の内容を踏まえ、研修目的及び到達目標（単元目標）に沿ったカリキュラムの編成方針（講義・実習のテーマの設定及び組み方、講師選定方針、研修旅行の活用方針等）を具体的に記載する。</li> </ul>	4枚以内	不問	15点
<p>(2)運営面（要員計画・業務分担）</p> <p>提示された業務の基本方針及び方法に見合った実施（管理）体制や要員計画等を具体的に記載する。</p>			10点
<p>(3)研修日程案</p> <p>上記（1）及び（2）を踏まえ、想定される具体的な日程案について記載する。</p>	2枚以内	別添様式2	15点
■業務総括者の経験・能力			
<p>(1)業務総括者の専門的能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・業務総括者の日本及び途上国等での商品開発・ブランディング、効果的なプロモーションツールの作成と活用方法、市場ニーズの調査・分析などを含むマーケティング戦略に関する分野の専門的知見・能力と研修運営・指導能力について記載する。</li> <li>・業務総括者のファシリテーション能力や指導能力について記載する。</li> </ul> <p>※プロポーザル記載対象の業務総括者は、業務従事者の中で最も深く研修に関与し、研修同行、コース運営（研修関係者に対する支援・調整及び研修の進行）及び契約業務の中心となる従事者で、当該分野の業務経験があり、研修の目的や研修員の知識・技術レベルに基づいて適切にコース運営できる業務従事者を想定している。</p>	2枚程度	不問	20点
<p>(2)類似業務の経験</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当該分野における過去に従事した案件・業務ごとに、業務総括者自らが担当した業務・役割を明確に記載する（過去5年以内のもの）。また、それらの業務経験が当該案件の実施にあたり、どのように有用であるかについても説明する。</li> <li>・上記分野以外であっても、本研修に活用できる業務経験があれば記載する。</li> <li>・業務総括者自らが担当した業務や役割、それらの業務経験が当該案件実施にどのように応用／適用できるかについて説明する。</li> </ul> <p>*当機構発注業務に限らず、他団体が実施する類似業務も含める。</p>			10点

<p>(3) 語学力 (英語)</p> <p>・ 語学の資格名、グレード名 (又は取得スコア) 及び取得年月を記載すると共に、その<u>認定書の写しを添付</u>のこと。認定書の写しがない場合には当該語学資格を語学評価の対象外とする。</p>	-	-	5 点
---	---	---	--------

## 2. プロポーザルの体裁

- (1) プロポーザルの表紙には、業務名、提出年月日、全省庁統一資格業者コード、応募機関の名称を記載してください。
- (2) プロポーザルは、A4 版 (縦)、原則として 1 行の文字数を 45 字及び 1 ページの行数を 35 行程度とします。
- (3) 提出されたプロポーザルが所定の文字数・枚数を大きく超える場合、所定の様式によらない場合は減点となる場合があります。

## 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) 提出期限後に提出されたとき。
- (2) 記名がないとき。
- (3) 同一提案者から内容が異なる 2 通以上のプロポーザルが提出されたとき。
- (4) 虚偽の内容が記載されているとき (虚偽の記載をしたプロポーザルの提出者に対して契約競争参加資格停止等の措置を行うことがあります)。
- (5) 前号に掲げるほか、本説明書に違反したとき。

## 第4 見積書作成及び支払について

・全体の契約期間が3年間の場合は、当該3年分の総額（概算、研修1年度分の合計金額×3年度分も可）、及び初年度の見積額（概算）・支出項目内訳を提示してください。

・本基準及び単価は、以下 URL の「研修委託契約ガイドライン」一式に基づき設定されており、本件業務では同手引きに基づき実施するものとします。

[https://www.jica.go.jp/activities/schemes/tr\\_japan/guideline.html](https://www.jica.go.jp/activities/schemes/tr_japan/guideline.html)

（注1）講師謝金、原稿謝金等については、見積書提出時に講師氏名、所属先等経費積算に必要な事項が決まっていない場合は「未定」とし格付け等から類推した概算で積み上げることができます。また、交通費についても同様に概算で積み上げをさせていただいて構いません。

（注2）見積総額を上回る支払い、見積時に計上されていない他費目への流用はできませんのでご注意ください。

（注3）開閉講式におけるレセプションは原則として JICA 国内機関が必要と認める場合のみ、JICA 主催で行う（支払いも JICA が行う）こととしますので、会議費の計上は行わないようにしてください。

## 第5 契約書（案）

以下のリンクを参照ください。

（研修委託契約書）

[https://www.jica.go.jp/activities/schemes/tr\\_japan/ku57pq00001zekwt-att/keiyaku\\_01\\_01.pdf](https://www.jica.go.jp/activities/schemes/tr_japan/ku57pq00001zekwt-att/keiyaku_01_01.pdf)

（研修委託契約約款）

[https://www.jica.go.jp/activities/schemes/tr\\_japan/ku57pq00001zekwt-att/keiyaku\\_01\\_02.pdf](https://www.jica.go.jp/activities/schemes/tr_japan/ku57pq00001zekwt-att/keiyaku_01_02.pdf)

（付属書 I 業務実施要領）

[https://www.jica.go.jp/activities/schemes/tr\\_japan/n\\_files/keiyaku\\_02\\_01.docx](https://www.jica.go.jp/activities/schemes/tr_japan/n_files/keiyaku_02_01.docx)



## 別添 様式 1 : 質問書

[https://www.jica.go.jp/announce/manual/form/domestic/ku57pq00000kzvfy-att/prop\\_question.xls](https://www.jica.go.jp/announce/manual/form/domestic/ku57pq00000kzvfy-att/prop_question.xls)

※このフォーマットで書ききれない場合には、適宜行数を増やすなどして対応願います。

※本質問書は、第 1 8. に沿って電子メールで送付をお願いします。(Excel 形式で、圧縮せずに送付願います。)

## 別添 様式 2 : 研修日程案

日付	該当する 単元番号	形態	内容	講義/視察の狙い	想定団体等
2024/10/13	日				
2024/10/14	月		(来日指定日)		
2024/10/15	火		JICAブリーフィング プログラムオリエンテーション		
2024/10/16	水				
2024/10/17	木				
2024/10/18	金				
2024/10/19	土				
2024/10/20	日				
2024/10/21	月				
2024/10/22	火				
2024/10/23	水				
2024/10/24	木				
2024/10/25	金				
2024/10/26	土				
2024/10/27	日				
2024/10/28	月				
2024/10/29	火				
2024/10/30	水				
2024/10/31	木				
2024/11/1	金		(メッセ名古屋2024)		
2024/11/2	土				
2024/11/3	日				
2024/11/4	月				
2024/11/5	火				
2024/11/6	水				
2024/11/7	木				
2024/11/8	金		アクションプラン発表会 評価会・閉講式		
2024/11/9	土		(帰国指定日)		
2024/11/10	日				
2024/12/			(事後活動・オンライン) アクションプランフォローアップ1		
2025/2/			(事後活動・オンライン) アクションプランフォローアップ2		

注 1: 講義及び視察に関し想定する団体等があれば可能な限り具体的に記載してください。「未定」もしくは「空欄」でも差し支えありません。

注 2: 研修実施の形態（講義・演習・視察・討議等）を記載してください。