

ラオス人民民主共和国

ラオス日本人材開発センター（ラオス国立大学）

アジア地域日本人材開発センタープロジェクト（ビジネスコース実施）（第2期）

ラオス国

ラオス日本センタービジネス人材・ ネットワーキング強化プロジェクト

業務完了報告書

2023年2月

独立行政法人 国際協力機構（JICA）

株式会社リロエクセル

株式会社日本開発サービス

経開

JR

23-007

要約

本報告書は、2019年4月から開始した「アジア地域日本人材開発センタープロジェクト（ビジネスコース実施）」のうち、「ラオス国ラオス日本センタービジネス人材・ネットワーク強化プロジェクト」の第2期契約の業務完了報告書である。

1. ビジネスコース実施支援

1.1 ビジネスコース実施支援活動内容と結果

2022年1月に9名の参加者を得て開講した第5期経営塾は、当初、講師を派遣しての対面講座を前提に計画していたが、コロナ禍収束の見通しが立たず、入出国規制も緩和されないことから、常にLJIと状況を共有しつつ、講座の実施方法（対面または遠隔）を調整し、決定してきた。結果としては、2022年6月迄の6講座全てがzoomを利用した遠隔講座としての実施となった。加えて、現地での集合研修もできないことから、受講者は自宅または所属先からのリモート受講となった。

各講座は当初の実施日程を変更することなく開講され、一定の評価を得ることができた。これは偏に現地職員並びに講師の方々のご尽力によるものと感謝したい。

1.2 ビジネスコース「経営塾」の実施

2022年1月に開講した第5期経営塾は、日ラ両国での入出国規制の緩和がなされ次第講師派遣を予定していたが、5月まで緩和措置が実施されなかった。緩和された6月に予定していた講義については、講師が病気療養中であったため、最終的には全ての講座及び各講座の個別コンサルテーションがオンラインでの実施となった。6月のビジネスプランの講義終了後、業務調整/コース運営管理担当者が現地渡航をして経営塾修了生や関係機関を訪問し、今後の経営塾運営にかかる課題抽出・改善提案のための意見を収集した。

1.3 課題と今後の取り組み

現地渡航で実施した経営塾修了生や関係機関へのヒアリングから、オンライン講義のみの受講であった第4期生、第5期生はもちろんのこと、経営塾修了生へのフォローアップコンサルテーションやセミナーの実施に関する要望があげられた。また、新規科目としておもてなしや顧客サービスにかかる科目や、DX、Eコマースなどの時代の潮流に合わせた科目についても取り入れて欲しいという意見が寄せられた。次期フェーズにおいて、これらの意見を踏まえたフォローアップコンサルテーションや新規科目の導入を検討し、LJI職員によるフォローアップを充実させて各企業の課題解決や業績向上等の成果に結び付け、ひいては、ラオス国のモデル企業創出に注力していく。基本的には対面講座での支援を想定しているが、ウィズコロナ・アフターコロナを視野にカリキュラムを検討し、柔軟に対応する体制を構築していく。

2. 本邦研修実施

新型コロナウイルス感染拡大の影響で見送られていた本邦研修について、隔離期間を含む日本入国の緩和措置に伴い、LJI、JICA 本部及び関係機関との調整を進めた結果、まずは第3期経営塾修了生及びMBAプログラム優秀者を合わせた21名(最終的には17名)を対象とす

る本邦研修を実施することを決定した。研修期間は 2022 年 8 月 9 日～21 日、JICA 九州を所管として東京及び福岡を主たる研修場所として実施した。

本邦研修企画にあたっては、まず、対象者への研修内容に関するアンケート調査を行い、その結果を踏まえ、研修員から寄せられた課題に関連してニーズが高い経営理念や経営戦略、人事戦略、マーケティングに関連するテーマに絞って講義依頼先を選定した。コロナ禍における本邦研修での企業訪問再開にあたっては、企業側が受け入れ易くなるための安全な健康管理体制が必要不可欠であったため、入国した週は企業視察を行わず、オリエンテーションを中心に実施した。また、定期的な検温といった研修員の体調管理や企業訪問時のマスク着用や手指の消毒の徹底を行った。さらに、訪問先企業の一つからの要請を受け、企業訪問数日前の PCR 検査の実施も行った。このように安全管理を徹底することにより、企業視察は、すべて予定通りに行われ、多くの研修員からの活発な質問や意見交換がなされ、企業視察先及び研修員双方から好評であった。また、ビジネスネットワークキングイベントは、福岡市内で行い、福岡県内を中心として 17 社/団体が参加し、ラオスビジネス環境セミナー及びビジネス交流会を盛況に終了することができた。総括・成果発表会では、当初予定のグループごとの発表だけでなく、個人発表もなされた。学びや気づきにとどまらず、自社へどう活かしていきたいかについても触れており、研修員間でも共有することができた。

最終的に、「経営塾で学んだ日本的経営に対する理解を深め、自社の経営課題解決や発展のための知見を得て自社での改善実施に結びつける」という研修目標については、研修員アンケートの結果から、おおむね達成できたといえる。

3. その他の活動

3.1 E ラーニングシステム導入活動支援

E ラーニングシステム導入に向けた概要と利用マニュアルの説明は、第 1 期契約で実施し、その内容を受け、LJI として C/P である NUOL の方針を確認し、方向付けを決定することになっていた。しかしながら、コロナ禍の影響により、NUOL/LJI 施設への立ち入り規制などで検討が中断したことから、今日現在、NUOL 側の具体的な方針・方向付けが出されておらず、LJI の方針・方向付けが決定されていない。次期フェーズにおいて NUOL の E-ラーニングシステム導入方針が明確化してから支援内容について LJI と対応を協議していく。

3.2 現地講師育成支援

講師の現地化（技術移転）は、対面での指導ができない状況では実施が困難であった。しかし、人事戦略や財務管理、オペレーションマネジメントといった科目において、現地講師が講義の一部分（現地の税務についての講義を担う、人事戦略の講義の演習をとりまとめる、改善の補足説明をする等）を担当し、ラオスの文化や商習慣等を踏まえた人事管理の方法やラオス特有の税務等について説明を行うことで、受講者が講義内容への理解を深め、指導内容を自社へ取り入れやすくなったとの声があり、少なくとも当 3 科目について現地講師の育成は進んでいると言える。また、現地講師が着任したばかりの科目についても、日本人講師が現地講師に教材の一項目を打合せにおいてあらかじめ指導し、説明をさせるという試みにより役割分担を行うことで科目の内容理解及び現地講師としての知識の習得に役立てた。今後、これらの現地講師が自律的に講義を担当する、あるいはグループワークを効果的にフォローアップするため

には、参加者からのフィードバックも収集するなどして客観的な評価を行い、改善につなげる。それとともに、現地講師候補の意見も確認し検討していく。

3.3 広報戦略・PR活動の側面支援

第1期契約において、チラシやウェブサイトを中心として、コンサルタント講師による具体的な改善支援活動を行った。第2期においては、前期での支援を元に、長期専門家のフォローアップ指導の元、LJIのIT担当が中心となって日本センターの紹介パンフレットや経営塾修了生の会社紹介をしているKJLメンバープロファイルが完成した。現在、指導を受けたポイントや身につけたスキルを活かし、ホームページの改善などに取り組んでいる。なお、これらの資料の日本語版は、8月に実施した本邦研修の視察先への説明資料やビジネスネットワークングイベントに参加した日本企業への紹介資料として活用された。今後も、引き続き行われる本邦研修において活用していくとともに、現地でのBDS機関との連携や日本センターのPR活動に活用していく。また、「経営塾」のプロモーションについては、既存の動画やSNSツールを用いた紹介に加え、日本の講師陣を前面に出した広報動画の作成などを今後進めていく。

3.4 経営塾受講者企業への評価クライテリアの設定支援

第1期においては、LJIから要請を受け、経営者が経営改善を推進する上で必要となる自社評価のための評価表（企業診断書）を策定、提示した。経営塾6科目（経営戦略/人事戦略/マーケティング戦略財務戦略/生産管理/ビジネスプラン）の各要素について作成した。第4期以降の経営塾受講者に対し、テストケースとして自社の現状評価を実施して頂くために配布したが、講師派遣ができず、第5期終了時まで、評価表の確認および内容に対する助言を実施できなかったため、受講者の十分な活用に至っていなかった。そのため、LJIと協議の上、再度講師陣に参加企業の事前・事後の評価ができるよう明確な各科目のクライテリアの設定を依頼した。その上で、コンサルタントが、各科目の診断クライテリアを盛り込んだ改善された企業診断書を策定し、第6期より各講座開始前に受講者自身が評価表に基づいて事前診断を実施し、自社の現状を分析し理解してから講義を受けることを予定している。一方、その評価結果を講師も事前に確認することで、受講者の事前知識の程度を認識し、それを踏まえた形で講師が講義内容をカスタマイズし、受講者の知見が不足している内容はより丁寧に解説することで、受講者は講義の中で不足している知見をより効果的に理解・習得することが期待される。

以上

目次

第1章 本業務の概要.....	1
1.1 アジア地域日本人材開発センタープロジェクト業務概要.....	1
1.2 本業務の背景・経緯.....	1
1.3 本業務の目的.....	3
1.4 推進体制.....	4
1.5 業務フローチャート.....	5
第2章 活動実績.....	7
2.1 LJIのビジネスコース.....	7
2.2 経営塾の実施.....	7
2.2.1 経営塾講義の実施.....	7
2.2.2 経営塾コンサルテーションの実施.....	10
2.2.3 経営塾フォローアップセミナーの実施.....	11
2.3 本邦研修.....	12
2.3.1 活動概要.....	12
2.3.2 企業視察.....	13
2.3.3 ビジネスネットワーキングイベント.....	14
2.3.4 総括・成果発表会.....	15
2.4 現地講師に関する技術移転.....	15
2.4.1 活動内容.....	15
2.4.2 第2期契約活動結果.....	16
2.5 共通業務にかかる活動.....	16
2.5.1 広報戦略・PR活動側面支援.....	16
2.5.2 Eラーニングシステム導入支援.....	16
第3章 本業務実施運営上の課題・工夫・教訓.....	18
3.1 経営塾.....	18
3.1.1 課題.....	18
3.1.2 工夫.....	19
3.1.3 教訓.....	20
3.2 本邦研修.....	20
3.2.1 課題.....	20
3.2.2 工夫.....	21
3.2.3 教訓.....	21
3.3 運営体制.....	22
3.3.1 課題.....	22
3.3.2 工夫.....	22
3.3.3 教訓.....	23
3.4 共通業務にかかる活動.....	23
3.4.1 広報戦略・PR活動側面支援にかかる課題.....	23

3.4.1 Eラーニングシステム導入支援に関する課題.....	23
第4章 プロジェクト目標の達成度と提言.....	24
4.1 PDMに沿ったコンサルタント活動の成果および達成状況.....	24
4.2 プロジェクト目標の達成度と提言.....	25
4.3 上位目標達成に向けた提言.....	25
4.4 ビジネスコースの運営体制への提言.....	26
4.5 次期プロジェクトへの提言.....	26
第5章 投入実績.....	28
第6章 供与機材実績.....	29

図表リスト

表 1	LJIプロジェクトの目標、成果、指標等（PDM から抜粋）	3
図 1	アジア地域日本人材開発センタープロジェクト（ビジネスコース実施）推進体制	5
図 2	業務実施のフローチャート.....	6
図 3	LJI が提供するビジネスコース.....	7
表 2	経営塾プログラム開講実績（2022年1月～6月）	8
表 3	経営塾受講者アンケート評価結果.....	10
表 4	経営塾プログラムコンサルテーション実績（2022年1月～6月）	10
表 5	経営塾フォローアップセミナー開催実績.....	12
表 6	研修日程表.....	12
表 7	ビジネスネットワーキングイベントスケジュール.....	14
表 8	現地講師候補者一覧.....	15
表 9	期待される成果に向けての活動と実績.....	24
表 10	専門家の投入実績.....	28

添付資料

資料1 ラオス経営塾第3期本邦研修実施報告書

資料2 経営塾6要素に基づく自社評価のための評価表（企業診断チェックリスト）

略語表

略語	英語	日本語
ASEAN	Association of South - East Asian Nations	東南アジア諸国連合
BC	Business Course	ビジネスコース
BDS	Business Development Services	ビジネス開発サービス
CA	Chief Advisor	チーフアドバイザー
C/P	Counterpart	カウンターパート
DX	Digital Transformation	デジタルトランスフォーメーション
FEB	Faculty of Economics and Business Administration, (NUOL)	経済・経営学部（ラオス国立大学）
JICA	Japan International Cooperation Agency	国際協力機構
KJL	Keiei-Juku Laos	LJI 経営塾同窓生組織
Lao SME	Lao SME (Small and Medium Enterprise Promotion Association of the Lao PDR)	ラオス中小企業協会
LJI	Laos-Japan Institute	ラオス日本センター
LMS	Learning Management System	LMS、学習管理システム
MBA	Master of Business Administration	経営学修士
NUOL	National University of Laos	ラオス国立大学
PDCA	Plan-Do-Check-Action	計画—実行—評価—改善
PDM	Project Design Matrix	プロジェクト・デザイン・マトリックス
PREX	Pacific Resource Exchange Center	公益財団法人太平洋人材交流センター
QC	Quality Control	品質管理
REI	ReloExcel, Inc.	株式会社リロエクセル
SUSU Project	Start up, Scale up Project	SUSUプロジェクト（LJIが進める起業家支援プログラム）
SME	Small and Medium-sized Enterprise	中小企業
TQM	Total Quality Management	総合的品質管理

第1章 本業務の概要

1.1 アジア地域日本人材開発センタープロジェクト業務概要

日本人材開発センター（以下、日本センター）は、市場経済移行国における「顔の見える援助」として、また、市場経済化に応じたビジネス人材育成、及び日本との人的交流の促進の拠点として構想され、2000年より順次開設されてきた。現在は、東・中央アジア、東南アジア地域の9か国に10センターが設置され、日本センター開所時から2019年度までに、ビジネスコース20万人、日本語コース12万人、相互理解促進事業116万人（いずれも延べ人数）を受け入れてきた。日本語コースは基本的に国際交流基金の支援により運営され、また相互理解促進事業は各日本センターの特色を反映して自律的に運営されており、JICAの直接的な支援は終了している。現在JICAでは主にビジネスコースの実施とビジネス交流事業を支援している。

日本センターは、設立後20年を経て、各国における認知度や組織運営能力は向上し、ビジネスコースの提供内容も「日本的経営」を掲げつつ、各国のニーズに合わせて発展・蓄積されてきた。一方で、継続的な受講者数確保や収益性向上のためには、ビジネスコースの一層の差別化と質向上が課題となっている。

こうした状況から、各国プロジェクトのPDMを踏まえながらも、6か国7センターを一括対象に、日本センターにおけるビジネスコースの内容や運営方法を包括的に見直し、教授内容の一部標準化や高度化、IT化、さらに運営面における横断的で効率的な取り組みを図る「アジア地域日本人材開発センタープロジェクト（ビジネスコース実施）」（以下、「本業務」）が2019年4月に開始した。コンサルタントは、以下に示した業務の目的を達成するために、Eラーニングシステムの導入や対象3教科（「経営戦略」「生産管理」「人材管理」）といった共通業務を進めていく一方で、各センターにおけるビジネスコース運営支援に向けた活動を行った。

【業務の目的】

1. 「日本的経営」を加味したビジネスコース内容の一部標準化・教授方法の改善
2. Eラーニング技術の導入や一部教授内容や教授方法の標準化等により、日本人による講義高度化及び現地講師化の促進
3. 横断的コース管理による講師派遣の最適化、財務管理方法の徹底による収益性向上

1.2 本業務の背景・経緯

ラオスは1986年の「新経済メカニズム」導入・経済開発に伴い計画経済から市場経済への路線展開を開始し、着実な経済成長を遂げてきた。しかしながら、内陸国、小規模な人口と希薄な人口密度、インフラ整備の遅れによる国内市場の未統合といった経済開発上の制約を抱えている。急激に増加し

た若年層人口は全体人口の約6割を占めており、労働人口の増加に伴う雇用創出や、今後の経済成長・海外からの直接投資を支える産業人材の育成が重要な政策課題となっている。

LJIは日本の政府開発援助により、2001年5月にNUOL ドンドーク・キャンパス内に設立された。LJIは、ビジネスコース、日本語コース、相互理解事業を活動の3本柱として実施している。ビジネスコースは、民間企業や国営企業、政府機関に勤務する管理職や職員、さらには起業家を対象として、ビジネスに関する知識や経営能力の向上を目的とした講義を実施している。近年では、個別企業のニーズに応じた企業向け研修も実施している。日本語コースでは、日本語教育を媒介に、ラオスと日本の架け橋となる人材の育成を目指している。現在、3種類のコース（通常コース、土日コース、入門コース）が実施されており、日本語の取得段階と学習目的に対応した8クラスが設置されている。相互理解事業では、ラオスと日本の人々との相互理解を促進し、お互いの交流の拠点となることを目指して、様々な文化・学術交流事業を実施している。例えば、ラオダンスの指導やラオス料理教室の開催、そして日本文化(茶道、書道、盆踊り)等の各種イベントにおける紹介、さらに学術交流の一環として、(ビジネスコースや日本語コースと連携した)日本の大学による留学生募集活動の支援等を行っている。

JICAは、これらの活動のうち、技術協力プロジェクト「ラオス日本センタープロジェクト(フェーズ1及びフェーズ2)」「ラオス日本センター・ビジネス人材育成プロジェクト」「ラオス日本センター民間セクター開発支援能力強化プロジェクト(前半及び後半)」を通じて、ビジネスコースの実施支援を行い、ラオス国のビジネス人材育成に貢献してきた。「ラオス日本センター民間セクター開発支援能力強化プロジェクト(前半及び後半)」は2014年9月から2019年8月までの5年間の期間で実施され、2人のJICA長期専門家(チーフアドバイザー:以下CA、業務調整/組織強化)と業務実施契約による短期専門家が派遣された。より実践的に経営トップや幹部層の意識改革及び能力向上を図り、国際的な視野と優れた経営感覚を持ち、同国産業界を牽引できる若手経営人材を育成するための「経営塾」を導入開始したほか、自国の企業の牽引役となる優秀なビジネス人材を継続的に輩出することを目的としたNUOLの「MBAプログラム」や、率先して新しい経営課題に取り組み、新しい経営感覚を持った経営者や起業家を育てる「実践ビジネスコース」、そして、特定の企業のニーズに応じた人材育成プログラムを計画して実施する「テーラーメイド研修」の実施・運営を支援してきた。

その結果、MBAプログラムでは、2021年8月に第12期生が修了した時点で369名が卒業し、2017年から開講した経営塾では、第1期から第4期合計で64名が修了している。LJIのビジネス人材育成プログラムは累計15,000名以上の参加者を生み出し、その90%以上が、LJIでのプログラムに満足しているといった結果が出ている。ラオス側CPによるLJIの自立的な運営管理体制の構築も進んでおり、人材育成事業の実施・運営に加え、ビジネスフォーラムの実施やMBAプログラム卒業生のデータベース活用、さらには関係機関とのビジネス人材ネットワークづくりも進められている。

他方、ラオス政府は、労働力の需給バランスが今後の経済発展における大きな障害となっており、人材育成は同国の産業発展のための主要な5つの柱の一つとされている。2016年より、ASEAN地域の経済統合による域内関税の撤廃に伴い、近隣国から安価な産品が流入し、貿易赤字がさらに拡大す

ることも危惧されており、国内製品の競争力向上・輸出力強化が急務となっている。この喫緊の課題に対応するため、ビジネス人材の育成や国内企業・海外直接投資を対象にしたビジネス人材情報の整備を進めるべく、2018年8月にLJIを拠点とした取り組みの継続要請が提出された。この要請を受け、我が国は2019年9月1日から2022年8月末までの3年間を実施期間として、「ラオス日本センタービジネス人材・ネットワーキング強化プロジェクト」（以下、「本プロジェクト」）を、2019年9月1日より開始した。

1.3 本業務の目的

本業務は、ビエンチャン、およびその周辺地域において、①LJIの産業中核人材育成事業、及び②企業向け情報提供・支援ネットワークの拠点としての組織体制の強化を行うことにより、LJIが産業中核人材育成及び企業向け情報提供・支援ネットワークの拠点となり、もってLJIで育成されたビジネス人材によって、日・ラオスの経済関係の強化に寄与するものである。

コンサルタントは、本プロジェクトのPDMを踏まえつつ、本契約で定められた範囲において、ビジネスコース企画・実施支援を行い、本プロジェクトで求められている目標、成果の達成に向けた貢献を図る。

表1 LJIプロジェクトの目標、成果、指標等（PDMから抜粋）

上位目標	上位目標の指標
LJIで育成されたビジネス人材によって、日・ラオスの経済関係が強化される。	LJI受講生・修了生企業と、日本企業の新規取引成立やMOU締結等のビジネスパートナーシップ関係樹立件数が5件を超える。
プロジェクト目標	プロジェクト目標の指標
LJIが産業中核人材育成及び企業向け情報提供・支援ネットワークの拠点となる。	<ol style="list-style-type: none"> LJIのビジネスコース受講生が300人/年を超え、うち経営者が30人以上、起業家が20人以上育成される。サービスがビジネスの改善に有効であったと回答する。 LJI受講生・修了生企業と、日本企業の新規取引成立やMOU締結等のビジネスパートナーシップ関係樹立件数が3件を超える。 LJI内で新技術等の活用を含むイノベーティブな取り組み数が5件を超える。
期待される成果1	成果1の活動
LJIにおいてラオス産業中核人材が育成される。	<ol style="list-style-type: none"> 1-1 経営者及び起業家を対象としたビジネスコース（経営塾、起業家育成、カスタマイズコース、テラーメイドコース）のカリキュラムを改訂する。 1-2 適切な募集広報・企業研修の営業を行う。 1-3 各ビジネスコースを実施する。 1-4 各ビジネスコースに対する受講者フィードバックを、次に実施するビジネスコースに反映し、定期的にビジネスコースの質を改善する仕組みを強化する。 1-5 MBAプログラムを含むビジネスコースを担う現地講師を育成する 1-6 MBA修了生や工学部と連携した効果的なスタートアッププログラムを計画し、実施する。
期待される成果2	成果2の活動
LJIの企業向け情報提供・支援ネットワーク機能が強化される。	2-1 ラオス企業、及び日本企業向けのビジネスネットワーキングイベント、ワークショップ、セミナーを開催し、定期的にモニタリングを実施する。

	2-2 就職フェアを開催し、採用状況をフォローする。 2-3 LJIの活動内容及び現地企業情報を発信する。 2-4 日本の地方自治体、商工会議所及び銀行等との連携促進に向け、関係機関と協議する。 2-5 JICAの実施する他の技術協力案件、資金協力案件、民間連携事業、中小企業海外展開支援事業及び市民参加事業へLJIのサービスを提供する。 2-6 経営塾及びMBA修了生団体との連携事業を実施する。
期待される成果3	成果3の活動
LJIにおいて、イノベータイプなアイデアや取組みを推進する体制が構築される。	3-1 事業年次計画・報告を作成する。 3-2 会計システムを利用して、定期的に財務状況のモニタリング、改善を実施する。 3-3 LJI受講生、講師、関連団体のデータベースを定期的に更新する。 3-4 新規受講生、リピーターを増やすための戦略的なマーケティングプランを作成し、実施する。 3-5 LJIスタッフの発意による新たなアイデアや取組みを試行し、PDCAを実施する。 3-6 MBAを含むビジネスコース、日本語コース、交流サービス間の相乗効果を生むための活動を改善する。

■プロジェクトサイト/対象地域名：ビエンチャン

■相手国側実施機関（CP）：ラオス国立大学、ラオス日本センター

■事業スケジュール（協力期間）：2019年9月～2022年8月（計36ヵ月）

1.4 推進体制

本業務は、日本側と相手国側（CPである NUOL）が共同で運営するプロジェクトと位置付けられており、日本より JICA 長期専門家として CA1 名、ビジネスネットワーキング兼業務調整専門家 1 名が配置されている。ラオス側は現地所長を含む約 40 名の職員を LJI に配置している（日本語・相互理解促進事業部門含む）。

本業務においてコンサルタントは、下図 1 に示したように、3 か国 4 センターのビジネスコース企画・運営を横断的に監督する総括の下、本業務に対して、ビジネスコース運営管理を担う専門家（業務調整/コース運営管理）を配置し、LJI の現状と課題等に合わせたビジネスコースの企画・運営を支援し、日本人講師陣の配置にかかる協議と各種調整を行った。

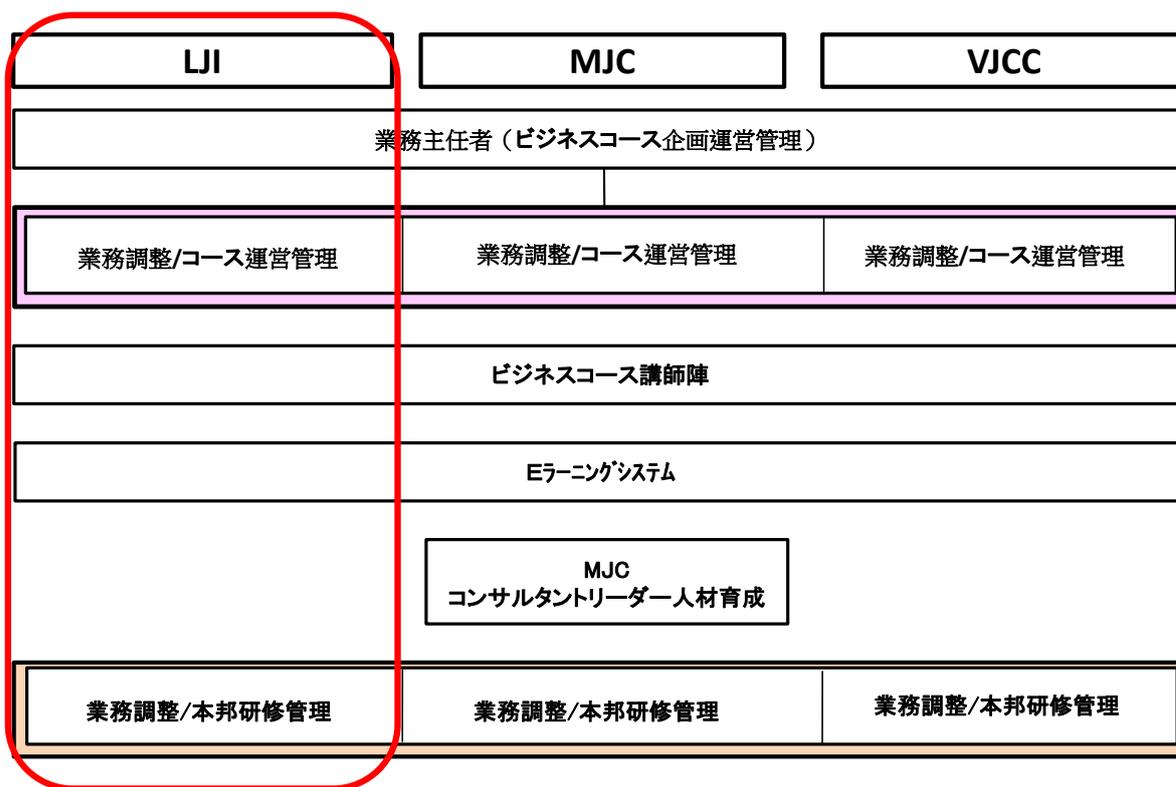


図1 アジア地域日本人材開発センタープロジェクト（ビジネスコース実施）推進体制

1.5 業務フローチャート

業務実施のフローチャートを次頁に示す。

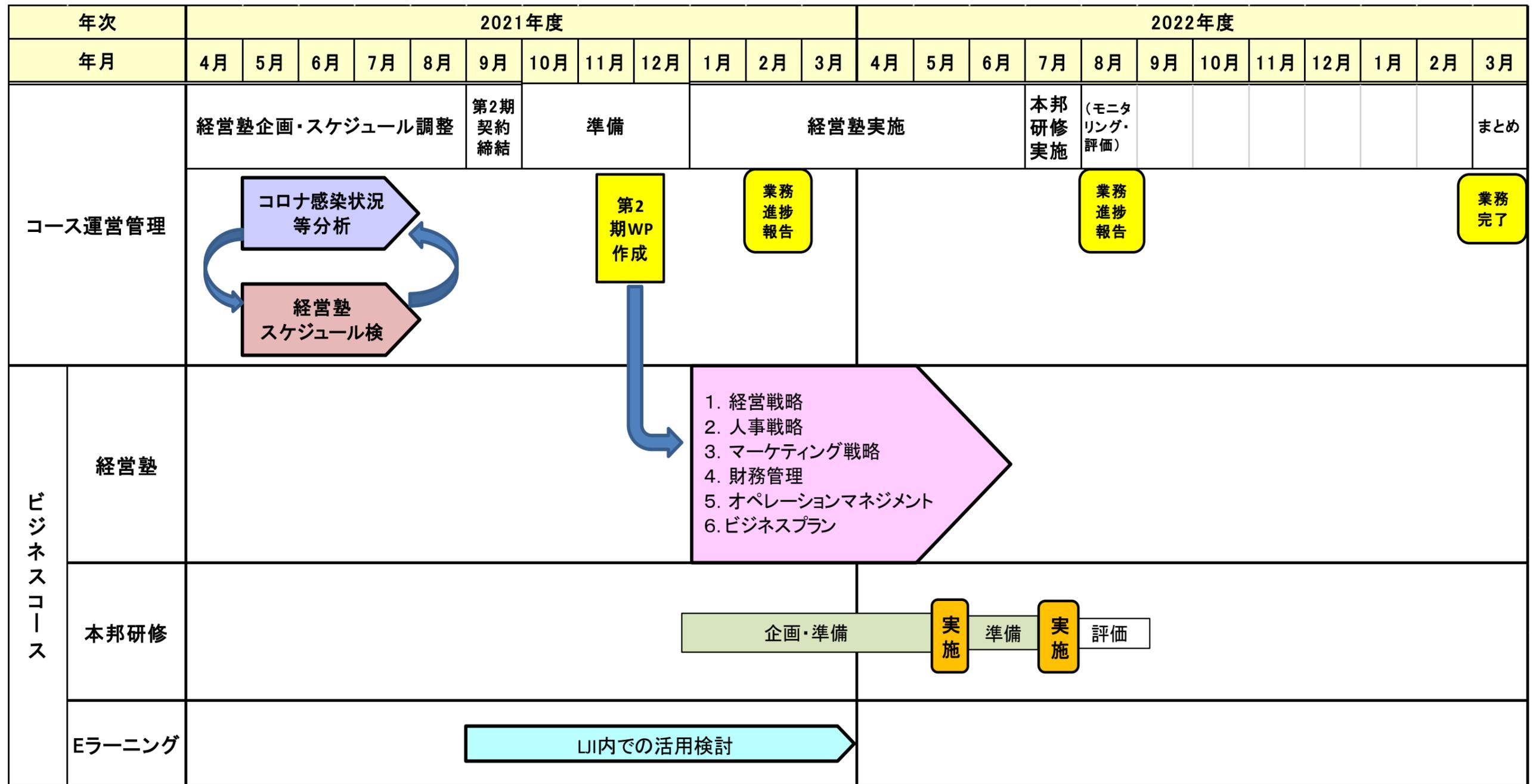


図2 業務実施のフローチャート

第2章 活動実績

2.1 LJI のビジネスコース

LJI におけるビジネスコースは、ラオス国産業界の牽引役となる優秀なビジネス人材を継続的に輩出することを目的とし、NUOL との共同で実施している「MBA プログラム」と、より実践的に経営者や幹部層の意識改革や能力向上を図り、国際的な視野と優れた経営感覚を持った若手の経営人材を育成する「経営塾」、率先して新しい経営課題に取り組み、時代の潮流に応じた経営感覚を持った経営者や起業家を育てる「レギュラープログラム」、そして、特定企業のニーズに応じた人材育成プログラムを計画して実施する「テーラーメイドプログラム」を中心に提供している。コンサルタントは LJI と協議の上、「経営塾」現地コースと本邦研修の企画・運営・実施を支援した。

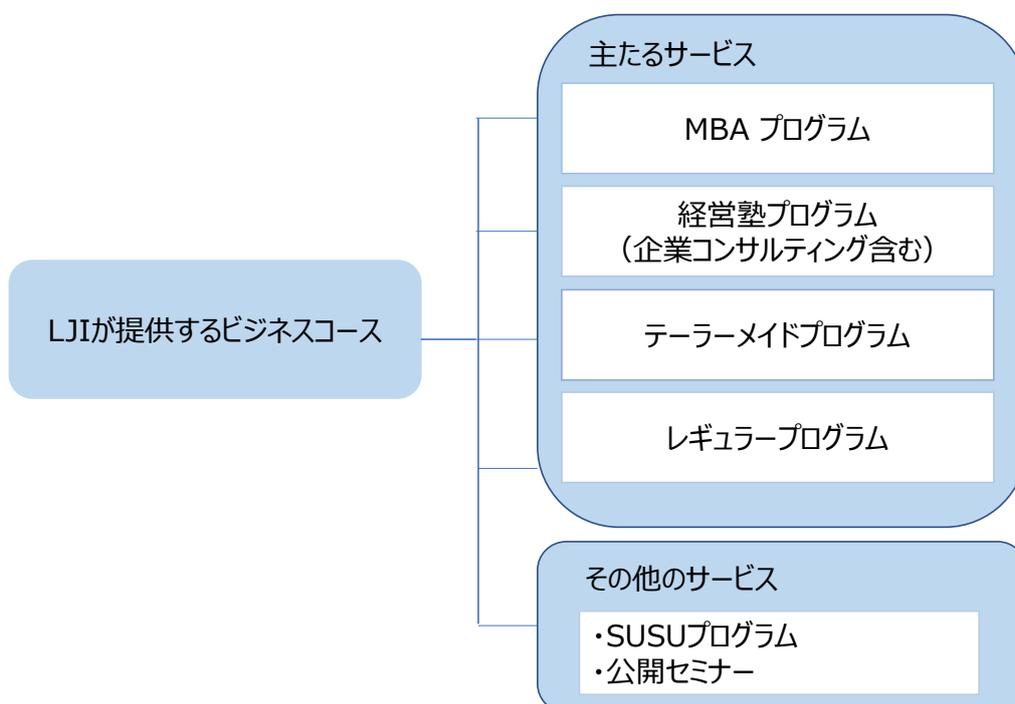


図3 LJIが提供するビジネスコース

2.2 経営塾の実施

2.2.1 経営塾講義の実施

本プロジェクト期間において、2022年1月～6月までの経営塾プログラムの実施状況、具体的には、日本人講師が担当した講座の概要と受講者からの評価結果を記す。当初、全講座へ講師を派遣し対面での講座実施を計画していたが、ラオス国内の感染状況や渡航制限により、全て zoom を用いた遠隔講座となった。遠隔講義実施にあたっては、受講者の講義内容の理解促進やアクティブラーニングのため、ブレイクアウトルームを活用したグループワークや演習、事例研究等を取り入れた。なお、LJI での経営塾開講にあつては、採算を考慮し塾生の募集人員を20名とすることを目標としたが、第5期に関しては、コロナ禍によって遠隔講座が主となることが予想されたことや、本邦研修への参加

が見通せない状況から、応募者が少ない傾向にあった。しかしながら、LJI 職員の広報努力、具体的には Facebook 等の SNS ツールの他、経営塾や MBA の修了生、ラオス商工会議所、女性起業家協会、ラオス中小企業協会等への積極的な広報活動を展開し、最終的に9名の応募者を得て開講するに至った。各講義の実施期間や講座構成は表2の通り。なお、第4期から開始した希望者への個別コンサルテーションについて、第5期も継続して実施している。

表2 経営塾プログラム開講実績（2022年1月～6月）

No.	科目	講師	実施期間	講座構成
1	経営戦略	中西 昭文	1/10～1/14	6時間×5日
2	人事戦略	山崎 京子	2/21～2/25	6時間×5日
3	マーケティング戦略	平川 雅一	3/14～3/18	6時間×5日
4	財務管理	篠崎 利恵	4/18～4/22	6時間×5日
5	オペレーションマネジメント	玉田 光夫	5/16～5/20	6時間×5日
6	ビジネスプラン	中西 昭文	6/13～6/17	6時間×5日
合計				6回

講座名	経営戦略
講師名	中西 昭文
講座構成	6時間×5日 遠隔講座（リモート研修）
講座概要・実施目的	具体的な経営戦略策定手法の習得を目指し、経営戦略の概要から経営理念、経営ビジョンの設定等、実習を重ねて実務的に経営戦略の各種フレームの理論を学び、実習・グループディスカッション等を通じて理解を深め、実践に結び付ける。
期待される成果（到達目標）	複数の演習やケーススタディにおける議論を通じて、実際のケース毎に想定される戦略的なアプローチや思考力のほか、実践力を養うことが期待される。
実施結果/達成状況	受講生からの活発な質問があり、受講生側の学習意欲が講義やコンサルテーションを通じて感じられるものだった。 講義時間内のみならず講義後の質問を踏まえ、事例なども交えながら戦略策定につながる考え方やヒントの解説や説明を行い、想定していた目標は概ね達成できた。

講座名	人事戦略
講師名	山崎 京子
講座構成	6時間×5日 遠隔講座（リモート研修）
講座概要・実施目的	企業間競争に勝つための経営の根幹となる人材のマネジメントを戦略的に考える。経営戦略と人事戦略の繋がりを学び、人事戦略から人事施策への落とし込みができるように学習する。
期待される成果（到達目標）	戦略的的人資源管理を体系的に学び、自社ビジネスの問題解決や組織能力による競争優位性を導くためのヒントを持ち帰るとともに自身のビジネスに繋がられるようにする。
実施結果/達成状況	集合ではなくオンライン実施であったが、参加人数が少ないことから全員とのコミュニケーションが取れたことにより、参加者ごとの理解度なども押し図ることができた。グループディスカッションも2グループで実施することで効果的な実践学習ができ、参加者の評価も高いことから想定していた目標は概ね達成できた。

講座名	マーケティング戦略
講師名	平川 雅一

講座構成	6時間×5日遠隔講座（リモート研修）
講座概要・実施目的	ラオス企業の事例を中心に、具体的なマーケティング戦略の策定について学習する。国際的な企業活動において、交渉を成功に導くための手法や契約上のトラブルへの対処方法を学習する。
期待される成果（到達目標）	顧客のニーズやペインポイントを起点としたマーケット・インの考え方やプラグマティック・マーケティング・フレームワークについて理解し、実務において如何に活用するかアイデアを創出する。
実施結果/達成状況	受講生の参加率や評価が高く、ユニーク事例を紹介したことから多くの参加者が主体的かつ関心を持って学習する様子が伺えた。 5-stepアプローチのフレームワークに沿って個別に確認し、講義+コンサルテーションによって理解が深まったことが確認できたことから目標は概ね達成できた。

講座名	財務管理
講師名	篠崎利恵
講座構成	6時間×5日 遠隔講座（リモート研修）
講座概要・実施目的	企業経営者としてのマクロ経済の読み解き方、それに伴う投資戦略の立案、財務諸表の使い方等を、ケーススタディを交えながら実践的に学習する。
期待される成果（到達目標）	① 受講者が経営者や企業のリーダーに求められる財務に関する基本的な知識を得る。 ② 受講者が財務の知識を活かして、現状の分析を行い、適切な意思決定を行うことができる。
実施結果/達成状況	zoomのチャットやブレイクアウト機能等を多用することにより双方向の講義になるように工夫されたことから参加者の理解度も深まった。参加者の評価やアンケート結果から、受講者が経営者や企業のリーダーに求められる財務に関する基本的な知識を得ることができたと確認できた。また、受講者が財務の知識を活かして、現状の分析を行い、適切な意思決定を行うことができる状況であると言えるので、目標は概ね達成できた。

講座名	オペレーションマネジメント
講師名	玉田光夫
講座構成	6時間×5日 遠隔講座（リモート研修）
講座概要・実施目的	塾生が生産・運営管理手法、生産性向上、製品及びサービスの品質向上のためのカイゼンの進め方について、日本企業の事例を紹介しながら学び、塾生企業の発展・改善に貢献できるようグループワーク等を活用し実践型で学習する。対象は、モノづくり企業だけでなく、サービス企業等の業種にも活用、適用できるように行う。
期待される成果（到達目標）	講義で学んだ生産・運営管理手法を塾生がそれぞれの組織で活用し、カイゼン効果を達成する事である。
実施結果/達成状況	講義内容が集合研修でグループでの演習を想定していたことから、個人で作業を行うのがいささか難しい受講者もあり、全員が目標を達成したとは言えないが、常時参加していた3名については、改善の実践を実施できると期待できる。

講座名	ビジネスプラン
講師名	中西 昭文
講座構成	6時間×5日 遠隔講座（リモート研修）
講座概要・実施目的	受講生各々の理解度や背景目的に基づき、現実的な事業計画書策定の意義と目標設定を定めるところから講義を開始する。その上で、いわゆる適切かつ現実的な事業計画書策定に資する予備知識及び考え方について学ぶ。また、様々な制約、異なる事業環境や事象に即した応用の在り方についても理解を深める。各種ケーススタディに基づく議論を通じ、理解力をさらに深めると

	同時に実践力を身に付ける。
期待される成果 (到達目標)	事業計画書策定の意義や背景目的に応じた各種アプローチや考え方を学ぶと同時に、現実的な事業計画策定に向けた実践力を養うことが期待される。
実施結果/達成状況	講義時間内のみならずコンサルテーション中に受けた質問を通じ、実例なども交えながら事業計画策定や案の改善につながる考え方やアドバイスを行い、受講生間の理解度に関する目標は概ね達成できた。他方、実際の事業計画案の策定という命題では一部の受講生のみが達成し、大多数の受講生は手を付けずに不完全燃焼となったようであるため実践力向上の面では不安が残る。

表3 経営塾受講者アンケート評価結果

No.	講座名	講師名	受講者アンケート評価結果 (100点満点)		
			講師の指導手法	学習の成果	総合評価
1	経営戦略	中西 昭文	91	91	91
2	人事戦略	山崎 京子	94	92	93
3	マーケティング戦略	平川 雅一	94	93	93
4	財務管理	篠崎 利恵	92	94	93
5	オペレーションマネジメント	玉田 光夫	92	92	92
6	ビジネスプラン	中西 昭文	92	93	92

*受講者アンケートは講座受講者の全員を対象として一連の講座の終了後に現地主導で実施されている。項目は①講師の指導手法に関するもの（講義構成/プレゼンテーションスキル/画像資料等の質/資料・教材の質/関心を引く能力/質問への応対力/考えさせる能力/全体的な教育効果）と②学習成果に関するもの（明確な理解が得られたか/新しい知識が得られたか/批判的思考力が培われたか/事業推進に役立つスキルを得られたか/将来的に事業に適用可能か）となっており、それぞれについての5段階評価を100点満点評価に置き換えて計上されている。

2.2.2 経営塾コンサルテーションの実施

第5期経営塾のコンサルテーションは、第4期と同様、各科目の講義の翌週に希望した企業ごとに最長1時間半をとり、個別の課題や講義内容の疑問点について日本人講師が助言や補講を行なっている。以下にコンサルテーション実施状況を記す。

表4 経営塾プログラムコンサルテーション実績 (2022年1月～6月)

No.	講座名	講師	実施期間	実施時間	実施社数
1	経営戦略	中西 昭文	1/17～1/21	各社1時間半	6社 7名
実施内容	各社が抱える課題や講義の疑問点（家族経営における課題、競合他社がひしめく中での事業継続方法、事業戦略策定、事業計画書策定等）について助言や補足説明を行った。				
2	人事戦略	山崎 京子	2/28～3/4	各社1時間半	6社 8名
実施	各社が抱える課題や講義の疑問点（採用広告、離職率を抑える方法、地方展開による組織改変、新入社員の適用方法等）について指南や助言を行った。				

No.	講座名	講師	実施期間	実施時間	実施社数
内容					
3	マーケティング戦略	平川 雅一	3/21~3/25	各社1時間半	7社 8名
実施内容	各社が抱える課題や講義の疑問点（輸入製品の販売のマーケティング戦略、プラグマティック・マーケティング・フレームワーク、新規事業参入、マーケット・インでの戦略策定等）について助言や補足説明を行った。				
4	財務管理	篠崎 利恵	4/25~4/29	各社1時間半	6社 7名
実施内容	各社が抱える課題や講義の疑問点（キャッシュフローの管理、管理会計責任者の資質審査方法、IOT 関連サービスや機器販売事業に関する価格設定、割引、ROE、ROA や NPV 方式）について助言や補足説明を行った。				
5	オペレーションマネジメント	玉田 光夫	5/23~5/27	各社1時間半	3社 4名
実施内容	各社が抱える課題や講義の疑問点（生産計画、資材調達、在庫管理の手法、POS システム、QC、TQM、工程管理等）について助言や補足説明を行った。				
6	ビジネスプラン	中西 昭文	6/13~6/17	各社1時間半	4社 5名
実施内容	各社が抱える課題や講義の疑問点(事業計画書の改善案、新規事業とブランディングに対する考え方、ビジネスパートナーとの効率的な付き合い方等)について助言や補足説明を行った。				

コンサルテーションについての個別の評価は行っていないが、講義の評価がより高い科目ほどコンサルテーションへの申し込み者が多ことから、申込数が講師への評価へつながっていると類推できる。コンサルテーションが設定されていることで、個別の課題の相談にとどまらず、科目によっては、オンラインによる講義では理解が十分でない参加者にとって講義内容の確認もでき、参加者の理解が促進されている様子が伺えた。

2.2.3 経営塾フォローアップセミナーの実施

主として経営塾コース修了生に対して、フォローアップを目的として、コンサルテーション期間の半日を使い、マーケティング関連のセミナーを実施した。集客にあたっては、修了生向けには、WhatsApp や LJI の Facebook ページなどの SNS ツールを活かして広報したほか、連携しているラオス中小企業協会へも案内を行った。

今回のテーマは、参加者からの要望を踏まえ、「コロナ禍における戦略的マーケティング-日本の中小企業における事業拡大モデル」となった。コロナ禍において事業を拡大している日本の中小企業の事例などを紹介することで、今後の事業戦略や計画を構築する上での検討材料の一つにしてもらうことを狙いとしたものである。セミナーの参加者は、経営塾修了生が 11 名、その他レギュラープロ

グラムやテラーメイドプログラムからの参加者が4名、LJIスタッフが2名。その他が9名であった。

表5 経営塾フォローアップセミナー開催実績

No.	内容	講師	実施期間	参加者数
1	コロナ禍における戦略的マーケティング-日本の中小企業における事業拡大モデル	平川 雅一	2022/3/22	26名

2.3 本邦研修

2.3.1 活動概要

新型コロナウイルス感染拡大の影響で実施が見送られていた本邦研修について、隔離期間を含む日本入国の緩和措置に伴い、LJI、JICA 本部及び関係機関との調整を進めた結果、まずは第3期経営塾修了生及びMBAプログラム優秀者を合わせた21名を対象とする本邦研修を実施することを決定した。最終的な参加者数は17名となった。研修期間は2022年8月9日～21日、JICA九州を所管として東京及び福岡を主たる研修場所として実施した。（下記研修日程表を参照）

表6 研修日程表

実施日	時間	区分	内容	訪問先/講師
8/9(Tue)	来日			
8/10(Wed)	10:00-12:00	導入	JICA ブリーフィング	JICA 東京ブリーフィング担当
	13:30-14:30	導入	プログラム説明	REI 三戸 優理
	14:30-17:00	導入	オリエンテーション：経営塾で得た知見を自社にどう導入し、改善したか振り返り	REI 菅原 宏
8/11(Thurs)	終日	見学	日本文化研修（浅草寺等）	REI 三戸 優理
8/12(Fri)	10:00-12:00	講義	オリエンテーション（政治と行政、質疑応答）	筑紫女学園大学 渡辺 守雄
	13:30-17:00	実習	課題設定	REI 菅原 宏
8/13(Sat)	終日		自主学习	
8/14(Sun)	午後		東京-福岡へ移動	
8/15 (Mon)	9:30-12:30	視察	企業視察「人材育成」(株) 関家具	関 文彦
	13:00-14:00	見学	道の駅おおき	
	14:45-16:30	見学	道の駅くるめ	
	17:00-18:00		PCR検査	
8/16(Tue)	10:45-12:40	視察	企業視察「生産管理」サントリー熊本工場	
	14:30-16:00	見学	熊本城	よかとこ案内人の会
8/17(Wed)	9:00-12:00	視察	企業視察「企業経営とSDGs」シャボン玉石けん(株)	高橋 道夫
	14:30-15:30	実習	1分企業紹介リハーサル	REI 菅原/三戸
	16:00-18:30	実習	ビジネスネットワークキングイベント	
	16:10-16:50	講義	ラオスのビジネス環境について	ブントノム・

実施日	時間	区分	内容	訪問先/講師
				メックダラ
	17:00-17:30	実習	ラオス日本センター及び参加企業紹介	スタノム・ピン サバット
	17:30-18:25	実習	ビジネス交流会	
8/18 (Turs)	10:00-12:30	視察	企業視察「ブランド戦略」 ふくや ハクハク	西川 寛
	午後		福岡→東京	
8/19 (Fri)	9:30-12:00	視察	企業視察「事業戦略」 (株) タニタ	富増 俊介
	14:00-16:30	視察	企業視察「人材育成」 (株) 松崎マトリックステクノ	松崎 太郎
8/20 (Sat)	9:00-11:30	実習	振り返り	REI 菅原 宏
	13:30-16:00	実習	研修総括（気づき・学びやアクションプランについての発表）	REI 菅原 宏
	16:00-17:00		評価会	REI 三戸 優理
8/21 (Sun)	離日			

コロナ禍における本邦研修での企業訪問再開にあたっては、企業側が受け入れ易くなるための安全な健康管理体制が必要不可欠であったため、入国した週は企業視察を行わず、オリエンテーションを中心とし、経営塾終了後、各企業で経営塾での学びを取り入れた取り組みの振り返りや企業視察に向けての課題設定に十分な時間を確保した。また、定期的な検温といった研修員の体調管理や企業訪問時のマスク着用や手指の消毒の徹底を行った。

本邦研修企画の具体化に際し、まず、対象者への研修内容に関するアンケート調査を行い、その結果を踏まえ、研修員から寄せられた課題であり、ニーズが高い「経営理念」や「経営戦略」、「人事戦略」、「マーケティング」に関連するテーマに絞って講義依頼先を選定した。また、企業視察の合間に伝統的な日本建築や寺等日本文化に親しむための文化研修も行った。さらに、今回のラオス経営者の来日を機に、日ラオス企業間のビジネス創出や継続的連携に向けたきっかけづくりを目的として、ビジネスイベントを企画実施した。実施地である福岡や九州では、ラオスのビジネス環境について、在日ラオス大使館、二等書記官のブンタノム・メックダラ氏による講演を盛り込み、ワールドカフェ方式を取り入れたラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会（「ラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会 in 博多」）を企画実施した。

2.3.2 企業視察

企業視察に先立ち、オリエンテーションにおいて、自社の課題と照らし合わせながら、企業訪問の際に何を学びたいか、聞きたいかなどについて各研修員で検討の上、グループ発表を行った。その結果として視察先企業へ訪問の際、多くの研修員から質問や提案がなされ、大変有意義な視察となった。特に、関家具ではラオスの企業の多くが抱えている人材育成にかかる課題の解決に参考になる「社員に任せる経営」の実践について、また、シャボン玉石けんでは、健康や環境に配慮した製品転換による赤字をどう乗り越えて現在まで黒字化したかについて具体的な話があり、研修員から高い評価を得た。

企業側からの評価を表すものとして、視察先企業とのビジネス連携模索の動きがある。今回訪問したうちの社では、研修後に時間を取り、研修員と講演者及び海外事業部の方々と名刺交換を行った。研修員の帰国後、海外事業部の担当者より研修員へのメールによる投げかけがあり、コンサルタントも間に入って窓口となる研修員に返事をするよう働きかけを行った。また、LJIのビジネスネットワークワーキング担当長期専門家に紹介し、当社のラオス展開が実現するための支援を行った。

2.3.3 ビジネスネットワークイベント

「ラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会 in 博多」

実施日時：8月17日（水）16:00-18:30 会場：ホテルモントレラスール福岡

ビジネスネットワークイベント企画に際して、一般的になじみが薄いと思われるラオスのビジネス環境について福岡企業に知ってもらうため、在日ラオス大使館、二等書記官のブンタノム・メックダラ氏による講演を盛り込んだ。また、ラオス企業と福岡企業とのビジネス交流会をより効果的に進めるため、あらかじめラオス参加企業リストを公開し、かつ日本企業参加者がわかりやすいよう、類似の業種ごとにグループ分けし、各ラオス企業の1分紹介を取り入れた。これにより、参加日本企業が関心を持つラオス企業を効率よく確認することができたと思われる。交流会は業種ごとでテーブル分けをし、ワールドカフェ方式を取り入れて実施した。

表7 ビジネスネットワークイベントスケジュール

時間	内容	発表者（敬称略）
16:00-16:10	開会あいさつ	JICA
16:10-16:50	「ラオスビジネス環境セミナー」 ・ラオス投資支援策の紹介 ・ラオス拠点邦人企業の業態の動向と利点	在本邦ラオス人民民主共和国大使館 二等書記官： ブンタノム・メックダラ
16:50-17:00	質疑応答	ラオス参加企業
17:00-17:30	ラオス日本センター（LJI）及び ラオス参加企業紹介	LJI 副所長： スタノム・ピサヴァット ラオス参加企業
17:30-18:20	参加者間交流会	日本・ラオス参加企業
18:20-18:30	閉会挨拶・閉会	LJI 副所長： スタノム・ピサヴァット

コロナ禍にもかかわらず、福岡県内からを中心として17社/団体が参加し、前半のラオスビジネス環境セミナー及び後半のビジネス交流会を盛況に終了することができた。

なお、本イベントに関連したフォローアップにより、日本企業のラオスへの投資及びLJIへの紹介に繋がった事例があった。本イベントへの参加を予定していた企業経営者が当日コロナ感染により欠席となったが、事前登録情報によりラオスで事業を行っていることが判明した。そのため、イベント終了後に連絡をとり、当日の資料を送付するとともにLJIのビジネスネットワークワーキング担当長期専門家へ紹介した。結果として、2022年9月下旬に当該企業の代表者が現地で展開しているレストランの責任者と共にLJIを訪問し、LJI所長、CA、ビジネスネットワークワーキング担当の長期専門家と面談さ

れ、事業内容やラオスでの事業説明をされた。今回の面談をきっかけにLJIとの継続的な情報交換がされることとなった。また、ビジネスネットワークイベントにて研修員企業と交流した企業の幹部が、研修員企業へ連絡をとり、近く、ビエンチャンにて会合を持つことになっており、その後のビジネス連携等が期待される。更に、福岡の企業幹部へ連絡をとり、ソーラーなど再生可能エネルギーについて相談等を行っている研修員企業もあり、今後の進展のフォローアップが求められるところである。

2.3.4 総括・成果発表会

総括にあたり、前半に各個人の気づき、学びを整理した上で、グループ内で共有し、個人用、グループ用のシートにまとめる作業を行った。後半にそれを踏まえ、グループごとの学びに関する5分程度の発表と、個人の学びやアクションプランに関する3分程度の発表を行った。当初はグループ発表のみを検討していたが、個人発表の時間を設けてもらいたいという要望を受け、急遽個人発表を実施することとなった。その結果、訪問先ごとの様々な気づきや学びに加え、自身の所属先に取り入れたい具体的な内容についても発表され、研修員間での共有に繋がった。また、コースリーダーやコース運営管理担当者にとっても、個々の研修員の課題に関連した気づき、学び、今後のアクションプランの理解に役立った。研修全体の構成及びプログラムについての評価も5点満点中平均4.6と高い研修員満足度を得て終わることができた。研修目標への達成については、研修員17人中17人が「十分達成できた」「達成できた」と答えており、研修目標は達成できたと言える。

なお、研修生の評価の詳細やビジネスネットワークイベントのアンケート結果などの詳細は、別添の本邦研修実施報告書を参照されたい。

2.4 現地講師に関する技術移転

2.4.1 活動内容

経営塾開講中、下記表の現地講師候補者が各科目の通訳及び補足説明やグループ演習のファシリテーション等を行った。ラオス特有の文化や商習慣を踏まえる必要がある人事戦略やラオス特有の税務がある財務管理においては、明確に役割分担をして現地講師が説明を行い、講義や演習を担うことができた。

表8 現地講師候補者一覧

講座名	講師名	現地講師候補者
経営戦略	中西 昭文	Mr. Phonekeo CHANTHAMARY
人事戦略	山崎 京子	Ms. Southanom PHINSAVATH
生産管理 (オペレーションマネジメント)	玉田 光夫	Ms. Southanom PHINSAVATH
マーケティング戦略	平川 雅一	Ms. Khamphouy VILAYSOUK
財務管理	篠崎 利恵	Ms. Phanphasa LOMCHANTHALA
ビジネスプラン	中西 昭文	Mr. Phonekeo CHANTHAMARY

2.4.2 第2期契約活動結果

講師派遣ができずオンラインでの遠隔講座実施となったが、予定通り現地講師候補者が通訳を兼ねた補助講師（通訳兼務）として担当した。特に、人事戦略や財務管理・オペレーションマネジメントにおいて、ラオスの現地事情を踏まえた補足説明や講義の一部分の実施を担った。受講者からは講義内容の理解が深まった、自社（自分）への取り組みに活かせる、との声が上がリ、現地講師としての役割を果たしたと言える。

現地講師自身も、例えば財務管理においては、現地の税務について自身で講義資料を準備の上、講義を実施し、グループワークも行うことで、この部分については自律的に進めていくことができることを確認できた。また人事戦略においては、日本人講師が不在の時間に与えられた課題を参加者へわかりやすく説明し、グループワークを自主的に進めることができた。日本人講師からも役割分担を果たしているとの評価を得ているほか、テーラーメイドコースや MBA コースなどで様々な業態の組織に対し、人事戦略の講義の一部（人事評価制度、コーチング、クイズを通じたチームビルディング等）を実施できている。

今後の進め方については、参加者からの現地講師へのフィードバックも踏まえながら、現地講師候補者と意見交換を行い、技術移転の取り組み方法を検討していく。

2.5 共通業務にかかる活動

2.5.1 広報戦略・PR 活動側面支援

第1期契約において、チラシやウェブサイトを中心として、コンサルタント講師による具体的な改善支援活動を行った。第2期においては、前期での支援を元に、JICA 長期専門家のフォローアップ指導の元、IT 担当者が中心となり LJI の紹介パンフレットが完成した。当担当者やサポートスタッフが支援中に学んだ点を踏まえ、現在ホームページの改善を進めている。なお、完成したパンフレットの日本語版、英語版は、8月に実施した本邦研修の視察先への説明資料やビジネスネットワーキングイベントに参加した日本企業への紹介資料として活用された。今後も、引き続き行われる本邦研修において活用していくとともに、現地での BDS 機関との連携や日本センターの PR 活動へ活用していく。また、「経営塾」のプロモーションについては、既存の動画や SNS ツールを用いた紹介に加え、日本の講師陣を前面に出した広報動画の作成などを今後進めていく。

2.5.2 E ラーニングシステム導入支援

E ラーニングシステム導入については、LJI トップマネジメント層及び JICA 長期専門家に対し、導入に向けた概要と利用マニュアルに関する説明を既に第1期中にオンラインにて実施している。NUOL が導入検討を進めるラーニングマネジメントシステム（以下、「LSM」）との関係を見極めた上で、方針・方向性が決定されることになっているが、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、施設への立ち入り規制等の措置のために協議が進んでおらず、決定が遅れている。第2期の活動を終

えた 2022 年 8 月時点でも NUOL 側の方針は決定されておらず、本業務は後続となるプロジェクトにて支援が引き継がれることになった。

第3章 本業務実施運営上の課題・工夫・教訓

3.1 経営塾

3.1.1 課題

(1) オンライン講義による課題

①渡航制限緩和が決定されるまでのラオス国において、外出自粛等の規制、経営塾の強みである経験豊富な日本人講師の派遣が困難な状況に加え、LJIでの集合、対面による研修ができず、オンラインでのリモート研修にならざるを得なかった。

②リモート研修であることから、受講者は自宅や自社から受講することができ、時間的に効率が良い一方で、コンサルタントより補助講師を通じて呼びかけを行うも、動画をオフにしている受講者がほとんどであるため、講義を集中して聞いているかどうかはわからず、また講師は講義に対する反応を確認することができないという問題が発生した。実際に、自身の業務に従事したり、席を外したりしていて、講師からの声掛けに反応がないケースが散見された。

③ビジネスプランについては、講義や事例の紹介と個人の自主的なワークが中心となったことが原因となり、参加者が個別に作成を求められるところ、発表ができたのは9社のうち3社のみであった。ビジネスプランの作成に当たっては、グループワークによる作成演習や現地講師のサポート等がないと難しい様子であった。

④LJIとして、広報・PR活動に対する取り組み体制は強化している。しかし、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、受講者層である企業も経営的に厳しく、第5期の終盤になるまで移動制限等によりオンラインでの研修にならざるを得なかった点や、本邦研修実施の有無が明確とならないことから、潜在的受講者が申し込みを躊躇したと考えられる。具体的には、本プロジェクト期間中の第3期経営塾では18名であった受講者が第4期では15名となり、さらに第5期では当初募集期間中に開講基準である10名が集まらず、募集期間を延長して対応することとなった。渡航制限措置が緩和された次期の経営塾が目標とする20名の受講者が確保できるかどうか大きな課題となっている。

(2) 現地講師にかかる課題

個々の講義内容の事例の中には、ラオスの現状に置き換えて考えるのが難しいものがあるので、現地講師がラオスの事例に置き換えて説明するなど、わかりやすい補足説明が求められる。

現地講師候補者は既に経営塾では補助講師として日本人講師が実施する講座に同席しており、一定の経験は積んできているが、今回作成した「指導要領」「標準テキスト」を活用して自らが講義担当できるように技術移転を進められることが目標である。講師候補者は基本的にNUOLの教員であり、ビジネス現場での実践経験が乏しいので、「現場」「現物」「現実」による技術移転が不可欠である。そのため、現地での対面講座や企業内研修での指導を基本としてきたが、第2期契約期間中は全講座がコロナ禍による遠隔実施となり現場での指導が実施できなかったため、技術移転が十分ならなかった。

(3) 参加者へのフォローアップにかかる課題

本プロジェクト期間中は、対面でのビジネス現場での指導が困難なことを受け、経営塾の受講者自らが自社の課題を分析する一助となるよう、第1期契約期間に、経営の評価基準（企業診断チェックリスト：添付資料2）を作成した。この評価表は経営塾で学ぶ各科目に係る項目について、何を基準にして自社の状況を確認・把握するかをポイントとして作成している。経営塾生が自社の課題を事前に認識し、その解決策等を講義の中で見つけ出し、改善を進めるための手段として活用するためのものである。しかし、チェックリストの活用方法について、第5期経営塾実施時は現地でも集合研修が出来ておらず、コンサルタント・LJI職員・研修員が一堂に会して指導する機会が得られなかった。そのため、コンサルタントからLJI職員へのOJT指導を行うことが出来ておらず、まだ各企業が自主的に診断チェックリストを活用できていない現状が浮き彫りになっている。

3.1.2 工夫

- (1) 受講者募集において、遠隔講座が前提となる中、従来LJIでの受講が困難であった地域にもLJI担当職員よりFacebook, WhatsAppなどのSNSや新聞広告などのツール及びKJLのネットワークを通じて働きかけることで、ビエンチャン県から1名、シエンコアン県から1名、ルアンプラバン県から2名と、ビエンチャン市以外からの参加者が、半数近くに及んだ。
- (2) 集合研修を想定して演習内容が考えられていたオペレーションマネジメントでは、オンラインで参加する一人一人が演習をできるよう、身近な文具を使った演習を取り入れた。
- (3) 各受講者の理解度を上げるため、グループワークによる演習を実施するよう講師に働きかけた。人事戦略、財務管理の講義では、zoomのブレイクアウトルーム機能を活用するグループワークを1日に数回実施して、ディスカッションを促進し、講義内容の理解促進に役立てた。
- (4) 受講者に対し、できるだけビデオをオンにして、出席や参加の様子がわかるようにすることをLJIの現地講師を通じて働きかけた。
- (5) 人事戦略の講義において、ラオスの文化や商習慣を踏まえた人事管理の方法について、現地講師が詳しい補足説明を加えたり、演習を取り仕切ったりした。また、財務管理の講義においては、ラオス特有の税務につき、現地講師が全面的に講義を担当し、その後参加者間でも講義内容を踏まえて、実務内容について議論する時間を設けることで、受講者が講義内容を自社の取り組みに活かしやすくした。これらの取り組みにより、講座の一部分の現地講師化も進められた。
- (6) コース運営管理及び業務調整担当者とLJI職員が協議のもと、受講者リストに掲載する項目を決定した。受講者の氏名・年齢・職位・所属企業規模・業種等の情報をLJI職員がリスト化し、講義前にコンサルタント講師にあらかじめ共有することで、講師が受講者のレベルや業種を事前に把握できるよう取り組んだ。
- (7) コンサルタントとして、各講義での内容の重複や齟齬を避けるため、各科目の教材を講師同士で前もって確認できるよう配慮した。具体的には、事前に他の講師の教材を閲覧できるクラウドを設定し、各講師が教材を作成する前に共有した。zoomを用いた遠隔講義においては、大型ディスプレイやホワイトボードを備えた講義配信スタジオを準備し、各講義にLJIの現地講師やITス

タッフが同席し、事前に Zoom 会議を通じてリハーサルを行う等、遠隔であっても臨場感があり、相互性のある講義ができる環境を整えた。

- (8) 本契約の第1期中にコンサルタント担当者の指導のもと、パンフレット作成及びLJIのHPの改善に積極的に取り組んだ。また、JICA長期専門家の支援を得て、経営塾等を宣伝するための紹介ビデオの作成や、修了生のデータベースを活用したメールマガジン及びWhatsAppを活用しての受講者募集、Facebookでの広報活動を行う等、コロナ禍ながら、LJIは広報およびビジネスコースのPR活動に積極的に取り組んでいる。

3.1.3 教訓

- (1) コロナ禍を契機として、オンラインツールの有効な活用が一層求められるようになっている。かつては現地で対面しなければできなかったこと、例えば講義の事前打合せや講義のモニタリング等は、zoomの活用によって日本から行えるようになった。また、地方に住む潜在的受講者にもオンライン講義やEラーニングの受講等を提供できることがわかった。講師の現地渡航が再開した後も、遠隔で効率的に業務を推進していくよう、オンラインツールの継続的な活用をLJIと検討する。
- (2) 3.1.1に記載した通り、オンライン講義では、受講者が主体的に参加しているかどうかや講義内容を十分理解できているかを現地講師も含めて確認ができていない状況であった。今後の経営塾実施にあたっては、受講者の主体的な参加や習熟度をあげるため、理解度テストの実施や一定の出席率のクリアを経営塾修了の要件とするといった事柄の導入を検討していく。
- (3) 受講者のビジネス経験や知識レベル差には個人差があり、講師陣として各講義において、どこに焦点を合わせて講義を進めるかが、受講者の満足度に影響を与えている。しかし、その一方で、多様な受講希望者を受け入れることは、受講者を確保するためには避けられないのが現状だと言える。そのため、応募者へ事前に面談して、経営塾で学びたいことを明確化した上で、現状の各科目にかかる理解度や実践度を測り（事前評価表の活用）、講師陣と共有することで、講義を進める上での参考としてもらうことが求められる。

3.2 本邦研修

3.2.1 課題

- (1) 今回の研修では、日本国内でコロナ感染が広がっている中での実施のため、研修所管がJICA九州であるにもかかわらず、JICA東京でオリエンテーション及び総括、評価会を行わざるを得ず、JICA九州の担当課の十分なサポートを得るのが難しい状況であった。研修の最終地が所管研修施設ではなかったため、修了式もできず、修了証を研修最終日に研修員へ渡すことができなかった。修了証は、後日現地に送付され、LJIから各研修員に授与された。
- (2) 工場見学と講義の組み合わせで研修を実施した視察先において、講義の担当者が工場見学には同行していなかったため、見学中の説明が講義内容と重複してしまった。また講義時間も長か

ったため、質疑応答に十分な時間が取れなかった。事前に視察先での工場見学とその後の講義の流れについて担当者との十分な確認ができていなかったことが原因と思われる。

- (3) ビジネスネットワーキングイベントにおいて、日本側企業の満足度は、アンケートの結果から7割程度となっており、概ね満足を得られたものの、個別コメントの中に通訳が忙しいことやマッチング可能な企業が存在しなかったなどの不満が挙げられた。これらのコメントから、通訳者の配置方法やラオス参加企業の情報発信に課題があったと考えられ、3割の企業から高評価を得られなかった原因として想定される。

3.2.2 工夫

- (1) オリエンテーション中の振り返りや課題設定を始め、ワールドカフェ方式を用いたビジネスネットワーキングイベントで日本企業とスムーズに交流するため、類似の業種で参加者を4グループに分けた。この工夫により、企業視察の前のグループワークで参加者それぞれの課題設定がスムーズに進み、視察先での学びや活発な質問の投げかけにつながった。またビジネスネットワーキングイベントでも業種別にリスト化することにより、日本企業にとって交流をしたい企業を見つけやすいものになった。
- (2) ビジネスネットワーキングイベントでの交流時間が限られていたことから、日本企業との交流をより効果的に行うため、参加者リストに従って、2グループごとに1人1分以内の会社概要プレゼンを行うこととした。時間厳守とするため、事前練習をオリエンテーション時と当日に行った結果、スケジュールは遅れることなく進み、参加した日本企業にとっては、関心のあるラオス企業の名前と顔が一致し、限られた時間の中でも効率の良いビジネス交流を進めることができた。

3.2.3 教訓

- (1) 次期以降の研修の行程を検討する際、修了証を確実に渡せるようにするため、少なくともオリエンテーション実施時あるいは総括、修了式のいずれかについて所管の JICA 機関で実施するよう行程を組むことが望ましい。
- (2) 視察先企業での学びや気づきを深める質疑応答の時間を予定通り確保するため、工場案内者と講義者が異なる場合は、工場見学の際の説明の重複を避けるように調整する。テーマに絞った説明とすることで、十分な質問時間を確保するような段取りとすることが求められる。
- (3) 研修内容についての質問票の回答や評価会での意見の中で研修員の所属する業態に関連する視察先が見られるとよかったとの意見もあった。参加する企業の業態が多様なため、すべての企業の業態に合わせた視察先を選ぶのは困難であるが、可能な限りどの業態にも共通する課題の解決につながるような視察内容とすることを心がける。具体的には、質問票の回答で多く見られる課題の解決につながる視察先を選ぶことや企業視察に先立ち「見るべき点」について事前に強調して伝える、評価会で挙げられた業態の視察先を次回に検討するなどが挙げられる。

- (4) 3.2.1(3)にて挙げたビジネスネットワーキングイベントでの日本企業からのコメントから想定される課題について、まず通訳に関しては、各テーブルに配置したものの、日本企業の集まり方はテーブルによって差異があったため、1名の通訳ではカバーしきれない場合があったと考えられる。今後は、各テーブルの日本企業の集まり具合を見て、通訳が柔軟に移動して対応するように事前調整することが求められる。またラオス企業とのマッチングの課題については、ラオス参加企業側からの会社紹介でのアピール方法に課題があったことが想定されるため、次回以降は会社概要とアピールポイントを端的かつ明確に説明できるよう指導を行うことが望ましい。

3.3 運営体制

3.3.1 課題

LJIの運営は、第2期契約期間開始前に、長年この業務に携わってきたLJI所長とビジネスコース部門長の急な交代により、大幅な体制変更を強いられた。業務体制が構築され、職員のモチベーションが上がってきた中での体制変更であり、新責任者の指導力・判断力が求められたところである。新所長は、日本での長い滞在経験を持ち、日本の商習慣への理解はある一方、ラオス国内の商工会議所や中小企業協会等の民間事業者組織とのネットワーク構築経験が十分ではなかった。そのため、この1年間において、そうした組織へ足を運び関係強化に力をいれてきた。また組織の運営能力向上のため、PDCAを意識した取り組みや報連相を徹底した体制づくりが求められる。

コロナ禍においても、本プロジェクトで計画していたビジネスコースを予定通り実施したことに対しては、LJI職員の努力は評価に値する。しかし、従来、所長や部門長の下で指示されたことをこなすという受動的な姿勢が見受けられるため、新たな体制において、見える化や情報共有等による業務の透明化を通して、職員が自ら動き、達成感を得られる様な仕組みの構築が求められる。職員の意識改革の一環として、前プロジェクト中（「ラオス日本センター民間セクター開発支援能力強化プロジェクト（前半及び後半）」）にLJI内で3S活動を導入し、職場別の巡回審査やフォローアップ（評価・表彰制度等）を実施したが、担当者や推進責任者の交代・異動によって活動自体が低迷し、定着には至らなかった。

3.3.2 工夫

(1) 振り返り会の実施

コース運営管理担当者の渡航ができず、現地での活動支援が困難となっていたことから、第4期経営塾より、講座終了後に「講座振り返り会議」を開催した。LJIビジネスコース職員がリーダーシップを取り、関連するビジネスコース職員、JICA長期専門家、コンサルタント講師、コース運営管理担当者を集め、問題点や課題、その解決策等について論議し、次回の講座や運営に活かす体制を構築した。

(2) LJI職員との定期的な運営管理会合の実施

第2期契約期間中におけるコース運営管理担当者の現地渡航は、全ての経営塾講義終了後、契約終了直前の1回のみとなった。そのため、当初はメールベースでLJI職員とやりとりを行っていたが、現地の現状を把握するため、またビジネスコースを円滑に実施するために、講師の遠隔講義の前後にコース運営管理担当者がLJI職員と話をする時間を取るようにした。月に一度程度zoomを利用したミーティングを設定し、LJI職員にはアジェンダと議事録の作成を促した。その結果、より会議が効率的に進められるようになった。このように、コロナ禍においてもコミュニケーションを絶やさず、現地と課題を共有して業務を進めた。

3.3.3 教訓

職員は、コンサルタントからの助言・指導内容を取り入れ真面目に業務に取り組んでいるが、引き続き受動的な姿勢が見られる。コンサルタントは、コロナ禍で難しい環境ではあるが、常にコミュニケーションを取りながら現状を正しく理解し、職員の意見を尊重しながら現状改善を進めていくことを目指している。そのためには、日常業務の効率化を図るためのマニュアル化と、管理職を含む職員間の「報連相」の重要性及びその方法を適時助言し、職員が自発性をもって業務を進められるような体制づくりが重要である。今後、現地渡航が平常化した後もオンラインでの補完的な運営会議の実施などを通じ、現地の状況を把握した上での指導・助言が求められる。

3.4 共通業務にかかる活動

3.4.1 広報戦略・PR活動側面支援にかかる課題

提供したテンプレートや助言した内容をいかに実践し、今後のチラシづくりやホームページの改善等広報業務に活かし、そのノウハウやスキルを蓄積し、サポートスタッフなどへの継承へつなげていくよう管理・発展させていくかが、今後の課題と思われる。LJIには優秀なIT担当者が在籍しているので、日本からの定期的な助言指導とJICA長期専門家によるフォローが重要である。

3.4.1 Eラーニングシステム導入支援に関する課題

Eラーニングシステム導入に関しては、当初、教育内容の情報漏洩やLJIビジネスコース受講者募集への影響を懸念し消極的であった。その後、数回のシステム概要や利用マニュアルの説明会を実施したことで再検討することになった。しかしながら、その後LJI側からNUOLが導入を進めるLMSに準拠させることを求められ、大学側の方針決定待ちとなり、結論は出されていない。

第4章 プロジェクト目標の達成度と提言

4.1 PDMに沿ったコンサルタント活動の成果および達成状況

本プロジェクトにおける本報告期間中（2022年1月～8月）のコンサルタント活動の進捗状況を下に示す。

表9 期待される成果に向けての活動と実績

活動	実績
成果1 LJIにおいてラオス産業中核人材が育成される。	
1-1 経営者及び起業家を対象としたビジネスコース（経営塾、起業家育成、カスタマイズコース、テラーメイドコース）のカリキュラムを改訂する。	経営塾については、第4期以降、当初のカリキュラムに「オペレーションマネジメント」を追加した。加えて、学んだことをいかに実践し成果に結びつけるかを目的に「個別コンサルテーション」を追加した。本報告期間中においては、経営塾の実施が主であるため、カリキュラムの改定は行っていない。
1-2 適切な募集広報・企業研修の営業を行う。	基本的に JICA 長期専門家と現地職員が担当として推進する分野であるが、広報戦略・PR 活動の側面支援を実施した。
1-3 各ビジネスコースを実施する。	新型コロナウイルス感染拡大の影響により対面講座から遠隔講座への切り替え等はあったものの、計画されていた全ての講座を実施している。
1-4 各ビジネスコースに対する受講者フィードバックを、次に実施するビジネスコースに反映し、定期的にビジネスコースの質を改善する仕組みを強化する。	全講座のアンケート結果を講師に共有し、コメントを次期講座に活用するよう要請している。また、補助講師の技術移転状況、評価等も各講師からの報告項目に加えている。
1-5 MBA プログラムを含むビジネスコースを担う現地講師を育成する。	全講座に補助講師として現地講師を配置し、その技術移転状況について、上記 1-4 に記載の通り、担当日本人講師からの報告項目としている。
1-6 MBA 修了生や工学部と連携した効果的なスタートアッププログラムを計画し、実施する。	基本的に JICA 長期専門家と現地職員が担当として推進する分野である。新型コロナウイルス感染拡大の影響で講師派遣ができず、支援できていない。
成果2 LJIの企業向け情報提供・支援ネットワーク機能が強化される。	
2-1 ラオス企業、及び日本企業向けのビジネスネットワークイベント、ワークショップ、セミナーを開催し、定期的にモニタリングを実施する。	2022年8月実施の本邦研修においてネットワークイベントを開催し、日本企業向けのセミナーと、日ラ企業の交流会を行った。
2-2 就職フェアを開催し、採用状況をフォローする。	基本的に JICA 長期専門家と現地職員が担当として推進する分野である。コンサルタントは要請により必要に応じた支援を実施するが、第2期終了間際を除き、本期間中は新型コロナウイルス感染拡大の影響によりコース運営管理担当者の派遣が中止されたため、支援活動は実施できていない。
2-3 LJIの活動内容及び現地企業情報を発信する。	
2-4 日本の地方自治体、商工会議所及び銀行等との連携促進に向け、関係機関と協議する。	
2-5 JICAの実施する他の技術協力案件、資金協力案件、民間連携事業、中小企業海外展開支援事業及び市民参加事業へLJIのサ	

活動	実績
ービスを提供する。	
2-6 経営塾及びMBA 修了生団体との連携事業を実施する。	
成果3 LJIにおいて、イノベティブなアイデアや取組みを推進する体制が構築される。	
3-1 事業年次計画・報告を作成する。	LJIにおいて実施済みである。
3-2 会計システムを利用して、定期的に財務状況のモニタリング、改善を実施する。	第1期中において QuickBooks システム再構築のため、経営管理（予算管理等）と実務（QuickBooks 使用方法等）の2つの目線に分け、課題抽出及び解決策提示を完了した。
3-3 LJI 受講生、講師、関連団体のデータベースを定期的に更新する。	基本的に JICA 長期専門家と現地が担当として推進する分野であり、コンサルタントは広報戦略・PR 活動を側面支援することとしている。第2期終了間際を除き、ほとんどの期間、新型コロナウイルス感染拡大の影響によりコース運営管理担当者の渡航ができず、実務的な支援活動は実施できていない。
3-4 新規受講生、リピーターを増やすための戦略的なマーケティングプランを作成し、実施する。	
3-5 LJI スタッフの発意による新たなアイデアや取組みを試行し、PDCA を実施する。	
3-6 MBA を含むビジネスコース、日本語コース、交流サービス間の相乗効果を生むための活動を改善する。	

4.2 プロジェクト目標の達成度と提言

LJI が産業中核人材育成及び企業向け情報提供・支援ネットワークの拠点となる。

新型コロナウイルス感染拡大の影響によって現地への講師派遣は中断したため、経営塾プログラムは全ての科目において、遠隔にて講義及びコンサルテーションを実施した。その一方で、企業向け情報提供や支援ネットワークの拠点となるための活動に関しては、第2期終了間際までコース運営管理の渡航ができず、予定した支援を十分にできていない。しかしながら、2022年8月に経営塾3期生及び MBA 優秀者の本邦研修を実施し、視察先企業への訪問やビジネスネットワーキングイベントへの参加を通じて日本企業との今後のビジネス連携につながるきっかけづくりができた。また現地の中小企業協会との連携も始まり、拠点づくりにむけた活動が再開している。今後こうした経営塾や MBA 等の修了生のネットワーク活動を活発化するとともに、本邦研修後の日本企業とのビジネス連携フォローアップなどを通じ、企業向け情報提供・支援ネットワークの拠点づくりを進めていくことが求められる。

4.3 上位目標達成に向けた提言

LJI で育成されたビジネス人材によって、日・ラオスの経済関係が強化される。

経営塾修了生のネットワークである KJL (Keiei-Juku Laos) を中心にしたカンパニープロフィールについて、第1期生から第4期生までを網羅した LJI の紹介用パンフレットが長期専門家の主導によって完成している。8月に実施した本邦研修においては、企業視察先への説明資料としての配布やビジネスネットワーキングイベントでの配布を行った。今後、日系企業への紹介やネットワーキング創出のために活用を続けていく。また、本邦研修を通じて研修員が構築した日本企業とのビジネス連携を

継続、発展させるためのフォローアップ活動を通じて、日・ラオスの経済関係の強化に資することを目指す。

4.4 ビジネスコースの運営体制への提言

第2期契約期間開始前に新体制に移行して以降、コロナ禍もあり、第2期終了直前までコース運営管理者の現地渡航が実現せず、LJIの運営体制についての十分な情報収集や現地での確認ができていなかった。そうした中でも、第2期契約期間中に、LJI所長やJICA長期専門家（CA）の主導により、ラオス中小企業協会との覚書の締結がなされ、ビジネス促進等の協力を進めていくことになったことで、LJIのビジネスコースの活用へつなげる足掛かりになっている。またJETROラオス事務所との覚書も締結し、ビジネスネットワーキングイベントでの連携等が期待される。一方、LJI内の活動の運営体制については、明確な変更は見られないため、スタッフ組織の運営能力向上のためPDCAを意識した取り組みや報連相を徹底した体制づくりが求められる。

- (1) LJIにおいては、講師の現地化を含め自立化・自主運営が進んでおり、運営体制が整いつつあるが、まだ一部で職員には受動的な姿勢がみられる。職員毎に年間目標をたて、それを達成するためにどうすべきか考える機会を与えたり、業務ごとに担当者を決め、責任と権限を委譲して主体性をもって業務にあたることができることを目指すなど、人事面での取り組みが必要であると考えられる。
- (2) 経営塾は第5期生まで修了し、MBAも第13期と多くの高度人材が育成されており、ラオスにおけるLJIの認知度と存在価値は大きい。それぞれに修了生組織が立ち上がっているが、第2期の終了時期近くまでコロナ禍で、目立った活動ができていなかったようである。一部修了生間でのビジネス連携もあるようであるが、より積極的に活動するための活動方法や内容については再考の必要があると思われる。LJIビジネスコース修了生同士の交流の場として、コンサルタント講師派遣期間中のビジネスフォーラムや公開セミナー開催も一つの案であると考えられる。

4.5 次期プロジェクトへの提言

(1) オンライン講座提供を併用した地方展開の検討

経営塾を除く実践ビジネスコースが現地化されている。その中で、継続的に一定の受講者数を確保し、経営基盤を確立するためには、オンラインでの遠隔講義が可能となったことを活かした経営塾の地方展開等、ニューノーマル時代に対応した新たな体制検討が必要と思われる。地方展開については、過去のプロジェクトにおいてチャンパサック県・サバナケット県でのセミナーや企業コンサルティングで一定の評価と集客を得ており、LJIと現地機関間で協力体制構築に係る了解覚書も締結されていることから、当該地域でのフィージビリティ・ニーズ調査を行うとともに、関係機関との協議を行って再検討する価値があると思われる。ビジネスコースの運営スタッフのオペレーションのフィージビリティも検討が必要ではあるが、現地講師候補の講義の実践の場としても活かせることが想定

される。これにより、将来的な LJI のラオス国内における知名度向上と、ラオス国の発展に貢献できると考える。

(2) 現地講師育成計画の策定

講師の現地化が進められたが、理論だけではなく、実践に基づいた新たな知識及び経験を伝える必要があるため、現地講師育成支援のための方策（引き続き、日本人講師の補助講師としてコンサルテーションを含めて段階的な技術移転を行うことや、インターンシップや本邦研修において実践的な技術を習得する等）については具体的計画策定が必要だと思われる。

(3) 経営塾修了生へのフォローアップコンサルテーションの導入

現役の経営塾生への科目ごとのコンサルテーションについては、第4期から開始したこともあり、特にそれ以前の経営塾修了生に対するフォローアップが求められている。次期プロジェクトにおいては、修了生企業の抱えている課題に関連し、ニーズの高い分野の半日セミナーや、希望する企業へのフォローアップコンサルテーションを有料にて実施されることが望まれる。

これらの取り組みにより、経営塾の広報や LJI の収入源の拡大に寄与することが期待される。

(4) 現地のニーズに対応した新規科目の導入

LJI の持続的な運営のため、経営塾においては、毎年 20 名の定員の確保が欠かせないが、さらなる収入源の確保も検討されるべきである。コース運営管理担当者の第2期契約終了直前での現地渡航により、SME 支援組織のいくつかを訪問し、SME 支援の現状や支援内容のヒアリングを行ったが、その中で新規科目導入のニーズが見えてきた。具体的には、経営塾だけでなく、ビジネスコースにおいてラオスの中小企業にとってニーズの高い DX の活用や、E コマース、カスタマーサービス等の内容を含む新規科目の導入も検討されることが求められる。

第5章 投入実績

専門家の投入実績を以下に示す。

表10 専門家の投入実績

担当業務 (LJI業務)	団員名	現地派遣期間 (移動日を含む)	現地 PM	遠隔講座実施期間	国内 PM
【現地作業】					
業務調整/コース運営管理(2)	三戸 優理	6/25-7/3	0.30	-	-
【国内作業】					
総括 (ビジネスコース企画運営管理)	藤井 孝男	LJIでの業務PMは共通業務と兼ねて共通業務として計上			
ビジネスコース講師(3)	山崎 京子	-	-	2/16-18,21-25,28, 3/3,4	0.55
ビジネスコース講師(4)	玉田 光夫	-	-	5/11-13,16-20,22-24	0.55
ビジネスコース講師(6)	篠崎 利恵	-	-	4/13-15,18-22, 25,27,28	0.55
ビジネスコース講師(9)	中西 昭文	-	-	1/5-7,10,11,14,17-21 6/13-17, 6/20-21	1.10
ビジネスコース講師(12)	平川 雅一	-	-	3/7-9,14-18,21-25	0.65
業務調整/コース運営管理(2)	三戸 優理	-	-	-	1.10
業務調整/本邦研修管理 (ビジネス交流) (2)	三戸 優理	-	-	7/25-27	0.15
業務調整/本邦研修管理 (2)	三戸 優理	-	-	7/28-30,8/1-6,8,9	0.55
	合計		0.30		5.20

第 6 章 供与機材実績

本件に関する供与機材はなかった。

実施報告書

1. 研修の概要

- (1) 研修の名称：ラオス経営塾第3期本邦研修
- (2) 研修期間：2022年8月10日（8月9日来日）～2022年8月20日（8月21日離日）
- (3) 研修員人数：17人（内訳：研修員15人、日本センター2人）
 研修員リストは別添資料(2)参照

(4) 研修の目的

1) 本プロジェクトでの位置づけ及び上位目標

本プロジェクトでは、ラオス日本センター（以下、「LJI」）によるビジネスコースの実施等を通じ、中小企業・裾野産業を担う経営者人材の育成に係る支援を行っている。本研修では、経営者としての知見を得る為の座学に加え、企業視察やビジネスネットワーキング等、日本企業との交流を通じ、経営人材である研修員が日本式経営を学び、自身の企業運営に反映することにより、日・ラオス間の経済関係の強化に資する人材・企業の育成に資することを目的とする。

2) 研修全体概念と目的

本研修は、ラオス日本センター（LJI）による経営塾修了者及びMBA優秀者を対象とした研修である。研修全体では、講義や討議を通して学んだことを日本の現場で確認すること、中小企業の経営者がどのような活動を進めているかを確認すること等によって、ラオス国内での学習（講義と討議）を補完し、理解を深める。また、日本の経営者との意見交換を通して、経営者としての知見をさらに高めることにより、経営能力の強化とともに日ラオス間のビジネスリーダー間交流の促進による日ラオス間の産業のさらなる発展につなげる。経営塾での研修全体の概念図を図1に示す。

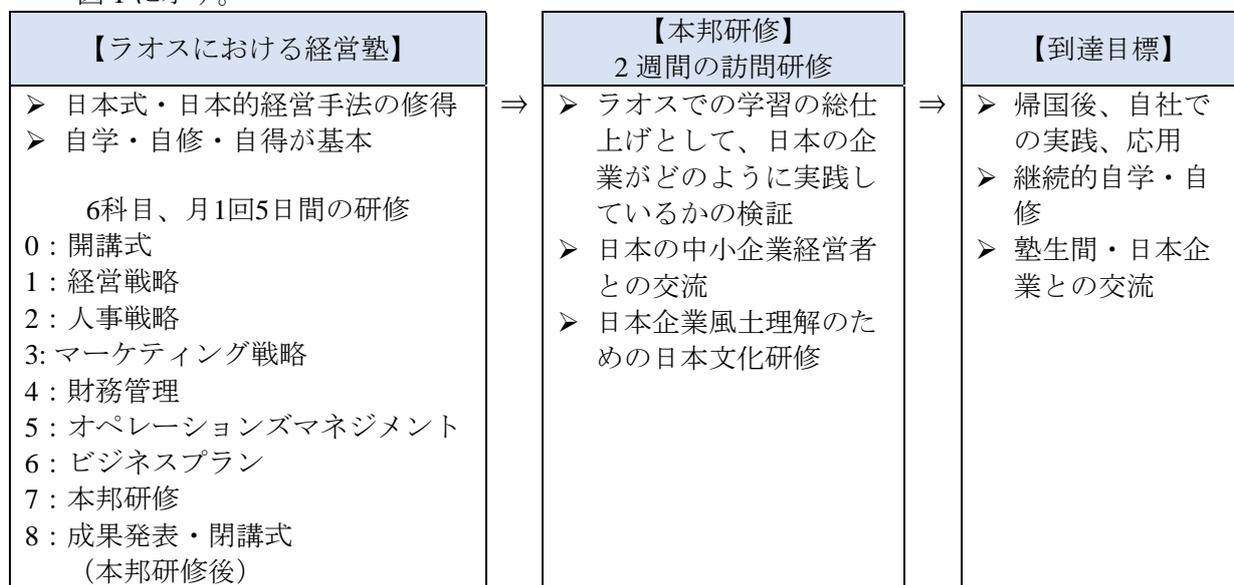


図1 経営塾 研修全体概念図

(5) 研修の内容

1) 研修デザイン

来日前	現状と理想のギャップの把握、解決すべきと考える課題の把握
研修	課題設定、研修での学び・気づき・ノウハウやアイデアの獲得
研修成果	研修での学びから課題解決への適用、活動計画の策定
帰国後の実践	活動計画の実行、トライアルアンドエラー

2) 研修日程とカリキュラム（研修内容）

研修日程は、東京で8日、福岡で4日の滞在で構成された。コロナが収束していないことから、今回のカリキュラムの特徴として、第1週目はオリエンテーションを中心とし、経営塾終了後、各企業で経営塾での学びを取り入れた取り組みの振り返りや企業視察に向けての課題設定に十分な時間を確保したことがあげられる。また、福岡や九州では知られていないラオスのビジネス環境について、在日ラオス大使館、二等書記官のブンタノム・メックダラ氏による講演を盛り込み、ワールドカフェ方式を取り入れたラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会を企画した。交流会の企画に当たっては、あらかじめ、ラオス参加企業リストを公開し、かつ日本企業参加者がわかりやすいよう、類似の業種ごとにグループ分けし、各ラオス企業の1分紹介を取り入れることで、参加日本企業が関心を持つラオス企業を効率よく確認できるよう工夫した。研修目標を表1に、カリキュラムを別添1に示す。

表1 研修目標と単元目標

研修目標	①経営塾で得た知識の実例を見ることで日本的経営についての理解を深め、ラオスでの活用方法について具体化する。 ②企業訪問を通じて、自己設定課題の解決方法を見出す ③日本中小事業者とのビジネスネットワークを構築する
------	---

2. 実施結果についての所見

(1) カリキュラムの評価・改善点等

1) 研修目標の到達度

本研修で設定した研修目標と到達度については、研修最終日に研修員が記載した質問票の集計とコメント、さらに成果発表の内容や評価会で出た意見等で確認した。その結果を表2に示す。

表2 研修目標の到達度

	← 十分達成できた			達成していない →	
達成度	5	4	3	2	1
回答	13	4			

研修目標：研修員17人中17人が「十分達成できた」「達成できた」と答えており、研修目標は達成できたと言える。具体的には、「十分達成できた」と回答した13名については、研修目標の3点全てについて、十分達成できたと考えられる。また、「達成できた」という回答の4名も、質問票の回答内容や評価会での意見を踏まえても、研修目標の3点についておおむね目標は達成できた模様。

(2) 研修員による評価

1) 研修期間・カリキュラム（研修内容）

研修期間やカリキュラムについては、全員がとても良かったあるいは良かったという結果で高評価であった。2年以上本邦研修が実現できていなかったこともあり、期待度が高かったようであるが、感染対策をとりつつも、研修員の業態や課題を踏まえた視察先企業の選定や余裕を持った研修期間としたことが要因として考えられる。

2) 課題設定

研修員全員が「とても良かった」あるいは「良かった」としており、課題設定でしっかり個々の研修員及びグループワークを通じて各研修員のこれまでの事業の振り返り及び課題設定に十分な時間をとったことで解決すべき課題が明確になり、視察先での多くの質問や意見交換に繋がったと推察される。

3) 講義・視察先

企業視察先については、どの企業についても満足度が高かったところであるが、中でも事前の関心が高く、質問が多く寄せられた企業を以下に列挙する。

① 株式会社関家具

企業視察初日、課題設定のグループワークにおいて、「創業以来赤字がない」という点や「社員に任せる経営」とは一体どういうことなのかについて高い関心が寄せられていた。実際に訪問し、TVに放映された内容や社長自らの話を聞き、「常に進化しようとする姿勢の大切さ」「楽しくなければ仕事ではない、やりたいことを任す」「失敗しても文句は言わず、社長が責任を取る姿勢を見せる」などにより、社員が失敗した責任をとって辞めるなどの事例は一件もないとのこと。研修員は、感心しきりの様子であった。研修員からの質問も多く出され、親が失敗したにも関わらず、同じ家具製造業をやろうと思った理由、社長の労働時間と子育てとの両立について、社員発案のプロジェクトの実施についての意思決定のプロセス、資金調達に関する事などから、木材調達における環境配慮、（建設業を行なっている研修員の実家が家具用資材の取り扱いがあるので）日本で好まれる木材の種類についての質問もあった。関家具社長や役員もラオス木材に関心を持ったようで、取引を検討したい旨の回答があった。さらに実際にショールームで、社員が考案した新素材によるソファや一枚板の家具や板などを確認し、その質に納得しているようであった。

② シャボン玉石鹸株式会社

同様に事前に高い関心が寄せられていた。無添加石けんに切り替えた翌年に、売上や社員が10分の1以下に激減し、赤字が10年以上続いたにもかかわらず、それを乗り越え、大幅に黒字に転換した点に関心が寄せられた。工場見学後の講演において、専務取締役の高橋氏より、赤字でも信念を貫き、それまでの売上で貯めていた資金を活用し、無添加石けんと合成石けんの違いがわかるような広報を様々なメディア媒体を使い、粘りよく続けたこと、また、無添加石けんに切り替えを決定した当時の2代目社長が自らの経験をもとに無添加石けんと合成石けんの違いについての本を出したところ、次第にそれが評判となり無添加石けんが売れるようになったとの話が紹介された。研究を怠らず、石鹸の技術で世界を目指しているという話（医療系では、石鹸がどう作用するか、ウイルスやコロナの研究は10年前からやっている）や、昨今力を入れているのはSDGs活動にも関連して、石鹸と合成洗剤の違いを一般常識レベルに広めるために講演し、年間2万人程の来場者がある工場見学では、石鹸について情報提供や啓蒙活動をしている。石鹸といえばシャボン玉というブランドを築くことを目指している。研修員から様々な角度の質問が寄せられ、赤字中の資金繰り、資金の回し方、利益分配の仕方、広報の具体的な手法に関するもの（講演活動も含む）大手との差別化の方法、SDGsに向けた具体的な取組内容、顧客データ管理やターゲット層、海外への輸出量や販売戦略、人材育成に関する事等研修員の積極的な学習姿勢が見られた。

4) 実習（ビジネス交流会）

ビジネスネットワークキングとして「日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会 in 博多」を福岡市内で開催した。日本企業16社・団体から17名の参加があった。イベント告知のチラシには、ラオス参加企業の概要がわかるリストを掲載、さらに当日、ラオス参加企業に1分ごとに事業紹介プレゼンをした結果、交流会での日本企業によるラオス企業へのアプローチがスムーズであった。ただし、研修員の事業分野（教育サービス、広告、デザイン関連業など）によっては、日本企業に関心が高くなく、日本企業からのアプローチがあまりなかったグループもあったため、アプローチが少ないラオス事業者にとっては、満足度が普通に留まった。一方、金融やエネルギー、製造業関連の事業者は、日本企業のアプローチが積極的であったため、満足度が高い結果となった。

5) 研修総括

午前中は各個人の気づき、学びを整理した上で、グループ内で共有し、個人用、グループ用のシートにまとめる作業をした。午後は、それを踏まえ、グループごとの学びに関する発表を5分程度及び個人の学びやアクションプランに関する発表は3分程度で発表した。当初はグループ発表だけで考えていたが、個々人の発表の時間を設けてもらいたいという希望が出たため、急遽個人発表も3分程度で実施した。その結果、訪問先ごとの様々な気づきや学び、自分の会社組織に取り入れたい具体的な内容について発表され、研修員間での共有に繋がるとともにコースリーダーや運営管理にとっても、個々の研修員の課題に関連した気づき、学び、今後のアクションプランの理解に役立った。最終的な研修員の満足度も高く終えることができた。

(3) その他気付き

1) 研修員の構成

今回参加した経営塾生（第3期）は経営者層がほとんどであったことから、MBA 優秀者と企業訪問で見る観点が違う部分もあったように見受けられた。また、業種ごとに課題も異なっていることもあったため、事前のグループワークはその点を考慮し、類似の業態や MBA で4つのグループに分けた。類似の業態のグループで課題抽出などを行ったので、議論はスムーズであったし、企業視察での学びもグループごとに整理できているようであったので、これまでの事業の振り返りや課題設定を始め、企業視察後の総括においても効果的であった。

2) 研修員の研修参加意欲・態度

本邦研修がコロナ禍により2年以上実施が遅れたこともあり、参加した研修員全員の学習意欲は非常に高かった。課題設定でも、視察先企業の特徴を踏まえ、何を知りたいか、学びたいかを、グループメンバー間でよく議論して整理をしていた。視察前の準備に時間を割いたことで、各視察先では、積極的な質疑応答や意見交換がなされた。

3) テキスト

全般的には良かったが、翻訳がわかりにくいところがあったという指摘があった他、可能であれば、英語のテキストもあった方がわかりやすいとの指摘もあった。

4) 通訳

すべての研修員が良いという評価をしており、事前に資料に目を通し、背景説明を含め、献身的に通訳されたので、一定の評価があったものと思われる。

5) 研修環境（会場・機材等）

- ① 来日後のオリエンテーションを JICA 東京で実施したが、JICA 東京より提供いただいたパソコンの使用方法について説明を受けていなかったため、Zoom での接続がうまく行かず、講義開始が遅れるトラブルがあったが、その他は特に問題はなかった。
- ② 研修員の宿泊施設は、東京、九州共々個室はスペースもあるので研修員からのクレームは聞かなかった。
- ③ 研修員に配られる研修施設内のレストラン利用用クーポンカードが、外食等により使い切れておらず、研修監理員や事務方が最終的には、その使用を手助けするような状態であった。以前は、酒類やお菓子の類の販売があったが、現在はレストランで販売しておらず、クーポンカードを使い切れずに終わっているようであった。できればクーポンカードではなく、研修施設内で提供される食事代の現金化を希望するとのことであった。

(4) 課題・工夫・教訓・提言

1) 今回の研修では、日本国内でコロナ感染が広がっている中での実施のため、研修実施機関が JICA 九州にも関わらず、JICA 東京でオリエンテーション及び総括、評価会も行わざるを得なかったため、JICA 九州の担当課の十分なサポートを得るのが難しい状況であった。所管研修施設ではなかったため、修了式もできず、その場で修了証を研修員へ渡すことができなかった（後日 JICA ラオス事務所を通じて研修員に渡すことができた）。そのため、今後は、できるだけ、オリエンテーションか総括及び修了式のいずれかは、所管の JICA 機関で実施するよう行程を組むことが望ましい。

2) 教材の翻訳の精度の課題のため、英訳もあった方がいいとの指摘があったが、実際英訳も実施するとコストもかかるため、視察先企業において英語版の資料があるか確認し、ある場合には適宜それも配布するなど、対応を検討する。

3) 企業視察のうち、工場見学と講義の組み合わせで実施した株式会社ふくやであるが、講義を担当した方が工場見学には同行していなかったため、講義の際に内容が重複しているところがあり、講義時間も長かったため、十分な質問時間が取れなかった。次回の企画の際は、講義をしてくださる方も工場見学に同行していただき、重複を避けた説明をしてもらうことで、十分な質問時間を確保することが求められる。

- 4) 課題設定や振り返りを始め、ワールドカフェ方式を用いたビジネスネットワーキングで日本企業とスムーズに交流するため、類似の業種で参加者を4つのグループに分けた。この工夫により、課題設定がスムーズに進み、企業視察での学びや活発な質問につながった。また、ビジネスネットワーキングイベントでも業種別のリストを共有することにより、日本企業にとって交流をしたいラオス企業を見つけやすいものになった。
- 5) ビジネスネットワーキングイベントでの交流時間が限られていたことから、日本企業との交流をより効果的に行うため、参加者リストに従って、2グループごとに会場の前に並んで一人1分以内の会社概要プレゼンを行うこととした。時間厳守とするため、事前練習をオリエンテーション時と当日に行った結果、スケジュールは遅れることなく進み、参加した日本企業にとっては、関心のあるラオス企業の名前と顔が一致し、限られた時間の中でも効率の良いビジネス交流を進めることができた。
- 6) 研修内容についての質問票の回答や評価会での意見の中で研修員の所属する業態に関連する視察先が見られるとよかったとの意見もあった。参加する企業の業態が多様なため、すべての企業の業態に合わせた視察先を選ぶのは、限られた時間の中では困難であり、課題であるが、可能な限りどの業態にも共通な課題の解決につながるような視察先を選ぶことが求められる。

(5) 成果

1) 視察先企業とのビジネス連携模索の動き

今回、訪問した企業のうち、株式会社タニタでは、タニタの事業経緯やマーケティング、今後の展開に関する講演、製品見学や体組成計の体験後、名刺交換の時間があり、研修員と講演者や海外事業部の方々と名刺交換を行った。研修員帰国後、海外事業部の担当者より研修員へのメールによる投げかけがあり、コンサルタントも間に入って窓口となる研修員に返事をするよう働きかけを行った結果、担当者とのビジネス連携に向けた動きが進展している。(タニタ製品のラオスへの展開に向けた連携)

その後、タニタとのやりとりに応じていた研修員からは、タニタ製品の代理店販売については、検討したができない旨の連絡があったとのことで、改めてタニタより別の関心事業者を紹介してもらえないかコンサルタントへ依頼があった。そのため、タニタの担当者より希望があった代理店販売の経験がある事業者や機械や部品を取り扱うビジネスを展開している事業者の紹介をラオス日本センターの長期専門家へ相談し、経営塾やMBAの卒業生等で関心のあるものがないか当たってもらうことになっている。

また、シャボン玉石けん社の製品に感銘を受けた研修員の一人が、シャボン玉石けん商品の代理店販売に意欲を示し、コンサルタントに相談があったため、シャボン玉石けんの担当者に、海外への商品の輸出や代理店販売への可能性について尋ねた上で、社内の担当者から当該研修員へ直接連絡を取ることになり、今後のビジネス連携が期待される。

2) ビジネスネットワーキングイベントの参加予定企業へのフォローアップによるラオス日本センターへの紹介

福岡市内で開催したイベントへの参加予定企業経営者(株式会社九州造園)が、当日コロナ感染により欠席となったが、事前登録情報によりラオスで事業をやっていることが判明したため、連絡をとり、当日資料を送付するとともにラオス日本センターの長期専門家へ紹介した。結果として、9月下旬に九州造園の社長が、現地で展開しているレストランの店長(社長の次男)と共にLJIを訪問し、ポンケオ所長、大川CA、関専門家と面談され、事業内容やラオスでの事業説明をされた。今回の面談をきっかけにLJIとの継続的な情報交換をされる予定。コンサルタントも、九州造園の社長と面談し、次回の本邦研修の視察訪問先候補として、これまでの事業経緯などについてヒアリングを行った。

3. 別添資料

- (1) カリキュラム・日程表
- (2) 研修員リスト
- (3) 質問票の集計 (別添 PDF)
- (4) 写真 (研修の様子)
- (5) ビジネスイベント資料 (チラシ、参加者名簿、アンケート結果) (別添 PDF)

別添資料(1) カリキュラム・日程表

実施日	時間	区分	研修テーマ	訪問先/講師
8/9(Tue)	来日			
8/10(Wed)	10:00-12:00		JICA ブリーフィング	JICA 東京ブリーフィング担当
	13:30-14:30		プログラム説明	REI 三戸 優理
	14:30-17:00		オリエンテーション：経営塾で得た知見を自社にどう導入し、改善したか振り返り	REI 菅原 宏
8/11(Thurs)	終日		日本文化研修（浅草寺等）	REI 三戸 優理
8/12(Fri)	10:00-12:00	講義	オリエンテーション（政治と行政、質疑応答）	筑紫女学園大学 渡辺 守雄
	13:30-17:00	実習	課題設定	REI 菅原 宏
8/13(Sat)	終日		自主学習	
8/14(Sun)	午後		東京-福岡へ移動	
8/15 (Mon)	9:30-12:30	視察	企業視察1（人材育成） （株）関家具	関 文彦
	13:00-14:00		道の駅おおき	
	14:45-16:30	見学	道の駅くるめ	
	17:00-18:00		PCR 検査	
8/16 (Tue)	10:45-12:40	見学	企業視察2 サントリー熊本工場	
	13:00-14:00		ランチタイム	
	14:30-16:00	見学	熊本城	よかところ案内人の会
8/17(Wed)	9:00-12:00	実習	企業視察3（企業経営とSDGs） シャボン玉石けん（株）	高橋 道夫
	12:45-13:45		ランチ	
	14:30-15:30	実習	1分企業紹介リハーサル	REI 菅原/三戸
	16:00-18:30		ビジネスネットワーキングイベント	
	16:10-16:50		ラオスのビジネス環境について	ブンタノム・メックダ ラ
	17:00-17:30		ラオス日本センター及び参加企業紹介	スタノム・ピンサバ ット
	17:30-18:25		ビジネス交流会	
8/18 (Turs)	10:00-12:30		企業視察4 ふくや ハクハク	西川 寛
	13:00-14:00		ランチタイム	
	PM		福岡→東京	
8/19 (Fri)	9:30-12:00		企業視察5（株）タニタ	富増 俊介
	12:30-13:30		ランチタイム	
	14:00-16:30		松崎マトリックステクノ	松崎 太郎
8/20 (Sat)	9:00-11:30		振り返り	REI 菅原 宏
	12:00-13:00		ランチタイム	
	13:30-16:00		研修総括（気づき・学びやアクションプランについての発表）	REI 菅原 宏
	16:00-17:00		評価会	REI 三戸 優理
8/21 (Sun)	離日			

別添資料(2) 研修員リスト

No.	氏名	性別	所属先/役職	事業概要
1	Ms.Nalinthone PHONYAPHANH	女	Alpha International Montessori School/設 立者・代表取締役	就学前児童及び小学生へモンテソ ーリ教育を提供。ラオスで唯一の モンテソリー認定校及びインター ナショナルスクール
2	Mr. Hatsavanh HAEMANY	男	LAOSANGFANH Education Co., Ltd/最 高経営責任者	七田式アカデミーラオス、イズミ アカデミーラオス、およびピング ーイングリッシュラオスの3つの ブランドを含む教育スクールの運 営会社
3	Mr. Oupekha BOUTHALAD	男	Non deposit-taking for Business Development and Promotion (BDP microfinance)	ラオス人と日本人投資家により設 立された組織。低金利でスピーデ ィかつ便利な条件でのラオス国民 への小規模融資。(無担保マイク ロファイナンス)
4	Ms.Southanom PHINSAVATH	女	Laos -Japan Human Resource Development Institute (LJI)/副所長	経営塾を始めとしたビジネスコー スの提供などビジネス人材育成事 業、日本とラオスの相互理解促進 事業、日本語教育事業を展開
5	Mr. Saysavanh BOUTHAVONG	男	Aristar marketing Sole co,Ltd/代表取締役社 長	コンサルサービス、ブランド戦 略、イベント企画等を実施するロ ーカル広告代理業者。主要顧客は ビアラオ、サムソン、シャープ、 在ラオス EU 代表団等。
6	Ms. Chanpheng VONGSAHALATH	女	Insigne Service/ 代表取締役社長	看板広告製造および納品、ステッ カー、ビニール、UV 素材などへ の印刷、内装
7	Mr. Akharadeth V ONGSIRI	男	Casa Espacio Sole Company Limited/デザ イン部長	インテリアや建築、グラフィック デザインサービスの提供。
8	Ms. Koumaly SAIGUO	女	Casa Espacio Sole Company Limited /代 表取締役社長	インテリアや建築、グラフィック デザインサービスの提供。
9	Ms. Bounthavy CHOUNLAMANY	女	Veunkham Salt Company/最高経営責 任者	【塩の製造】「プレミアムグルメ ソルト」の販売。ISO9001 取得
10	Mr. Souksakhone THIPPHALANGSY	男	TPS Construction Complete Combination Sole CO.,LTD/代表取 締役社長	住宅建築物、倉庫建設を始め、道 路や橋の建設。クラッシングプラ ントを所有し、建設用砂利や砂の 供給。
11	Mr. Phokham PHOMMASEISY	男	Vientiane Automation Products Co.,Ltd/工場 長	車用自動ワイヤーハーネス製造
12	Mr. Thongdam VONGSOUVANH	男	Laos -Japan Human Resource Development Institute (LJI)/ コンサ ルテーション及び広 報ユニット長	経営塾を始めとしたビジネスコー スの提供などビジネス人材育成事 業、日本とラオスの相互理解促進 事業、日本語教育事業を展開
13	Mr. Xaysavang CHANPHENGXAY	男	Nam Theun 2 Power Co., Ltd/ビエンチャン 地区長	水力発電事業

No.	氏名	性別	所属先／役職	事業概要
14	Mr. Souvankham SENYAVONG	男	UNITED NATIONS OFFICE ON DRUGS AND CRIME/プロジ ェクトアシスタント	世界を麻薬、犯罪、腐敗、テロか ら守ることで、世界の安全と平 和、人権と開発に資することを目 的とする。
15	Mr.Khamphanh KEOSOMPHANH	男	Lao Development Bank (LDB)/人事部長	民間のエネルギー会社と国の合弁 銀行。国家の社会経済的發展に向 けた独自の義務を果たす。
16	Mr. Phouvone VONGMONTY	男	BANQUE POUR LE COMMERCE EXTERIEUR LAO PUBLIC (BCEL Bank)/ サービスユニット長	ラオス国内最大級の国営商業銀行

別添資料 (3) 質問表の集計 (別添 PDF)

別添資料(4) 写真 (研修の様子)



オリエンテーション課題設定



関家具の関社長と研修員との質疑応答



関家具での集合写真



関家具ショールームでの見学



サントリー熊本工場内原材料調達についての説明パネル前



熊本城内見学通路



シャボン玉石けん工場内見学



シャボン玉石けん工場内での成形された石けんを手で確認



シャボン玉石けんでの集合写真



シャボン玉石けん高橋専務による講義



ビジネスネットワーキングイベントでのビジネス交流会の様子



ふくやハクハク内見学中説明パネル前での説明



ふくやハクハク内での試食兼講義



ふくやハクハク内での商品販売コーナーでの調味液を再利用した商品 (SDGs)



タニタ本社前での集合写真



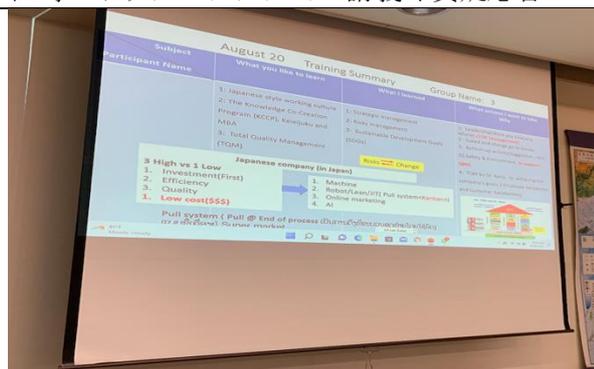
松崎マトリクステクノ社の説明版



松崎マトリクステクノでの講義や質疑応答



松崎マトリクステクノでの集合写真



気づきや学びのグループ及び個別発表



気づきや学びのグループ及び個別発表



本邦研修終了時の集合写真

別添資料 (5) ビジネスイベント資料 (チラシ、参加者名簿、アンケート結果)
(別添 PDF)

RPE質問票
Questionnaire Result by RPE

<ラオス経営塾第3期生本邦研修2022>
<Laos KEIEJUKU course in Japan>

研修員# Participant#	Part 1 ツアー全体について (Evaluation of the tour)										課題の達成度合い 自身の課題についての目標達成度合い	研修員毎 平均点 AVE. per participant	
	1. Impression of Japan Tour	2. Duration	3. Schedule	4. Number of Company Visit	5. Contents of texts	6. Translation of texts	7. Interpretation and coordination done by training coordinator	8. Facilities at JICA Center	9. Meals (especially each lunch)	10. Transportation			
1	5	4	4	4	5	4	3	4	5	4	4	5	4.3
2	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4.5
3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5.0
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5.0
5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4.9
6	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4.7
7	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4.4
8	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4.2
9	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4.8
10	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4.9
11	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4.5
12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5.0
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.1
14	4	5	5	5	4	4	3	3	5	4	5	5	4.3
15	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4.9
16	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4.5
結果 Result	5 = Excellent, 4 = Good, 3 = Fair, 2 = Poor, 1 = Very poor ※課題の達成度合いについては 5 : Fully achieved ⇔ 1 : Not achieved												
5	13	14	11	10	7	6	7	14	7	12	12	12	
4	3	2	5	6	9	8	8	2	9	4	4	4	
3	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0	
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
回答数 Number of Response	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	
解答率 Response Ratio	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	全体平均点 AVE. ※1-10は4.26
平均点 AVE.	4.80	4.93	4.73	4.60	4.47	4.33	4.40	4.87	4.47	4.80	4.73	4.63	

★コメント
様々な規模の会社のみれて大変有意義だったが、時間の制約があった。
訪問先に関する資料や講義資料の翻訳に間違いがあったので、できれば英語の資料も入れてもらえると理解しやすい

RPE質問票

Questionnaire Result by RPE

<ラオス経営塾第3期生本邦研修2022>

<Laos KEIEJUKU course in Japan>

Part 2 各研修について (Evaluation of each program)

研修員# Participant#	Orientation Program Briefing	Orientation: Reviews on how the knowledge gained at Keiejuku has been applied into the company	Cultural Excursion in Tokyo	Lecture of Japanese Politics and administration	Orientation: Setting the agenda to solve the company's	Seki Furniture	Roadside Station Kurume	Suntory Kumamoto Factory	Cultural excursion: Kumamoto Castle	Shabondama Soap	Business networking event	Fukuya HakuHaku	Tanita	Matsuzaki Matrics Techno	研修員毎平均点 AVE. per participant
1	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4.9
2	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4.8
3	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4.8
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5.0
5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4.7
6	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4.7
7	5	5	5	5	4	5	3	4	3	3	3	3	3	5	4.1
8	4	4	4	5	4	4	3	4	4	5	3	3	3	5	3.9
9	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4.9
10	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4.6
11	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4.4
12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5.0
13	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4.1
14	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	4	4	4	5	4.1
15	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4.9
16	4	4	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4.6
結果 Result	5 = Very useful, 4 = Useful, 3 = Normal, 2 = Little useful, 1 = Not useful														
5	13	13	13	9	11	11	4	11	8	11	9	9	13	11	
4	3	3	3	6	5	3	11	5	7	3	5	5	3	5	
3	0	0	0	1	0	0	2	1	1	2	2	2	0	0	
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
回答数 Number of Response	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	訪問先平均点 AVE. for Company Visits
解答率 Response Ratio	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
平均点 AVE.	4.81	4.81	4.81	4.50	4.69	4.56	4.19	4.69	4.44	4.56	4.44	4.44	4.81	4.69	4.60

★コメント

企業視察を通じて社長や幹部による大変有用な情報が得られた。
 事前の課題設定の時間で準備した質問が役に立った。
 ふくやのレシピを公開し、明太子の地域ブランド化に貢献したという話は、ビジネスの社会貢献という要素がある。
 サントリーやふくやについては、商品を味わうこともできたので納得しながら学ぶことができた。
 ふくやのビジネスモデルやCRMのシステムは有益だった。
 ブロックチェーン等最先端のICTやメタバース技術、暗号通貨技術を持つ会社も見れたらよかった。
 金融サービスの会社も見れたらよかった。
 労働集約型の会社も見れたらよかった。
 農業セクターやツーリズム関係の会社も見れるとよかった
 ANAや温泉旅館など日本特有のおもてなしサービスがみれる会社も訪問したい。
 道の駅の事例は、ラオス国内の産物の販売方法として参考になる。
 関家具の社員に任せる経営は、ラオスのHRMを再考するのに大変役立った。

ラオス企業とのビジネスネットワーク構築や海外進出について考える

日本式経営を実践する ラオス企業経営者・幹部との ビジネス交流会 in 博多



「経営塾」で学ぶ優良ラオス企業経営者・幹部

14社 17名が参加予定。

※経営塾とは

独立行政法人国際協力機構（JICA）が支援しているラオス日本センター（LJI）が経営者向けに提供するビジネス研修であり、「日本式経営を学びたい、日本企業と取引を始めたい」と考えている企業の方々が多数参加しています。

日時 2022年 8月17日（水）16：00～18：30
（受付開始 15：30～）

会場 ホテルモントレ ラ・スール福岡 大宴会場（サロン・ヌーヴォ）
福岡県福岡市中央区大名2丁目8番27号
TEL:092-433-2833

対象 ラオス企業経営者とのビジネス
ネットワークの構築を考えている企業
定員：50名程度

※1社につき2名迄 / 定員に達し次第締切

次第

第一部（16：00～17：00）

「ラオスビジネス環境セミナー」

在本邦ラオス人民民主共和国大使館 二等書記官ブンタノム メックダラ氏

- ・ラオス投資支援策の紹介
- ・ラオス拠点邦人企業の業態の動向と利点

第二部（17：00～18：30）

「ラオス日本センター（LJI）及びラオス参加企業紹介」

LJI 副所長：スタノム ピサヴァット

- ・参加者間交流会

※内容は予告なく変更される事があります
※オンライン配信はございません

申込：2022年8月10日（水）までに下記 QR コード及び URL よりお申込みください。
読み込めない場合は、personal_office@relo.jp までお問い合わせください。

株式会社リロエクセル（JICA 研修事業受託機関）
国際協力事業ユニット内事務局



お申込はコチラから

https://www.relo-kaigi.jp/kouryuukai_hakata/

〈主催者〉独立行政法人国際協力機構（JICA）

〈共催者〉ラオス日本センター（LJI）

〈後援〉福岡ワンストップ海外展開推進協議会



『日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会』 アンケート

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
企画運営する際の今後の参考にさせて頂きたく、アンケート記入へのご協力をお願い申し上げます。

- 貴社の業種について、あてはまるものをご選択ください。
製造業 サービス業 情報通信業 建設業 卸売業・小売業 製薬・医薬品
コンサルタント 自治体/支援機関等 教育機関 その他 ()
- 本日まで参加いただいたきっかけについて、あてはまるものをご選択ください。
国際協力機構 (JICA メルマガ) 福岡 ABC メルマガ 福岡商工会議所メルマガ
中小機構九州本部メルマガ JETRO 福岡 福岡貿易会
Facebook 等の SNS 知人の紹介 (紹介者:)
その他 (知商工会議所 ← JICA九州研修業務課)
- 本日の参加理由をお聞かせください。(複数回答可)
ラオスのビジネス環境に興味があった 企業経営者との交流に興味があった
ラオス進出を検討中 情報収集の一環として
その他 ()
- 「ラオスビジネス環境セミナー」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

とくに参考になった点、活用したい点、改善した方がよい点、その理由など:

- 「ラオス企業との交流(ワールドカフェ方式)」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由:

- セミナー全体の構成の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由:

- 今後もこのようなイベントがあれば参加したいでしょうか。
参加したい どちらともいえない 希望しない

- ラオス以外で関心のある国・地域があればご記入願います。

ご協力ありがとうございました。
お帰りの際、受付にご提出くださいませ。

『日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会』 アンケート

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
企画運営する際の今後の参考にさせて頂きたく、アンケート記入へのご協力をお願い申し上げます。

1. 貴社の業種について、あてはまるものをご選択ください。
製造業 サービス業 情報通信業 建設業 卸売業・小売業 製薬・医薬品
コンサルタント 自治体/支援機関等 教育機関 その他 ()
2. 本日も参加いただいたきっかけについて、あてはまるものをご選択ください。
国際協力機構 (JICA メルマガ) 福岡 ABC メルマガ 福岡商工会議所メルマガ
中小機構九州本部メルマガ JETRO 福岡 福岡貿易会
Facebook 等の SNS 知人の紹介 (紹介者:)
その他 (友人の紹介)
3. 本日の参加理由をお聞かせください。(複数回答可)
ラオスのビジネス環境に興味があった 企業経営者との交流に興味があった
ラオス進出を検討中 情報収集の一環として
その他 (JICAさんにもラオスにもお世話になって)
4. 「ラオスビジネス環境セミナー」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

とくに参考になった点、活用したい点、改善した方がよい点、その理由など:

5. 「ラオス企業との交流 (ワールドカフェ方式)」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由:

6. セミナー全体の構成の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由:

7. 今後もこのようなイベントがあれば参加したいでしょうか。
参加したい どちらともいえない 希望しない

8. ラオス以外で関心のある国・地域があればご記入願います。

タイ

ご協力ありがとうございました。
お帰りの際、受付にご提出くださいませ。

『日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会』 アンケート

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
企画運営する際の今後の参考にさせて頂きたく、アンケート記入へのご協力をお願い申し上げます。

1. 貴社の業種について、あてはまるものをご選択ください。
製造業 サービス業 情報通信業 建設業 卸売業・小売業 製薬・医薬品
コンサルタント 自治体/支援機関等 教育機関 その他 ()
2. 本日までご参加いただいたきっかけについて、あてはまるものをご選択ください。
国際協力機構 (JICA メルマガ) 福岡 ABC メルマガ 福岡商工会議所メルマガ
中小機構九州本部メルマガ JETRO 福岡 福岡貿易会
Facebook 等の SNS 知人の紹介 (紹介者:)
その他 (通訳)
3. 本日の参加理由をお聞かせください。(複数回答可)
ラオスのビジネス環境に興味があった 企業経営者との交流に興味があった
ラオス進出を検討中 情報収集の一環として
その他 (通訳)
4. 「ラオスビジネス環境セミナー」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

とくに参考になった点、活用したい点、改善した方がよい点、その理由など:

5. 「ラオス企業との交流 (ワールドカフェ方式)」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由:

6. セミナー全体の構成の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由:

7. 今後もこのようなイベントがあれば参加したいでしょうか。
参加したい どちらともいえない 希望しない

8. ラオス以外で関心のある国・地域があればご記入願います。

ご協力ありがとうございました。
お帰りの際、受付にご提出くださいませ。

『日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会』 アンケート

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
企画運営する際の今後の参考にさせて頂きたく、アンケート記入へのご協力をお願い申し上げます。

- 貴社の業種について、あてはまるものをご選択ください。
製造業 サービス業 情報通信業 建設業 卸売業・小売業 製薬・医薬品
コンサルタント 自治体/支援機関等 教育機関 その他 ()
- 本日ご参加いただいたきっかけについて、あてはまるものをご選択ください。
国際協力機構 (JICA メルマガ) 福岡 ABC メルマガ 福岡商工会議所メルマガ
中小機構九州本部メルマガ JETRO 福岡 福岡貿易会
Facebook 等の SNS 知人の紹介 (紹介者:)
その他 ()
- 本日の参加理由をお聞かせください。(複数回答可)
ラオスのビジネス環境に興味があった 企業経営者との交流に興味があった
ラオス進出を検討中 情報収集の一環として
その他 ()
- 「ラオスビジネス環境セミナー」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

とくに参考になった点、活用したい点、改善した方がよい点、その理由など：

~~質疑時間の設けて頂きたい。~~

- 「ラオス企業との交流 (ワールドカフェ方式)」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由：マッチング可能な企業(業種)が好むいるから。

- セミナー全体の構成の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由：書記官又 RJ1 とコネクタを取扱った。

- 今後もこのようなイベントがあれば参加したいでしょうか。
参加したい どちらともいえない 希望しない

- ラオス以外で関心のある国・地域があればご記入願います。

カンボジア、ベトナム、インド、アフリカ。

ご協力ありがとうございました。
お帰りの際、受付にご提出くださいませ。

『日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会』 アンケート

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
企画運営する際の今後の参考にさせて頂きたく、アンケート記入へのご協力をお願い申し上げます。

1. 貴社の業種について、あてはまるものをご選択ください。
製造業 サービス業 情報通信業 建設業 卸売業・小売業 製薬・医薬品
コンサルタント 自治体/支援機関等 教育機関 その他 ()
2. 本日もご参加いただいたきっかけについて、あてはまるものをご選択ください。
国際協力機構 (JICA メルマガ) 福岡 ABC メルマガ 福岡商工会議所メルマガ
中小機構九州本部メルマガ JETRO 福岡 福岡貿易会
Facebook 等の SNS 知人の紹介 (紹介者:)
その他 ()
3. 本日の参加理由をお聞かせください。(複数回答可)
ラオスのビジネス環境に興味があった 企業経営者との交流に興味があった
ラオス進出を検討中 情報収集の一環として
その他 ()
4. 「ラオスビジネス環境セミナー」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

とくに参考になった点、活用したい点、改善した方がよい点、その理由など:

「わかりやすかった」。

5. 「ラオス企業との交流 (ワールドカフェ方式)」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由:

6. セミナー全体の構成の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由:

7. 今後もこのようなイベントがあれば参加したいでしょうか。
参加したい どちらともいえない 希望しない

8. ラオス以外で関心のある国・地域があればご記入願います。

ご協力ありがとうございました。
お帰りの際、受付にご提出くださいませ。

『日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会』 アンケート

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
企画運営する際の今後の参考にさせて頂きたく、アンケート記入へのご協力をお願い申し上げます。

1. 貴社の業種について、あてはまるものをご選択ください。
製造業 サービス業 情報通信業 建設業 卸売業・小売業 製薬・医薬品
コンサルタント 自治体/支援機関等 教育機関 その他 (輸入業)
2. 本日もご参加いただいたきっかけについて、あてはまるものをご選択ください。
国際協力機構 (JICA メルマガ) 福岡 ABC メルマガ 福岡商工会議所メルマガ
中小機構九州本部メルマガ JETRO 福岡 福岡貿易会
Facebook 等の SNS 知人の紹介 (紹介者: ラオス友好協会)
その他 ()
3. 本日の参加理由をお聞かせください。(複数回答可)
ラオスのビジネス環境に興味があった 企業経営者との交流に興味があった
ラオス進出を検討中 情報収集の一環として
その他 ()
4. 「ラオスビジネス環境セミナー」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

とくに参考になった点、活用したい点、改善した方がよい点、その理由など:

5. 「ラオス企業との交流 (ワールドカフェ方式)」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由:

6. セミナー全体の構成の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由:

7. 今後もこのようなイベントがあれば参加したいでしょうか。
参加したい どちらともいえない 希望しない

8. ラオス以外で関心のある国・地域があればご記入願います。

マイクの声が聞き取り難かった
です

ご協力ありがとうございました。
お帰りの際、受付にご提出くださいませ。

『日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会』 アンケート

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
企画運営する際の今後の参考にさせて頂きたく、アンケート記入へのご協力をお願い申し上げます。

- 貴社の業種について、あてはまるものをご選択ください。
製造業 サービス業 情報通信業 建設業 卸売業・小売業 製薬・医薬品
コンサルタント 自治体/支援機関等 教育機関 その他 ()
- 本日までご参加いただいたきっかけについて、あてはまるものをご選択ください。
国際協力機構 (JICA メルマガ) 福岡 ABC メルマガ 福岡商工会議所メルマガ
中小機構九州本部メルマガ JETRO 福岡 福岡貿易会
Facebook 等の SNS 知人の紹介 (紹介者:)
その他 (福岡ラオス友好協会からのメール)
- 本日の参加理由をお聞かせください。(複数回答可)
ラオスのビジネス環境に興味があった 企業経営者との交流に興味があった
ラオス進出を検討中 情報収集の一環として
その他 ()
- 「ラオスビジネス環境セミナー」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

とくに参考になった点、活用したい点、改善した方がよい点、その理由など：

通訳さんがとてもいい。

- 「ラオス企業との交流 (ワールドカフェ方式)」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由：業種別に分かれており、話しやすかったです。

- セミナー全体の構成の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由：有難うございました。

- 今後もこのようなイベントがあれば参加したいでしょうか。
参加したい どちらともいえない 希望しない

- ラオス以外で関心のある国・地域があればご記入願います。

ミャンマー、カンボジア

ご協力ありがとうございました。
お帰りの際、受付にご提出くださいませ。

『日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会』 アンケート

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
企画運営する際の今後の参考にさせて頂きたく、アンケート記入へのご協力をお願い申し上げます。

1. 貴社の業種について、あてはまるものをご選択ください。
製造業 サービス業 情報通信業 建設業 卸売業・小売業 製薬・医薬品
コンサルタント 自治体/支援機関等 教育機関 その他 ()
2. 本日までご参加いただいたきっかけについて、あてはまるものをご選択ください。
国際協力機構 (JICA メルマガ) 福岡 ABC メルマガ 福岡商工会議所メルマガ
中小機構九州本部メルマガ JETRO 福岡 福岡貿易会
Facebook 等の SNS 知人の紹介 (紹介者:)
その他 ()
3. 本日の参加理由をお聞かせください。(複数回答可)
ラオスのビジネス環境に興味があった 企業経営者との交流に興味があった
ラオス進出を検討中 情報収集の一環として
その他 ()
4. 「ラオスビジネス環境セミナー」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

とくに参考になった点、活用したい点、改善した方がよい点、その理由など:

5. 「ラオス企業との交流 (ワールドカフェ方式)」の満足度についてお聞かせください。

満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由:

6. セミナー全体の構成の満足度についてお聞かせください。

満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由:

7. 今後もこのようなイベントがあれば参加したいでしょうか。

参加したい どちらともいえない 希望しない

8. ラオス以外で関心のある国・地域があればご記入願います。

ベトナム、ミャンマー

ご協力ありがとうございました。
お帰りの際、受付にご提出くださいませ。

『日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会』 アンケート

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
企画運営する際の今後の参考にさせて頂きたく、アンケート記入へのご協力をお願い申し上げます。

- 貴社の業種について、あてはまるものをご選択ください。
 製造業 サービス業 情報通信業 建設業 卸売業・小売業 製薬・医薬品
 コンサルタント 自治体/支援機関等 教育機関 その他 ()
- 本日はご参加いただいたきっかけについて、あてはまるものをご選択ください。
 国際協力機構 (JICA メルマガ) 福岡 ABC メルマガ 福岡商工会議所メルマガ
 中小機構九州本部メルマガ JETRO 福岡 福岡貿易会
 Facebook 等の SNS 知人の紹介 (紹介者:)
 その他 ()
- 本日の参加理由をお聞かせください。(複数回答可)
 ラオスのビジネス環境に興味があった 企業経営者との交流に興味があった
 ラオス進出を検討中 情報収集の一環として
 その他 ()
- 「ラオスビジネス環境セミナー」の満足度についてお聞かせください。
 満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

とくに参考になった点、活用したい点、改善した方がよい点、その理由など:

- 「ラオス企業との交流 (ワールドカフェ方式)」の満足度についてお聞かせください。
 満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由:

- セミナー全体の構成の満足度についてお聞かせください。
 満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由:

- 今後もこのようなイベントがあれば参加したいでしょうか。
 参加したい どちらともいえない 希望しない

- ラオス以外で関心のある国・地域があればご記入願います。

南アフリカ共和国

ご協力ありがとうございました。
お帰りの際、受付にご提出くださいませ。

『日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会』 アンケート

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
企画運営する際の今後の参考にさせて頂きたく、アンケート記入へのご協力をお願い申し上げます。

- 貴社の業種について、あてはまるものをご選択ください。
 製造業 サービス業 情報通信業 建設業 卸売業・小売業 製薬・医薬品
 コンサルタント 自治体/支援機関等 教育機関 その他 ()
- 本日も参加いただいたきっかけについて、あてはまるものをご選択ください。
 国際協力機構 (JICA メルマガ) 福岡 ABC メルマガ 福岡商工会議所メルマガ
 中小機構九州本部メルマガ JETRO 福岡 福岡貿易会
 Facebook 等の SNS 知人の紹介 (紹介者:)
 その他 ()
- 本日の参加理由をお聞かせください。(複数回答可)
 ラオスのビジネス環境に興味があった 企業経営者との交流に興味があった
 ラオス進出を検討中 情報収集の一環として
 その他 (自治体向いの環境分野での交流の可能性)
- 「ラオスビジネス環境セミナー」の満足度についてお聞かせください。
 満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

とくに参考になった点、活用したい点、改善した方がよい点、その理由など：

- 「ラオス企業との交流 (ワールドカフェ方式)」の満足度についてお聞かせください。
 満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由：

- セミナー全体の構成の満足度についてお聞かせください。
 満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由：

ラオスの状況がよくわかりました。

- 今後もこのようなイベントがあれば参加したいでしょうか。
 参加したい どちらともいえない 希望しない

- ラオス以外で関心のある国・地域があればご記入願います。

ASEAN 島(小国)

ご協力ありがとうございました。
お帰りの際、受付にご提出くださいませ。

『日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会』 アンケート

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
企画運営する際の今後の参考にさせて頂きたく、アンケート記入へのご協力をお願い申し上げます。

- 貴社の業種について、あてはまるものをご選択ください。
 製造業 サービス業 情報通信業 建設業 卸売業・小売業 製薬・医薬品
 コンサルタント 自治体/支援機関等 教育機関 その他 ()
- 本日ご参加いただいたきっかけについて、あてはまるものをご選択ください。
 国際協力機構 (JICA メルマガ) 福岡 ABC メルマガ 福岡商工会議所メルマガ
 中小機構九州本部メルマガ JETRO 福岡 福岡貿易会
 Facebook 等の SNS 知人の紹介 (紹介者:)
 その他 ()
- 本日の参加理由をお聞かせください。(複数回答可)
 ラオスのビジネス環境に興味があった 企業経営者との交流に興味があった
 ラオス進出を検討中 情報収集の一環として
 その他 ()
- 「ラオスビジネス環境セミナー」の満足度についてお聞かせください。
 満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

とくに参考になった点、活用したい点、改善した方がよい点、その理由など：

- 「ラオス企業との交流(ワールドカフェ方式)」の満足度についてお聞かせください。
 満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由：

- セミナー全体の構成の満足度についてお聞かせください。
 満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由：

- 今後もこのようなイベントがあれば参加したいでしょうか。
 参加したい どちらともいえない 希望しない

- ラオス以外で関心のある国・地域があればご記入願います。

ご協力ありがとうございました。
お帰りの際、受付にご提出くださいませ。

『日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会』 アンケート

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
企画運営する際の今後の参考にさせて頂きたく、アンケート記入へのご協力をお願い申し上げます。

- 貴社の業種について、あてはまるものをご選択ください。
製造業 サービス業 情報通信業 建設業 卸売業・小売業 製薬・医薬品
コンサルタント 自治体/支援機関等 教育機関 その他 ()
- 本日までご参加いただいたきっかけについて、あてはまるものをご選択ください。
国際協力機構 (JICA メルマガ) 福岡 ABC メルマガ 福岡商工会議所メルマガ
中小機構九州本部メルマガ JETRO 福岡 福岡貿易会
Facebook 等の SNS 知人の紹介 (紹介者:)
その他 ()
- 本日の参加理由をお聞かせください。(複数回答可)
ラオスのビジネス環境に興味があった 企業経営者との交流に興味があった
ラオス進出を検討中 情報収集の一環として
その他 ()
- 「ラオスビジネス環境セミナー」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

とくに参考になった点、活用したい点、改善した方がよい点、その理由など：

もうちょっと時間欲しい。

- 「ラオス企業との交流 (ワールドカフェ方式)」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由：

- セミナー全体の構成の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由：

- 今後もこのようなイベントがあれば参加したいでしょうか。
参加したい どちらともいえない 希望しない

- ラオス以外で関心のある国・地域があればご記入願います。

カンボジア、スリランカ

ご協力ありがとうございました。
お帰りの際、受付にご提出くださいませ。

『日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会』 アンケート

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
企画運営する際の今後の参考にさせて頂きたく、アンケート記入へのご協力をお願い申し上げます。

- 貴社の業種について、あてはまるものをご選択ください。
製造業 サービス業 情報通信業 建設業 卸売業・小売業 製薬・医薬品
コンサルタント 自治体/支援機関等 教育機関 その他（電気業）
- 本日までご参加いただいたきっかけについて、あてはまるものをご選択ください。
国際協力機構（JICAメルマガ） 福岡ABCメルマガ 福岡商工会議所メルマガ
中小機構九州本部メルマガ JETRO福岡 福岡貿易会
Facebook等のSNS 知人の紹介（紹介者：西松建設さま）
その他（ ）
- 本日の参加理由をお聞かせください。（複数回答可）
ラオスのビジネス環境に興味があった 企業経営者との交流に興味があった
ラオス進出を検討中 情報収集の一環として
その他（ ）
- 「ラオスビジネス環境セミナー」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

とくに参考になった点、活用したい点、改善した方がよい点、その理由など：

- 「ラオス企業との交流（ワールドカフェ方式）」の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由：

- セミナー全体の構成の満足度についてお聞かせください。
満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由：

- 今後もこのようなイベントがあれば参加したいでしょうか。
参加したい どちらともいえない 希望しない

- ラオス以外で関心のある国・地域があればご記入願います。

なし

ご協力ありがとうございました。
お帰りの際、受付にご提出くださいませ。

『日本式経営を実践するラオス企業経営者・幹部とのビジネス交流会』 アンケート

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
企画運営する際の今後の参考にさせて頂きたく、アンケート記入へのご協力をお願い申し上げます。

- 貴社の業種について、あてはまるものをご選択ください。
 製造業 サービス業 情報通信業 建設業 卸売業・小売業 製薬・医薬品
 コンサルタント 自治体/支援機関等 教育機関 その他（発電）
- 本日もご参加いただいたきっかけについて、あてはまるものをご選択ください。
 国際協力機構（JICAメルマガ） 福岡ABCメルマガ 福岡商工会議所メルマガ
 中小機構九州本部メルマガ JETRO 福岡 福岡貿易会
 Facebook等のSNS 知人の紹介（紹介者：西松建設 西岡様）
 その他（）
- 本日の参加理由をお聞かせください。（複数回答可）
 ラオスのビジネス環境に興味があった 企業経営者との交流に興味があった
 ラオス進出を検討中 情報収集の一環として
 その他（）
- 「ラオスビジネス環境セミナー」の満足度についてお聞かせください。
 満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

とくに参考になった点、活用したい点、改善した方がよい点、その理由など：

- 「ラオス企業との交流（ワールドカフェ方式）」の満足度についてお聞かせください。
 満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由：

- セミナー全体の構成の満足度についてお聞かせください。
 満足 やや満足 どちらともいえない やや不満 不満

理由：

- 今後もこのようなイベントがあれば参加したいでしょうか。
 参加したい どちらともいえない 希望しない

- ラオス以外で関心のある国・地域があればご記入願います。

タイ

ご協力ありがとうございました。
お帰りの際、受付にご提出くださいませ。

Evaluation item

1.Business strategy/Business plan		
Evaluation items	Current status evaluation	
	5:100% implemented 4: 70% implemented 3: 50% implemented 2:has plan but 0% implemented 1:No plan	1.Items that can be implemented 2.Items that have not been implemented 3.Items the company want to implement
(01)The management philosophy/policy(or mission,vision,cred)has been formulated and permeated throughout the company.(Posted in-house) 【Check points】 1.Have management philosophy/policy(or mission,vision,cred) 2.Staff can explain philosophy/policy(or mission,vision,cred)with their words to other people. 3.Each department has activity plan based on philosophy/policy(or mission,vision,cred) philosophy/policy (or mission,vision,cred) 4.Is the company's philosophy/policy (or mission,vision,cred) posted internally so that everyone can understand it.	5 · 4 · 3 · 2 · 1 (4)	1.Items that can be implemented 1, 4 2.Items that have not been implemented 2, 3 3.Items the company want to implemented
(02)Management strategies and business plan are formulated and shared by all employees. 【Check points】 1.Every year,management strategies and business plans are formulated. 2.The management strategy and business plan are thoroughly known to all employees. 3.Plans and goals are formulated for each department based on company's policies and plans. 4.PDCA(Plan · Do · Check · Action) is conducted by regulary holding confirmation meetings on the progress of plans and goals and examining issues.	5 · 4 · 3 · 2 · 1	1.Items that can be implemented 2.Items that have not been implemented 3.Items the company want to implemented
(03)We understand the sources and weaknesses of our company's strengths and the opportunities and threats that our company takes in the short,medium and long term. 【Check points】 1.We use SWOT analysis to understand our strengths and weaknesses,as well as opportunities and threats for our company. 2.We are always aware of trends in competitors,business partners,and industries. 3.Develop and execute strategies to beat the competition. 4.The points of differentiation and the value given to customers are clarified and evaluated by customers. 5.We are developing new products and services and developing new suppliers and sales destinations.	5 · 4 · 3 · 2 · 1	1.Items that can be implemented 2.Items that have not been implemented 3.Items the company want to implemented
(4)Management is always ways of improvements and reforms and is acting without being content with the current situation. 【Check points】 1.The management frequently visits the site and speaks to the employees. 2.As a manager,the management issues of the company and what it wants to be three years from now are clarified. 3.Inconvenient information,such as complaint information and product return information, is inevitably reported to the management. 4.We are considering entering new business from all angles. 5.Communication between each department in the company,such as the manufacturing department and the sales department,is well taken.	5 · 4 · 3 · 2 · 1	1.Items that can be implemented 2.Items that have not been implemented 3.Items the company want to implemented

Evaluation item

2.Organization/Human Resources	
Evaluation items	Current status evaluation
(01)Management strategy and personnal strategy are formulated and linked st the same time. 【Check points】 1.The personnel strategy formulates and complies with work rules that comply with the national labor law. 2.The organizational chart has a structure suitable for the management strategy and is shared by all employees. 3.The organization is designed to match the scope of responsibility and transfer of authority.	 5 · 4 · 3 · 2 · 1 1.Items that can be implemented 2.Items that have not been implemented 3.Items the company eant to implemented
(02)We value the "people" that are the property of the company and are actively working on human resource development. 【Check points】 1.In recruiting activities, we set targets and use messages and recruitment media that reach the targets. 2.We hold orientations to welcome new employees and conduct on-the-job training in a planned manner. 3.Education and training for employees is carried out systematically over time.We provide opportunities for managers to acquire leadership and soft skills. 4.Employee satisfaction is checked on a regular basis, and the turnover rate is lower than that of other companies. 5.At the meeting, employees are actively giving their opinions. 6.All employees are aware of the importance of sharing information, and the teamwork within the company is good, and they are able to "report. Contact. And consult".	 5 · 4 · 3 · 2 · 1 1.Items that can be implemented 2.Items that have not been implemented 3.Items the company eant to implemented
(03)A personnel evaluation system has been established, and employees are convinced and fair. 【Check points】 1.The personnel evaluation system has both performance evaluation and ability evaluation systems, and the evaluation criteria are shared by all employees. 2.Personnel evaluations are conducted by direct supervisors, and training is provided so that evaluators can make fair evaluations. 3.Regarding the evaluation results, the direct supervisor gives nurturing feedback to the person himself/herself.	 5 · 4 · 3 · 2 · 1 1.Items that can be implemented 2.Items that have not been implemented 3.Items the company want to implemented

Evaluation item

4. Marketing mix / customer relationship	
Evaluation items	Current status evaluation
(01) Understand the market size of the business, growth trends and growth factors (growth, driver), and confirm the position of the company. 【Check points】 1.A concrete mechanism has been established to accurately grasp customer needs and pain points. 2.The target customer segment and customer persona are clear. 3.Based on the customers' pain points, we are devising ways to provide products and services that are highly value-added and differentiated company-wide. 4.Because we are not involved in price competition, we are able to appeal to customers the attractiveness and uniqueness other than price. 5.The situation of other companies in the same industry is constantly grasped, evaluated and analyzed, and the strengths of the company are clarified.	5 · 4 · 3 · 2 · 1 1.Items that can be implemented 2.Items that have not been implemented 3.Items the company want to implement
(02) We objectively understand how satisfied our customers are with our products and services. 【Check points】 1.Customer data is in place, and there is a mechanism to maintain and cultivate existing customers, such as utilizing data and continuous contact. 2.We have established a method for handling complaints, and are promptly and appropriately recording and processing them. 3.The prices of our products and services are determined based on objective data that considers customers and competitors by grasping the cost price after clarifying the pricing policy.	5 · 4 · 3 · 2 · 1 1.Items that can be implemented 2.Items that have not been implemented 3.Items the company want to implement

Evaluation item

5.Financial management		
Evaluation items	Current status evaluation	
	5: 100% implemented 4: 70% implemented 3: 50% implemented 2: has plan but 0% implemented 1: No plan	1.Items that can be implemented 2.Items that have not been implemented 3/Items the company want to implement
(01)Through management analysis, we are able to grasp the strengths and points for improvement of our company, In addition, there is a mechanism to utilize accounting information as a material for corporate decision-making. 【Check points】 1.Management can read the three financial tables and perform financial analysis by themselves. 2.Sales receivables, trade payables, and inventories are managed to improve financial efficiency. 3.Assets are managed to improve investment efficiency. 4.Investment and borrowing are carried out to stabilize short-term and long-term solvency. 5.Investment such as capital investment is made after analyzing and understanding the effects of the investment.	5 · 4 · 3 · 2 · 1	1.Items that can be implemented 2.Items that have not been implemented 3.Items the company want to implement
(02)We hold a monthly financial results review meeting to keep track of the latest financial situation. 【Check points】 1.Understand the sales at the break-even point(balance ton-ton). 2.Understand the interests of cash and profits, and manage the necessary funds by using the cash flow chart.	5 · 4 · 3 · 2 · 1	1.Items that can be implemented 2.Items that have not been implemented 3.Items the company want to implement

Evaluation item

6.Crisis management / Social environment	
Evaluation items	Current status evaluation
(01)Countermeasures for emergencies, disasters, environment changes,etc. have been formulated and shsred and thoroughly implemented by all employees. 【Check points】 1.It stipulates how to respond in the event of a management emergency. 2.Establishes business continuity plans and specific countermeasures in the event of a disaster. 3.A system has been established to understand and comply with important laws and regulations related to business activities.	5 · 4 · 3 · 2 · 1 1.Items that can be implemented 2.Items that have not been implemented 3.Items the company want to implement
(02)We are focusing on contributing to the local community and energy conservation measures. 【Check points】 1.We are actively engaged in initiatives that contribute to the local community. 2.We are focusing on energy-saving measures such as the intorduction of energy-saving equipment.	5 · 4 · 3 · 2 · 1 1.Items that can be implemented 2.Items that have not been implemented 3.Items the company want to implement