

インドネシア
貿易セクター人材育成計画協力事業
長期調査員報告書

1996年 8 月

JICA LIBRARY



J 1139499(6)

国際協力事業団

JICA
108
29.8
MIT
BRARY

| |
|-------|
| 鉦開協 |
| JR |
| 96-16 |

インドネシア
貿易セクター人材育成計画協力事業
長期調査員報告書

1996年 8 月

国際協力事業団



1139499 [6]

序 文

インドネシア国政府は経済自立促進、経済基盤強化および産業発展と民生の向上の両立を目指し、1994年から始まった第6次経済社会開発5カ年計画の中で、非石油・ガス輸出構造の強化、内外ネットワークを活用した輸出市場の新規開拓、ビジネス情報の質の向上、中小企業の資質と役割の向上があげられ、産業育成分野では、①中小企業の育成と、②東インドネシアの開発が社会的公正の実現の見地より重視されている。

インドネシアにおける非石油・非天然ガス製品の輸出振興に寄与する人材の養成を目的として、同国政府は商業省（当時）に貿易研修センター（IETC）を設置し、貿易・輸出製品の検査に従事する政府関係者、民間企業に対し訓練を行うこととし、我が国政府に協力を求めてきた。これを受け、我が方は同センターの施設・機材の整備を無償資金協力により行い（20億円）、1989年5月に引き渡し、センター人員育成のため1988年9月から5年間、貿易研修、輸出検査、展示、商業日本語についてプロジェクト方式技術協力をを行い、さらに1994年1月から1995年9月まで、輸出検査を除く3分野のフォローアップ協力を行った。

インドネシアの産業界には輸出産業へ脱皮しうる可能性を秘めた中堅企業が存在し、業界団体を核とした官民全体からなるサポートシステムが構築される必要がある。インドネシア国では中小企業貿易振興を目的に商業省（当時）貿易研修センターの機能を質量ともに拡充することを計画している。

これを受けて我が国政府は、国際協力事業団（JICA）を通じて1995年9月、事前調査団を派遣し、インドネシア国側関係機関との協議を通じて要請の背景、計画の妥当性、協力の規模等を調査した。その後、1995年12月、同センターの所轄官庁である商業省と工業省の2省が合併し、産業貿易省となり、IETCセンター長が空席となった。1996年5月にセンター長が任命されたことを受け、1996年8月4日から8月24日まで、JICA国際協力専門員 花井正明を団長とする長期調査員チームを送り、省庁合併による影響を調べるとともに、事前調査時における方針の再確認、協力事項に対し調査を行い、確認・合意された事項について議事録にとりまとめ、署名・交換を行った。

本報告書は同調査チームの調査結果をとりまとめたものである。

ここに、本調査団の派遣に関し、ご協力いただいた日・伊両国の関係各位に対し深甚な謝意を表するとともに、あわせて今後のご支援をお願いする次第である。

1996年8月

国際協力事業団
鉱工業開発協力部
部長 松澤 憲 夫

目 次

序 文

| | |
|-----------------------|----|
| 1. 長期調査員の派遣 | 1 |
| 1-1 調査員派遣の経緯と目的 | 1 |
| 1-2 調査員の構成 | 1 |
| 1-3 調査日程 | 2 |
| 1-4 主要面談者リスト | 3 |
| 2. 調査結果 | 5 |
| 3. 団長所感 | 15 |

資 料

| | |
|--------------------------|----|
| 1. ミニッツ | 21 |
| 2. 本井調査員報告 | 34 |
| 3. 池口調査員報告 | 36 |
| 4. 日本側の研修計画概要 | 40 |
| 5. IETC の研修状況 | 45 |
| 6. IETC のスタッフの配置状況 | 49 |
| 7. IETC の予算状況 | 52 |
| 8. 企業訪問調査 | 53 |
| 9. 産業貿易省次官のコメント | 59 |

1. 長期調査員の派遣

1-1 調査員派遣の経緯と目的

貿易研修センター (IETC) ではインドネシア国内の貿易・輸出産品の検査に従事する商業省 (現 産業貿易省、以下同じ) 職員、民間企業職員に対してセミナー・研修を実施している。1988年から5年間、品質検査、貿易研修、展示、商業日本語分野についてプロジェクト方式技術協力をを行い、1994年1月から1995年9月まで輸出検査を除く3分野のフォローアップ協力を行った。

IETCでは中小企業による貿易振興を目的に、その機能を拡大することを計画している。

1995年6月14日付 IN-509号にて、インドネシア事務所より鉦工業開発協力部長宛に要望越した内容は、①マーケティング分野では商品開発、価格戦略、物流、販売促進、②品質管理分野では8分野の具体的な品目の輸出検査技術の向上、であった。さらに商業省としては、全国各地に存在する中小企業に対応するため、10カ所の地方事務所と本省との間に情報ネットワークを形成し、各種情報を普及することを計画している。

日本側としては輸出指向型企業への転換には中堅企業経営管理者ないし、その候補者を対象としたマーケティング・ケーススタディおよび貿易実務者を対象としたマーケティング (ケーススタディ)、貿易一般、企業財務についてのセミナーの実施が貿易を独自に行おうとする企業の育成に必要であろうと理解する。輸出という文脈においては、これまで実施してきた製品開発や品質管理戦略に先立ち、海外マーケティング調査により何を輸出すべきか、そして企業財務の側面から何を輸出しうるかという検討が必要であり、こうした分野のトレーニングを行うべきと考えるからである。この意味から、情報を効率的に収集・普及・提供するためにIETCの図書室をリソースセンターと位置付け、その機能をさらに拡充することが重要である。

1-2 調査員の構成

| 氏名 | 担当業務 | 所属 |
|-------|----------|---------------------------------|
| 花井 正明 | 団長/ニーズ調査 | 国際協力事業団 国際協力総合研修所 国際協力専門員 |
| 本井 満 | 技術協力計画 | 通商産業省 通商政策局 技術協力課 技術協力専門職 |
| 池口 義明 | プロジェクト運営 | (財) 太平洋人材交流センター 次長 |
| 住吉 央 | 業務調整 | 国際協力事業団 鉦工業開発協力部 鉦工業開発協力課 職員 |

1-3 調査日程

| 日順 | 月日(曜) | | 行 程 等 | 面 談 者 |
|----|---------|---------------------------------|---|--|
| 1 | 8/4 (日) | | (花井) 成田 (JL725)→ジャカルタ (池口) 大阪 (EG221)→ジャカルタ | |
| 2 | 5 (月) | 10:30 13:00 | JICA事務所表敬 FAFA QUILTS & CRAFT (おもちゃ、手芸品製造会社) | 佐々木次長、山田職員 Metavia |
| 3 | 6 (火) | 10:00 14:00 | Nitra Woods Industry (家具製造会社) Pt. Ichisan Martha (パティック製造会社) | Alat Kesehatan M. Darmawan |
| 4 | 7 (水) | 10:00 14:00 | Pt. Moonstar Tunaid (マグロの加工販売会社) Pt. Havilah Citra Footwear (靴の製造販売会社) (住吉)10:50成田 (JL725)→16:00ジャカルタ | Ir. Alexius Soedyatmiko Simon Darmamulia |
| 5 | 8 (木) | 9:00 10:00 11:30 14:00 | JICA事務所打合せ 大使館表敬 JETRO表敬 IETC訪問 | 諺訪所長、山田職員 豊国一等書記官 中村次長 |
| 6 | 9 (金) | 8:00 9:00 14:00 | BAPPENAS表敬 産業貿易省次官表敬 日本商工会議所ジャカルタ事務所 (花井・住吉) 日本人クラブ訪問 (池口) | Ir. Dipo AlamMEM (Head, Bureau of Industry and Trade) Ir. Drs. Aidil Juzar 山下所長 岩間氏 |
| 7 | 10 (土) | | 資料整理、団内打合せ | |
| 8 | 11 (日) | | 資料整理 | |
| 9 | 12 (月) | 9:00 11:00 14:00 | NAFED、 KADIN訪問 Pt. Cipta Saksama Indonesia (自動車部品製販売) | Drs. Herling T. Lantu, Laila D. N. Caropeboka Drs. B. Basuki, Drs. Reza Suud Aurelius B. S. |
| 10 | 13 (火) | 10:00 13:30 | インドネシア経済学部、 インドネシア大学ビジネススクール訪問 | Ir. Kresnohadi Ariyoto, Toto Pranoto Eka Pria Anas |
| 11 | 14 (水) | | ジャカルタ (GA152)→メダン (移動) | |
| 12 | 15 (木) | 9:00 11:00 12:00 | 産業貿易省メダン事務所表敬 メダン商工会議所訪問 Pt. Gunung Lintong (コーヒー販売) | Drs. Sutara (Head of Export Promotion Div.) M. Imral Nasution (Chairman) Budiwan Widiaia, Suyanto Hussein |
| 13 | 16 (金) | 9:00 11:00 | Pt. Duta Bintang Barat (ビール卸売・製造) Pt. Cakra Compact (アルミニウムビット製造) メダン (GT155)→ジャカルタ | Duta Bintang Barat Hendrianto |
| 14 | 17 (土) | | Pt. Indo Jaya Aussi Sejantera (鉄製造装飾品販売) | Heri Subowo |
| 15 | 18 (日) | | 資料整理 (本井) 成田 (JL725)→ジャカルタ | |
| 16 | 19 (月) | 10:00 14:00 | JICA事務所 サイト訪問 | 山田職員 |
| 17 | 20 (火) | | 協議 | |
| 18 | 21 (水) | | 協議 | |
| 19 | 22 (木) | | 協議 | |

| 日順 | 月日(曜) | | 行 程 等 | 面 談 者 |
|----|--------|-------------------------|---|---|
| 20 | 23 (金) | 10:00 13:00 14:00 | JICA事務所報告 サイン (貿易産業省) 大使館報告 (花井、本井、住吉) ジャカルタ (JL726)→ (池口) ジャカルタ (EG222)→ | 山田職員 Ir. Drs. Aidil Juzar 豊国一等書記官 |
| 21 | 24 (土) | | 成田着 大阪着 | |

1-4 主要面談者リスト

(インドネシア国側)

- | | | |
|---------------------|------------------------|---|
| 1) 貿易産業省 | Drs. Aidi Juzar | 次官 |
| | Moch Chafied | Head of Centre for Small and Vocational Training Dev. |
| | Evis S. | Bureau of Planning |
| | Drs. Sutara | 北スマトラ事務所 |
| 2) BAPENAS | Dipo AlamMEM | Head of Bureau of Industry and Trade |
| 3) NAFRD | Reza Suud MM | Executive Director |
| | Laila Djanun N.C. | Director |
| 4) IETC | Nus Nuzulia Ishak | Head of IETC |
| | Jarmansjah Joesoef | Instructor |
| | Handaya Retno | Instructor |
| | Utari Kurnianingsih | Instructor |
| | Saor M. Tambunan | Instructor |
| | Huzairin | Instructor |
| | Januar | Instructor |
| | Husnainie | Instructor |
| | Hardjono | Instructor |
| | Julia G. Silalahi | Instructor |
| | Wawan Sudarmawan | Instructor |
| | R.A. Marlina | Instructor |
| 5) インドネシア大学 経済学部 | Ir. Kresnohadi Ariyoto | Head of Business Consultation Division |
| | Toto Pranoto | Cooperate Communication Manager |
| | Arman Jayadinata | |

| | | |
|----------------|-------------------------|------------------------------|
| 6) インドネシア大学 | Siti Adiprigandari A.S. | Head |
| ビジネススクール | Siti Adiprigandari A.S. | Head |
| | Eka Pria Anas | |
| 7) KADIN | Reza Sund | Executive Director |
| | B Basuku | Director |
| 8) KADIN (メダン) | M. Imral Nasution | Chairman |
| | Firman Tamboen | International Counsel |
| | Alamria Abas | Director Implementation Unit |
| 9) ESB | Ismeth Abdullah | Excutive Director |
| | Bambang Mulyatno | Project Officer |

(日 本 側)

| | | |
|--------------------|-------|-------|
| 1) 日本国大使館 | 豊国 浩治 | 一等書記官 |
| 2) インドネシア事務所 | 諏訪 龍 | 所長 |
| | 佐々木 | 次長 |
| | 山田 史子 | 所員 |
| 3) JETRO ジャカルタセンター | 中村 芳夫 | 次長 |
| 4) 日本商工会議所 | 山下 英祐 | 所長 |
| 5) 日本人クラブ | 安井 茂美 | 次長 |
| 6) 産業貿易省 | 溝内 紳之 | 専門家 |
| | 林 光洋 | 元専門家 |
| 7) CITDC | 水野 正彦 | 専門家 |

2. 調査結果

| 調査項目 | 事前調査における調査結果等 | 対処方針 | 調査結果 |
|---------------------------|---|--|---|
| 1 プロジェクトの名称 | インドネシア貿易セクター人材育成計画 Human Resource Development in Trade Sectors in the Republic of Indonesia | 再確認する。 | 確認した。 |
| 2 プロジェクトの実施機関 | 産業貿易省貿易研修センター (IETC) | 産業貿易省貿易研修センター (IETC) であることとを再確認するとともに省庁総合による影響、および位置付けについて調査する。 | IET の位置付けは、Centre for Skill and Vocational Development の下に位置する。 |
| 3 プロジェクト協力機関 | 産業貿易省輸出振興庁 (NAFED)、商工会議所 (KADI)、インドネシア大学、JETRO も協力機関とする。 | 再確認する。 協力機関の位置付けが主にセミナー講師の派遣であることを説明する。 | 確認した。 各機関を訪問のうえ、セミナー講師について協力を依頼した。すべての機関から、協力を得られるとの返答を得た。 |
| 4 プロジェクトの総括機関 実施機関の責任者 | 産業貿易省次官が監督する。総括責任者は IETC 所長、実施責任者は IETC 副所長である。 | 所長が上位が産業貿易省の誰になるか等、人事ラインを調査する。また、産業貿易省次官が本件総括、所長が実施責任者となることを提案のうえ確認する。 | 所長の上位には Centre for Skill and Vocational Training Development の Head が位置する。プロジェクトの総括、実施責任者については、左側とおり確認した。 |
| 5 国家開発計画等における位置付け | 第6次5カ年計画のなかで非石油・ガス輸出構造の強化、内外ネットワークを活用した輸出市場の新規開拓、ビジネス情報の質の向上、中小企業の資質と役割の向上があげられ、第2次長期25カ年計画の目標は中小企業の育成と東インドネシアの開発があげられている。 | 再確認する。 | 第6次5カ年に基づいた開発であることを確認した。 |
| 6 プロジェクト分野の現状 (1) 政策 | 第6次5カ年計画においても輸出面では非石油・ガス部門が輸出全体を牽引することが期待されている。 ①輸出に占める中小企業の割合が増加しており (90年: 10%、94年: 15%)、輸出業務の基礎知識、海外マーケティング情報を中小企業に普及すること。 ②大企業の利潤の1-5%を原資とした中小企業への低利融資や guarantee fund の設立が検討されている。 ③関税引き下げや、今後域内自由化政策の推進により、輸出のみでなく、輸入を含めた国際競争強化が産業界の課題となっている。 | 新設担当省の当核分野における位置付けについて変化がないかを確認する。 | IETC に対する政策に変化がないことを確認した。但し、今後の同センターの位置付けについては未定である旨、次官から返答があった。 |

| 調査項目 | 事前調査における調査結果等 | 対処方針 | 調査結果 |
|--------------------------------|---|---|---|
| (2) 我が方との関係 | IETCは貿易研修、展示、商業日本語分野について受講料収入を得ており、輸出検査については受託試験収入おと得ている。 (UETROはNAFEDをC/Pとして工業デザイナー、個別品目の貿易促進を支援している。) | | 左記、確認した。 |
| 7 協力期間 | 4-5年間 | 技術協力計画(TCP)に応じて今後決定するが、目下、4年間の予定である。 | 4年間とする。また、同期間内におけるTCPを作成した。 |
| 8 実施場所 | 既存のIETCの施設を活用する。 | 再確認する。 | 確認した。 |
| 9 プロジェクトの目的 (1) プロジェクトの上位目標 | インドネシア各界の要望を踏まえ、主たる焦点は輸出であるものの、広く貿易というコンセプトを用いて、「インドネシア国内の貿易関連企業の振興が促進される」とする。 | 「インドネシアの中規模クラスを中心とする企業において、新しく多様な貿易関連戦略を立てられる人材が育成される」を提示し、インドネシア側への了解を得てミニユニットに記載する。 | 「インドネシアの中規模クラスを中心とする企業において、新しく多様な貿易関連戦略を立てられる人材が育成される」とすることを確認した。 |
| (2) プロジェクトの目的 | 「機能を拡張することで、必要な知識・経験等の情報の提供により、インドネシアの企業に対して貿易関連戦略を効果的に促進することができるとがである」 | 「IETCが、インドネシアの中規模クラスを中心とする企業に対し、貿易に必要な知識・経験ノウハウの提供を受けられる研修コースを策定することができるとを提示し、インドネシア側への了解を得てミニユニットに記載する。 | 左記、確認した。 |
| 10 プロジェクトの成果 | 1) IETCのC/Pが貿易振興に必要なストラテジーについてのコースプランナーとして育成される。 2) 成長企業の経理管理者層がIETCのC/Pおよび日本人専門家により育成される。 3) 企業の貿易関連知識と経験がC/Pおよび日本人専門家からの指導により向上する。 上記1)、2)の対象は輸出に限らず貿易分野とする。 | 1) IETCのC/Pが貿易振興に必要な戦略の人材育成のためにニーズの把握から研修コースの運営管理・評価を行うコースプランナーとして育成される。 2) 成長企業の経理管理者層およびベテランリストが啓発・育成されるセミナーが開催される。 3) 貿易関連の知識と経験が専門家の指導によって、セミナー講師予定者に普及される。 4) リソースセンターとして、収集資料・書籍等が一般回覧用に整備される。 | 左記、確認した。 |

| 調査項目 | 事前調査における調査結果等 | 対処方針 | 調査結果 |
|--------------|---|---|-------------------------------------|
| 11 プロジェクトの活動 | <p>① 日本人専門家はインドネシア側の協力により以下の活動を行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> a) C/P 養成計画の作成 b) C/P 訓練用教材の準備 c) インドネシア側 C/P へのガイダンスと技術移転 d) 講義、セミナー、ワークショップ、研修の実施 e) PR 活動と企業ネットワーキングのための手段の提供 <p>② インドネシア側は日本人専門家の助言を受け、以下の事項を実施する。</p> <ul style="list-style-type: none"> a) セミナー、コースの運営 (研修教材、マニュアルの作成、参加者の募集と講師のリクルート、研修の実施と評価) b) コンサルティングの実施、情報の収集、加工および提供 c) リソースセンターのセットアップ (NAFED、ITPC、関係機関からの情報集積および加工、コンサル活動のためのデータベース化) d) IETC の PR 活動 (基本戦略、出版物、AV 機材による企業、業界団体、商工会議所等への情報の公開) | <p>1) a) IETC の広告を行う。</p> <p>1) b) C/P の養成計画を策定する。</p> <p>1) c) セミナーコースのニーズを把握する。</p> <p>1) d) 年間のセミナーコースの設定を行う。</p> <p>1) e) 研修用基礎資料を作成する。</p> <p>1) f) セミナーコース講師のリクルートする。</p> <p>1) g) 年間のセミナーコースの PR を行う。</p> <p>1) h) 受講生を募集・選考する。</p> <p>1) i) セミナーコースを運営する。</p> <p>1) j) コース運営と内容を評価する。</p> <p>1) k) c-j のマニュアル化する。</p> <p>1) l) 地方へセミナーコースを展開する。</p> <p>2) a) セミナーコース (実施計画・カリキュラム) を策定する。</p> <p>2) b) セミナー参加者の具体的ニーズを把握する。</p> <p>2) c) セミナー用教材を作成する。</p> <p>2) d) セミナーを実施する。</p> <p>2) e) 個別セミナーの評価に、フィードバックする。</p> <p>2) f) 卒業者の一部にガイダンスを実施する。</p> <p>3) a) 研修コースに講師 (潜在層を含む) を対象に適性度を確認する。</p> <p>3) b) ビジネス界に講師の募集を実施する。</p> <p>3) c) セミナー講師のリクルート・面談を行う。</p> <p>3) d) 講師 (潜在層を含む) を副手としてセミナーに参加させる。</p> <p>3) e) 講師予定者に必要に応じ、サブジェクト・ガイダンスを行う。</p> | <p>左記、確認した。また、英語表記については、若干変更した。</p> |

| 調査項目 | 事前調査における調査結果等 | 対処方針 | 調査結果 |
|---------------------------------|---|--|---|
| <p>12 技術移転内容 (1) 技術移転項目</p> | <p>① 輸出指向型企業トップマネジメントセミナーの計画および実施 ② 貿易実務者育成コースの計画および実施 ③ 情報交流の拠点としてのリンセンスセンターの設立と人材育成</p> <p>当初計画の左記3本柱を中心にプロジェクトを実施する。ミドルマネジメント育成コースについては対象企業だけでなく、日系企業、あるいは分類上は大とされているが、実務者の養成を計画している企業等も対象とし、当該分野のニーズを反映した研修とする。</p> <p>1) IETCのスタッフやコースプランナーとして教材の作成、参加者の募集に必要な知識、経験を高める。計画調整およびインストラクターとして外部コンサルタントをリクルートする。</p> | <p>4) -a) 研修用基礎資料(1-e)およびセミナーガイドランス(3-e)の資料を集める。 4) -b) 閲覧者用レファランソスを作成する。 4) -c) 資料の貸出、複写サービスを行う。</p> <p>リンセンスセンターのセットアップについては必要な数のC/P(3名程度)が確保されなければ実施しないこととする。</p> <p>① 貿易研修センター独自のセミナーの実施(コースプランナーの育成) ② 招へい講師および貿易実務者に対する情報・ノウハウの提供</p> <p>以下のシナリオを提案し、先方の意向を確認する。セミナーについてはプロジェクト開始時は専門家がC/Pとともに、セミナーの内容についてのニーズの把握、コースの設定、講師のリクルート、IETCのPR活動等(プロジェクトの活動を参照)をOJT方式で技術移転する。</p> <p>高品別の貿易戦略のセミナーを実施する場合は、IETC 既設のハード分野セッションとの協力連携を検討する。</p> <p>プロジェクトの自立発展性を考え、セミナーの内容の拡充・多様化を目指し、インドネシア人外部講師への依存比率を徐々に高め、C/Pはコースプランナーとして育成することを確認する。また、この目的を行うためのC/Pが配置されることを確認する。 外部の常勤講師となれる人材候補を協力機関から10人程度用意し、準C/Pとして位置付ける。</p> <p>これらの準C/Pには短期専門家のレクチャーおよびガイドランスを与える。</p> | <p>左記とすることを確認した。</p> <p>左記とすることを確認した。また、先方機関から、長期専門家について下記の点の希望があった。 1) 英語についてコミュニケーションに問題がないこと。 2) OJT による指導であること。</p> <p>商品別セミナーについては、既存のハードセミナーまたはニーズによって対応を検討することを提案し、確認した。</p> <p>セミナーの講師については、インドネシア側の外部講師への比率を高めていくこと、TRAINER'S TRAINING を実施すること、を提示し、確認した。 また、希望の高いコンピュータ研修についてはコンピュータに関する、カウンセラー・プログラマを用意した後に、検討する旨、説明し、ミニッツに記載した。</p> |

| 調査項目 | 事前調査における調査結果等 | 対処方針 | 調査結果 |
|--------------------|---|---|--|
| | <p>2) IETCを通じて、対象となる貿易関連企業間のネットワーク化を進める。NAFED、ITPC、関連機関からの情報集め、リソースセンターを拡大し、研修参加者、来訪者に対する貿易情報を提供する。貿易産業省地方事務所は活動の普及およびセミナー参加者の募集に重要である。</p> <p>3) ビジネス戦略の開発、海外戦略、輸出指向型製品の開発において貿易関連企業とのモデルケースを立案する。</p> <p>4) 輸出指向型企業の人材育成について BAPPENAS が行う BIC PROGRAM と本件との連携については、長期調査員派遣時に決定する。</p> | <p>左記②)の情報ネットワークの構築は現状では不可能ないし、時期尚早である旨、説明する。</p> <p>BAPPENAS が行う BIC PROGRAM と本件との連携については直接の関連はないだろうと説明する。何故なら、本案件は、1) コンサルティング業務に関しては、主たる対象とはしない、2) 小規模の大企業でも対象とするためである。</p> | <p>確認した。および説明した。</p> <p>説明のうえ、同意された。</p> |
| (2) インドネシア側要望との整合性 | <p>本件については IETC の事業をすべて対象としているのではなく、新たに計画する 2 つのセミナーの実施およびその情報源となるリソースセンター拡充を行うコンセンサスであることを説明した。</p> <p>輸出検査については前回のプロ技対象分野に對するアフターケアでの対応、特定産品に關わりのあるセミナーとして国際標準、市場参入、品質改良等で短期専門家派遣、研修員受入れの対策が可能であることを説明した。</p> | <p>本件については IETC の事業をすべて対象としているのではなく、新たに計画する 2 つのセミナーの実施およびその情報源となるリソースセンターの拡充を行うコンセンサスであることを説明した。</p> <p>日本語講師については、青年海外協力隊の派遣で対応を検討していることを確認する。また、このスキームでの受入れの可否について確認する必要がある。</p> | <p>確認した。</p> <p>確認した。なお、IETC から貿易産業省に対し、派遣の可否について確認するようにした。また、再度、日本語講師についての強い要請があった。</p> |
| (3) NAFED との連携 | <p>NAFED では UNDP の援助による情報ネットワーク構想が進行中だが、現状は ITPC、商務省の情報から定期出版物を参加者のアフターケアとして行っている。事業運営自体はまだ機能的に活動していない。</p> | <p>左記はなく、セミナー講師のリクルート先としてのみ位置付ける。</p> | <p>Joint Committee Member としても位置付ける。</p> |
| (4) 本件協力の可否 | <p>基本コンセンサスは日本側で提案した貿易研修分野のセミナーの実施を中心に行うこととして了承された。</p> | <p>① 必要な C/P および講師が確保されること、ス運営であること、 ② セミナー実施により、センターが独立採算するためのプロジェクトであること、の 2 点を確認する必要がある。</p> | <p>確認した。</p> |

| 調査項目 | 事前調査における調査結果等 | 対処方針 | 調査結果 |
|------------------------|--|---|---|
| 13 インドネシア側実施体制 | | | |
| (1) 建物建設等プロジェクトサイト基盤整備 | 貿易研修センタープロジェクトにおいて使用した建物があり、現有施設の使用が可能である。 | 本プロジェクトでの利用可能な施設、スペースを再確認する。 | |
| ①土地所有者 | 産業貿易省 | 再確認する。 | |
| ②サイト地図・面積 | 9,000㎡ | 再確認する。 | |
| ③建物設計図 | | | |
| ④建物所有者 | 産業貿易省 | 再確認する。 | |
| ⑤電気、ガス、水の供給状況 | 完備されている。 | 再確認する。 | |
| (2) 機材措置・維持管理 | プロジェクト終了の研修計画に基づき十分に活用されている。スベアパーツ、補修部品の消耗が早く、早期のアフターケアによるフォローが必要。 | 再確認する。 | アフターケアプロジェクトを要請するよう説明した。また、供与機材の補修について、強い要望があった。 |
| (3) 組織 | NAFEDにおいて計画される UNDP のネットワーク構想は情報インフラ整備が中心であり、IETC ではこれを情報源とし、セミナー、ケーススタディ等で活用することによって両者の役割を明確にすることができる。 IETC 所長の説明によると、IETC は ITPC と直接に情報ネットワークを形成することができ、成果品としては NAFED が作成、出版したものを利用する立場にある。IETC および BAPPENAS はウジエンバンダングンおよびメダンを本件協力の第 2 のサイトとする旨、要望したが、当方は IETC を中心に協議を進め、IETC から地方に波及するものであるべきと説明した。 | NAFED において計画される UNDP のネットワーク構想は情報インフラ整備が中心であり、IETC ではこれを情報源とし、セミナー、ケーススタディ等で活用することによって両者の役割を説明することができる。 ネットワークは行わない旨、確認する。産業貿易省本省と地方事務所間における貿易情報の交換の現状および今後の計画、実施機関の組織図について確認する。 地方事務所との役割分担および連携については、省庁の合併によってどのように変化するかを確認する。 新組織での NAFED の役割および機能について変化がないか確認する。 | NAFED によれば、左記プロジェクトは現在進んでおらず、検討段階であるところである。このため、左記については、当該プロジェクトと関連させない旨、説明した。 地方との情報交換については、上記により、関連しないものとする。 地方での波及については、IETC においても、独自に行っており、ニーズと状況によって、地方でのセミナーを行うことも検討する旨、説明し、確認した。 地方事務所においては、徐々に機能、基幹的に変化している途中である。これについては、今後も注意する必要がある。 |

| 調査項目 | 事前調査における調査結果等 | 対処方針 | 調査結果 |
|-------------------|--|---|--|
| (4) C/Pおよびスタッフの配置 | IETC内に以下の職員が配置されている。 貿易研修：3名、商業日本語：3名、品質検査：13名、展示2名 外部から備上する National Project Consultant 1名は Chief Advisor の C/P でもあり、計画作りにチームとして一緒に行動する。貿易研修と展示のスタッフが本件の C/P となり、残りは追加採用する予定。 | 貿易研修の C/P 2名の拡充とコンピュータ管理の C/P の確保の可能性を確認する。 地方事務所でのセミナー開催については事務所員を C/P ないし準 C/P に含められることができるか、その可能性を確認する。また、地方の C/P を中堅指導者招聘の現地業務費スキームで呼ぶことができるか検討する。 | 貿易研修の C/P については、3名の C/P、および前プロジェクトにおける展示の C/P を当てることで確認した。 確認した。なお、ハード分野については、触れていない。また、インドネシア政府のスキームにより、地方事務所スタッフを呼ぶことは難しいと説明を受けた。 |
| ①所長 | Ms. Laila Janun | Ms. Dra. Nus Nuzulia Ishak | Ms. Dra. Nus Nuzulia Ishak |
| ②専門職員 | 本件、主要協力分野に関する C/P は13名の配置を計画している。 IETC は、このほか、日本語3名、輸出検査8名を C/P として提供する旨、説明している。 | 貿易研修分野に5名(2名の増員)とすることを確認する。リソースセンターについてはコンピュータの知識のある人員配置3名が確保されうるかを確認する。 | 確認した。また、コンピュータの知識がある人員(プログラマー・教えられる人)の配置がなされた段階でコンピュータの供与について考慮する旨、説明した。 |
| ③外部専門家 | IETC では現在も外部講師を活用しているが、今後はさらに実務経験を有する講師が必要であり、PREX のネットワークのほか、日本人会からの講師の派遣協力の可能性は高い。KADIN およびインドネシア大学経済学部の MANAGEMENT INSTITUTE から講師の派遣ができるとしている。 | 日本商工会議所、JETRO 等に日本人講師としての参加の可否、および、KADIN/NAFED・インドネシア大学経済学部 MI (Management Institute) 等の常勤講師派遣の可否を確認する。 | 各機関を訪問のうえ、講師の派遣を依頼し、承諾された。 |
| (5) リソースセンターについて | 現状の図書室は書籍の数、内容、利用者いずれも不十分であり、今後はリソースセンターとして機能拡大することは IETC も計画している。但し、計画内容が確定していないために図書やコンピュータオペレータの備上については、とりあえず C/P からは外している。 | 現在ある資料室の一定の拡充を図り、図書等資料の整備を行うことを確認する。 | 図書については、IETC 独自に資料を収集しているが、不足の面は否めないと考えられる。 |
| (6) ローカルコスト負担 | L/C の年間予定表は長期調査の実施前までに決定することとした。 | 自主財源の推移を確認し、財務的自立発展性を確認する。 本プロジェクトにかかる予算(4~5年分)の確保可能性とセンター自身の通常運営経費の支出計画を確認する。 (人件費、設備工費、機材維持管理費、ユーティリティ費) | 予算については今後も増加する努力をする旨、次官から説明を受けた。 |

| 調査項目 | 事前調査における調査結果等 | 対処方針 | 調査結果 |
|-------------------|--|--|--|
| 14 日本側実施体制 ①長期 | チーフアドバイザー、業務調整、マーケティング、貿易一般、企業財務の5名 | チーフアドバイザー、業務調整、貿易以上3名とし、実施するコースの分野と業務量によつてはプロジェクトの2年目に4人になる可能性があるとミニニッツに記載する。(4人目がある場合の分野はマーケティングか企業財務が有力である。) | 左記、確認のうえ、ミニニッツに記載した。 |
| ②短期 | リソースセンターのセットアップおよびトップマネジメントセミナーの初期段階で長期専門家の補充としての短期専門家派遣が必要であるが、そのほか、国際準備、市場参入、品質改善、商業日本語の分野の短期専門家派遣を計画する。 | 研修にかかるニーズの把握から、実際に研修を行うまでの期間内には原則として派遣しない。但し、ニーズ把握のために必要な専門家の派遣は検討する。セミナーが開始されてからは、年間10～15人の短期専門家を派遣する。日本語については協力隊員にての協力とし、短期専門家の派遣は行わない。 | 左記、確認のうえ、ミニニッツに記載した。 左記について説明し、協力隊の派遣について検討するよう説明した。但し、同分野の専門家の派遣については強い希望が述べられた。 |
| ③研修員受入れ | とりあえず、2～3名/年が平均的な研修員受入れ人数であることを説明し、ミニニッツに記載した。短期専門家のC/Pであっても必要に応じて本邦での研修員受入れが可能である旨、ミニニッツに記載した。その理由としては、 ①輸出検査、日本語についての要請ニーズが高いこと、 ②地方スタッフの研修員受入れの可能性があること、 の2点である。 | C/Pがコースプランナーとしてセミナー運営・コンサルティング・参加者の募集について多様な知見を有するPREXのネットワークを活用した研修が可能である。また、集団研修への参加も検討する。2名/年程度の受入れを検討する。 ハード分野で関連する領域の研修員は、本プロジェクトで受け入れる可能性もある。 日本語の研修員は、本プロジェクトとして受け入れない。都道府県のスキームで協力を検討する。 | 確認した。 基本的には、貿易セミナーにかかる研修員であることを説明した。 説明し、確認した。 |
| ④機材供与 | 施設の拡充、内装等については、インドネシア側の負担であること、日本側としては機能拡大のための書籍、視聴覚機材、データベース化のためのコンピュータハードおよびソフトの提供であることを説明した。 | 書籍、必要であれば、研修セミナーを行ううえで使用するコンピュータ供与を行う。 | コンピュータの供与については、研修の内容容・人員の確保・プログラムの問題について説明した。 |
| ⑤国内支援体制 | 先方に関西地区に本協力ネットワークの足場を置くことを確認した。 | ハード分野の有無等、引き続き案件上の効果を確認する。 | |

| 調査項目 | 事前調査における調査結果等 | 対処方針 | 調査結果 |
|---------------------------|---|--|--|
| 15 その他 | | | |
| (1) 専門家の居住環境 | IEYCから1時間程度の距離に日本人専門家が居住している。物件についての情報交換も活発に行われている。 | 再確認する。 | |
| (2) 専門家派遣にかかる特権免除 | 前回プロ技では予定どおり確保されている。 | 再確認する。 | |
| (3) 資金協金その他の我が方協力スキームとの関係 | 貿易研修センター建物、施設、機材(無償、89年) 貿易研修センタープロジェクト(プロ技、88~93年) 貿易研修センタープロジェクト(プロ技F/U、93~95年) | | |
| (4) 合同委員会の設置 | 産業貿易省次官を議長とする合同委員会が年1~2回を目標に開催され、TSIに基づく年間計画を策定する旨、合意し、ミニッツに記載した。 | 必要性、機能、メンバー等確認する。 | 確認した。 |
| (5) 共通語 | 技術協力が英語で行われる旨、説明し、ミニッツに記載した。翻訳、通訳についてはC/Pが提供する予定。 | 再確認する。 | 確認した。 |
| (6) 評価 | プロジェクト終了前6か月以内に日・イ合同で、プロジェクトの目標達成状況等について評価を実施することを確認する。 | 再確認する。左に加え、1)次期R/Dミッションの訪問の際にPDMドラフトを作成し、協議すること、2)2回目の計画打合せ調査団派遣時に中間モニタリング評価を行うことも協議する。 加え、1)次期R/Dミッションの訪問の際にPDMドラフトを作成し、協議すること、2)2回目の計画打合せ調査団派遣時に中間モニタリング評価を行うことも協議する。 | 確認した。 確認した。また、PDMについては、概略を「プロジェクト方式技術協力」のパンフレットを用いて、説明を行った。 |
| (7) プロジェクト終了後の自立発展性 | 自主財源となる研修参加費は、まず、産業貿易省に納められるため、自己資金として直接、運用することはできない。プロジェクト自主財源で運営できるように政府が勧告している。 | 再確認する。 | |

| 調査項目 | 事前調査における調査結果等 | 対処方針 | 調査結果 |
|------------------------|---|--------|--------------------------------|
| (8) 討議議事録 | 日本側の基本計画につき合意した。インドネシア側の要望であった検査技術についてはプロジエクトの骨格としては考えないが、業種を特化したセミナーや短期専門家の指導により、一定の対応を実施する。 | 再確認する。 | 確認した。 |
| (9) 長調のミニッツおよびR/Dのサイナー | 先方は産業貿易省次官、IETC所長、当方は調査団長が予想される。 | 再確認する。 | 産業貿易省次官、IETC所長、当方は調査団長がサインを行う。 |

3. 団長所感

調査団（8/4～8/24）は派遣前の対処方針に基づき、インドネシアの政府関係機関との協議、関連施設の視察等を行い、プロジェクトの実施計画、実施体制、協力の範囲・内容等について再確認するとともに、IETCの選定した輸出関連中堅企業10社について貿易研修・セミナーに対するニーズ調査を行った。今回調査の目的は、一つは事前調査（昨年9月）で合意された協力内容について、その後の環境変化や日本側の対応変化に伴う変更点の確認であり、二つ目は貿易セミナー・研修に対する中堅企業のニーズの確認であった。以下は、調査結果に基づく所感である。

(1) プロジェクトの実施計画

産業貿易省次官（Mr. Aidil Juzar）、BAPPENASの産業貿易局長（Dr. Dipo Alam）との話し合いでは、昨年12月の工業省と商業省の合併は、2003年のASEAN自由市場化に向けた国際貿易および国内貿易促進のための組織的な連携強化・効率化を目的としたもので、これによってIETCの果たす役割、また、その予算や人員等に直接的な影響はないとのことである。むしろ、近い将来、石油輸入国に転じることを考慮した場合、工業製品の輸出振興は不可避であり、IETCの強化が必要との立場を強調し、本プロジェクトに対するJICAの取り組みを高く評価するとの発言があった。しかしながら、IETCの将来像については両氏とも明確なイメージを、まだ持っていないと見受けられた。従って、今後ともNAFEDの海外マーケティング活動、UNDPのビジネス・インキュベーション・センター（BIC）の動向および、それら活動と本プロジェクトとの連携の可能性について継続的な監視が必要であろう。

(2) プロジェクトの実施体制

以前、IETCはNAFEDの下部機関の一つであったが、2省の合併後、IETCはNAFEDの管轄外に置かれ、組織上はSkill & Vocational Development Centreの所長の監督下に置かれることになった。従って、プロジェクトの実施に関し、総括責任は産業貿易省の次官が負うが、日常的監督はSVDC所長（Mr. Moch Chafied）が、また、プロジェクトの運営・実施責任はIETC所長（Ms. Nus Nuzulia Ishak）が負うことになった。現在、IETCの所長のランクはThird Esronであるが、近くSecond Esronへの昇進が確定している。従って、組織上、IETCがSVDCの下位に置かれていたとしても、実力のうえでは両者は対等の組織と見なされよう。

プロジェクトの実施にあたってはNAFED、ESB、KADIN等を含むSteering Committeeの助言、勧告を取り入れることが確認された。さらに、インドネシア大学のManagement Institute、JETRO、日本商工会議所等も協力機関として期待されている。

(3) 協力の基本計画（協力の範囲と内容）

プロジェクトの目的・成果・活動については、対処方針どおりで合意したが、期待される成果に関して、特に次の点が強調された。

- ① IETCのC/Pの研修・セミナー企画力の増進、研修・セミナー運営・実施の効率化とともに、IETCスタッフの研修講師としての能力増進も期待されている。
- ② トップ・マネジメントを対象とした貿易セミナーでは貿易戦略策定能力の向上を、ミドル・マネジャーを対象とした貿易研修では輸出入業務実行能力の向上が期待されている。
- ③ 研修教材の量的拡充と質的改善ならびに、それら教材の一般社会人への普及拡大が期待されている。

貿易セミナー・貿易研修の詳細な内容については、今後の継続的な現地ニーズ調査を踏まえた検討が必要と考えられる。しかし、基本的には、第一回目のセミナーでマーケティング戦略、マーケティング調査、品質管理、生産管理、経営戦略等、現在企業ニーズが最も高いテーマを取り入れ、その間に徐々に貿易実務研修の重要性をPRし、トップ・マネジメントの認識を高めたうえで、その比重を高めていくといった柔軟な対応が必要と考えられる。その意味でも、プロジェクト・リーダーは、継続的な企業ニーズの把握に基づきセミナー・研修内容を実践的・魅力的なものにしていく企画力・創造力・実行力のある方が望まれる。

(4) プロジェクトの自立発展性について

IETCは、現在すでに年間約60件の研修コースを実施しており、貿易研修も年間十数件を実施している。また、事業予算も年々増加している。95/96年の計上予算約19億Rpに対し、96/97年計上予算は約12%増の22億Rpで、最近のインフレ率を考慮しても予算上は心配ないと考えられる。但し、95/96年の計上予算総額のうち25.8%（5億Rp）はセミナー・研修参加者からの受講料収入を予定していたが、実行予算ベースでは総額の21.9%（3.6億Rp）にとどまっており、セミナー・研修からの収入は、予定の72%しか確保できていないのが現状である。

従って、プロジェクトの自立性、自己採算性確保のためにはセミナー・研修参加者数をベイ・ライン（20～30名）まで如何に集めるかが課題である。実際に役立つ、興味あるテーマのセミナー・研修を企画立案するとともに、セミナー・研修コースそのもののマーケティング活動も重要であろう。

(5) 企業ニーズ調査について

今回、調査対象となった10企業は、ジャカルタ7社、メダン3社で、ジャカルタについては、すべてIETCの選択した企業で、メダンについては産業貿易省北スマトラ事務所の選択によった。選定基準はジャカルタ7社については、これまでIETCのセミナー・研修に参加した経験

があるか、あるいは協力した企業ということであった。10社中、従業員100名以下の中小企業と見なされる企業は3社のみで、他の7社はすべて200名以上の大企業である。

各企業の現在抱える問題点を複数回答してもらったところ、「マーケティング・生産性の向上」と回答した企業が2社（家具、運動靴）、「労務管理」2社（手工芸品、マグロ加工）、「国内の規制」2社（パティック、自動車部品）、「特になし」2社（2社ともメダンで食品、飲料関係）で、そのほか、「価格変動」、「デザイン」、「輸出業務知識」が各1社であった。一方、研修ニーズの高いテーマをあげてもらったところ、「マーケティング」4社、「経営管理」3社、「交渉技術」、「展示」各2社、その他、「日本語」、「関心なし」各1社であった。

さらに、貿易手続きに必要な書類作成などの実務を自社内で行うかどうかの質問には、わずか2社（いずれもメダンの大企業）のみが自社内と回答し、他の企業は専門業者、合併の相手先企業、組合など外部に委託している。興味深いのは、ジャカルタの7社はすべて外部に依存していることである。

以上のことから、調査対象企業に限定すれば、研修・セミナーのニーズとしては、マーケティングと生産性向上を中心とする経営管理は顕在化しているものの、貿易実務一般については極めて希薄なのが現状である。これは、各企業とも生産拡大・市場拡大への期待の大きさに比べ、貿易実務を自力でやることのメリットが認識されていないか、あるいは自力でやる段階にまで能力が達していないためと考えられる。

従って、プロジェクトの効果的な実施にあたっては、今後、企業ニーズの把握調査を継続的に実施すること、さらには何らかの指導により貿易実務一般についての研修ニーズを政策的に作り出す努力が必要と考えられる。また、企業規模や合併組織か否かにかかわらず、貿易実務一般については大企業の一部を除いて、ほとんどの企業が外部に依存している現状から、プロジェクトの対象企業についても、特別企業規模を限定する必要性は認められなかった。

(6) 総 括

今回、調査団と IETC および政府関係者との協議は、全体的に事前に心配されたような調整の困難は少なく、先方は非常に協力的であった。例えば、技術移転項目の一部変更・絞り込みについても、当方の事前対処方針どおり、トップ・マネジメントと中間管理者を対象とした貿易セミナー・研修コースを対象を限定することで一致した。また、長期派遣専門家を3名に絞り込むとともに、日本語専門家の派遣は、このプロジェクトでは行わないことも同意された。機材についても多々要望は出されたものの、基本的にはプロジェクトに直接関係するものに限って優先順位を付して提出されることになった。

リソースセンターも教材の収集・活用・普及という線で落ち着き、地方展開は IETC が独自にビデオ教材を作成することで対応する方針である。なお、両省の合併後も、産業貿易省北ス

マトラ事務所では旧工業省・旧商業省のビルの統一、スタッフ整理が進行中であり、中央の意思が地方に確実に伝達・具体化するには、いましばらく時間がかかるものとみられる。

当方の求めた資料、例えば、予算案、過去の研修実績、C/P実名リスト、セミナー・研修コースのカリキュラム案なども順調に作成、提出された。新所長が着任したばかりであること、また、最近 IETC の活動が停滞気味（前 IETC 所長の言）であることを考慮すると、IETC 側の本プロジェクトにかける熱意・期待の大きさが感じられた。協議が順調に進展した背景には、貿易産業省という新組織のなかで、できるだけ早く日本からの協力を得て実績をあげたいという先方の切迫感があったためとも考えられる。

以上、企業ニーズの確認には依然、疑問が残るものの、先方政府関係機関の意気込みと支援体制、また実施機関の熱意ある対応からみて、本案件に対する日本の協力は中長期的には十分活かされるものと考えられる。

以上

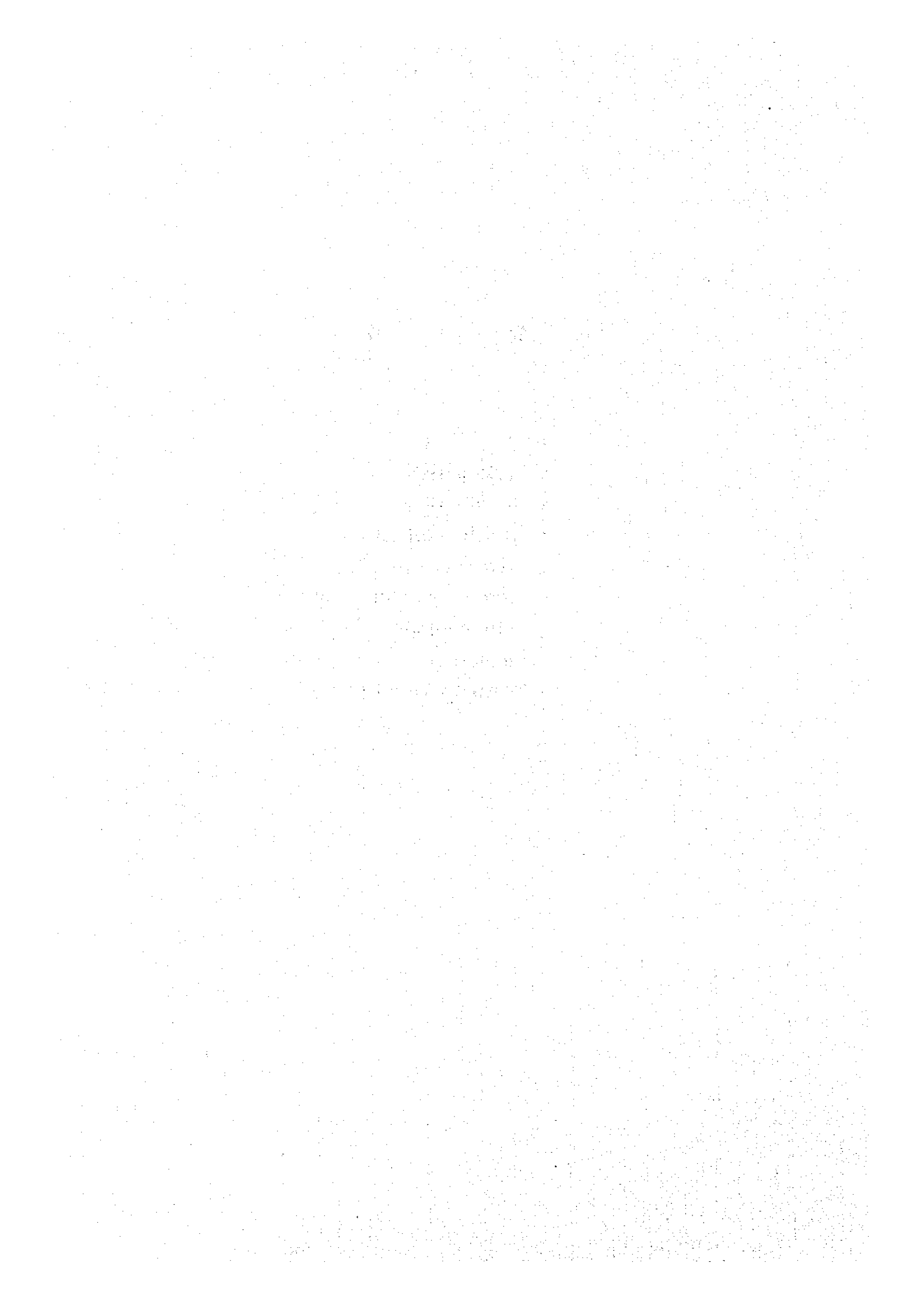
企業ニーズ調査の結果

| 取り扱い商品 | 従業員 | 課題 | 研修ニーズ | 貿易実務 |
|------------------|------|----------------|------------------|--------|
| 1. 手工芸品 | 53名 | 従業員の確保 | マーケティング | 業者委託 |
| 2. 家具 | 24 | 生産性向上、マーケティング | 経営知識 | 組合委託 |
| 3. バティック | 500 | 国内規則、品質管理 | マーケティング、ネゴシエーション | 業者委託 |
| 4. マグロ加工 | 280 | 輸出業務知識の不足、労務管理 | 労務、人事管理、生産性向上 | 日系企業委託 |
| 5. 運動靴 | 4500 | 生産性向上、マーケティング | 企業管理 | 業者委託 |
| 6. 自動車部品 マフラー | 400 | 政府の規制、銀行の規制 | 日本語、交渉技術 | 専門業者委託 |
| 7. コーヒー、 ココア | 350 | 特になし | マーケティング、技術 | 自社内 |
| 8. ビール | 60 | なし | 展示 | 専門家依頼 |
| 9. アルミ・ビレット | 350 | 価格変動 | 関心なし | 自社内 |
| 10. 鉄製装飾品 | 200 | 競争相手多数 (デザイン) | マーケティング、展示 | 業者依頼 |

注：企業7、8、9の所在地は、スマトラ・メダン、ほかはジャカルタ。

資 料

1. ミ ニ ッ ツ
2. 本井調査員報告
3. 池口調査員報告
4. 日本側の研修計画概要
5. IETC の研修状況
6. IETC のスタッフの配置状況
7. IETC の予算状況
8. 企業訪問調査
9. 産業貿易省次官のコメント



MINUTES OF DISCUSSIONS
ON THE JAPANESE PROJECT-TYPE TECHNICAL COOPERATION
FOR THE PROJECT ON HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT
IN TRADE SECTORS
IN THE REPUBLIC OF INDONESIA

A team of Japanese Specialists for Supplementary Study (hereinafter referred to as "the Team") organized by the Japan International Cooperation Agency (hereinafter referred to as "JICA") and headed by Mr. Masaaki Hanai, visited Indonesia for the purpose of clarifying the outline and background of the Indonesian proposal as well as confirming the feasibility of the Japanese Technical Cooperation for the Project in the Republic of Indonesia (hereinafter referred to as "the Project").

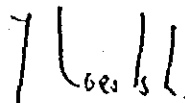
During its stay in Indonesia, the Team exchanged views and had a series of discussions on the Project with the authorities concerned of the Government of Indonesia (hereinafter referred to as "the Indonesian side"), and also made a field survey to the proposed Project site and the relevant facilities.

As a result of the discussions, both sides reached an understanding concerning the matters referred to in the document attached herewith.

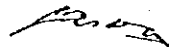
Jakarta, August 23, 1996



MASAAKI HANAI
Leader / Specialist for Supplementary
Study
Japan International Cooperation Agency



NUS NUZULIA ISHAK
Director
Indonesia Export Training Centre
Ministry of Industry and Trade



AIDIL JUZAR
Secretary General
Ministry of Industry and Trade.

THE ATTACHED DOCUMENT

1. Name of the Project

"Human Resource Development in the Trade Sectors"

2. Implementing Agency of the Project

Indonesia Export Training Centre (hereinafter referred to as "IETC") in the Ministry of Industry and Trade (hereinafter referred to as "MOIT").

National Agency for Export Development (NAFED), Indonesian Chamber of Commerce and Industry (KADIN), Export Support Board (ESB), University of Indonesia and Japan External Trade Organization (JETRO) will be possible collaborators in the Project.

3. Administration of the Project

Secretary General of Ministry of Industry and Trade, will bear overall responsibility for the administration and implementation of the Project.

Director of IETC, as the Project Manager, will be responsible for the managerial and technical matters of the Project.

The organization chart of the Project is shown in Appendix 1.

4. Duration of the Project

The duration of technical cooperation for the Project through JICA will be for 4 years from the date agreed upon by both sides in the Record of Discussions (R/D), to be concluded between JICA and the Indonesian side.

d.f.

fl.

5. Objective of the Project

5.1 Overall Goal

Personnel in enterprises, primarily of medium-size, are trained to develop various new trade-related strategies in the Republic of Indonesia.

5.2 Project Purpose

IETC can formulate and are to be able to devise training courses which would provide information and technology necessary for knowledge and experience in trade to Indonesian enterprises, primarily of medium-size.

6. Brief Outline of the Project

6.1 Output

- 1) Counterpart personnel in IETC are to be trained as course planners who will supervise and evaluate training courses designed to produce strategists necessary for trade-related enterprises based on their needs.
- 2) IETC provides seminar courses to top management and middle-class managers in growing enterprises.
- 3) Trade-related awareness and knowledge is to be disseminated by Japanese experts to personnel who will be lecturers of the training courses.
- 4) Training materials will be compiled and made available to the public as a resource centre.

6.2 Activities

- 1)- a. To carry out public relations of IETC.
- 1)- b. To formulate plans for counterpart training programs.
- 1)- c. To grasp the needs of training seminar courses.
- 1)- d. To establish the overall plan of seminar courses.
- 1)- e. To prepare basic materials for trainees of the seminar courses.
- 1)- f. To recruit lecturers for the seminar courses.
- 1)- g. To advertise the seminar courses.
- 1)- h. To recruit and select participants.
- 1)- i. To conduct the seminar courses.
- 1)- j. To evaluate the operation and conduct of the seminar courses.
- 1)- k. To prepare manual for points 1)-c. ~ 1)-j. above.
- 1)- l. To provide the seminar courses in areas outside of Jakarta.

A. H.

flu.

- 2)- a. To formulate plans and curriculum for each seminar.
- 2)- b. To grasp the basic needs of each seminar participant.
- 2)- c. To prepare textbooks for the each seminar.
- 2)- d. To hold the each seminar.
- 2)- e. To conduct evaluations of the each seminar.
- 2)- f. To provide feed back on evaluation for the effectiveness of the training program.
- 2)- g. To provide guidance to some of the graduates.

- 3)- a. To verify the aptitude of individuals to be training course lecturers (including dormant elements.)
- 3)- b. To recruit instructors from among the business world.
- 3)- c. To recruit and interview seminar instructors.
- 3)- d. To assist lecturers as assistant during the seminars.
- 3)- e. To provide subject guidance to prospective instructors if necessary.

- 4)- a. To compile basic materials for training (1-e) and materials for seminar guidance (3-e).
- 4)- b. To create reference materials for library.
- 4)- c. To provide services for the lending and copying of materials.

7. Scope of Technical Cooperation

- 1) To develop the staff of IETC to be course planners in the planning and managing of new courses and seminars, making curriculum for the courses, in the OJT (Onthe Job Training) way.
- 2) To offer information and knowledge on trade to the seminar instructors and primarily personnel of medium size enterprises.

8. Expected type of training courses

The expected type of training courses and seminars are listed in Annex 2a, and tentative training schedule are listed in Annex 2b.

9. Technical Cooperation Program (Tentative)

The both sides agreed the tentative technical cooperation program (TCP) as shown in Annex 3.

J. K.

flu

10. Measures to be taken by the Japanese Side

10.1 Dispatch of Japanese Experts

1) The long-term experts will be dispatched to the following fields.

1. Chief advisor
2. Project coordinator
3. Expert in the field of trade in general

One expert might be able to be sent during the second year of the project depending on the volume and fields of the work.

2) Short-term experts in the field concerning the seminar will be dispatched as lecturers and for training the instructors.

3) JICA will provide the cost of living allowances and facilities for the Japanese Experts.

10.2 Training of Indonesian Counterpart Personnel in Japan

Approximately two to three counterpart personnel will be accepted for training in Japan each year during the cooperation period. Local officials can participate in the training in Japan, if he, or she, is nominated as counterpart of the project. The instructors of the seminars, including instructor candidates, can be candidates for training in Japan.

11. Measures to be taken by the Indonesian Side

11.1 Preparation of the necessary amount for local costs

Necessary amount of local costs for the implementation of the Project will be provided by the IETC side.

11.2 Provision of Equipment and Facilities

The Indonesian side agreed to the provision of existing space and facilities for the implementation of the Project.

J.H.

Res.

11.3 Assignment of the necessary number of Counterpart Personnel and Administrative Staffs.

The Director, as the Project Manager, and the Vice-Director will work together with the chief advisor as a team to undertake the responsibility of the activities of the project as a whole. Two to three counterpart personnel for each Japanese expert will be assigned. MOIT officials in the regional office can be counted as counterpart personnel. The tentative schedule of counterpart allocation is shown in Annex 4.

12 Provision of Equipment and Facilities

JICA will provide equipment necessary for technology transfer of the Project. Computers for training will be provided within Japanese budget under the following condition;

- 1) To fix content of training course of using computer.
- 2) To allocate three programmers.
- 3) To clear copy right of software.

Indonesian side request the equipment listed in Annex 5.

13. Others

(1) The Indonesian side understood the nature and system of the Project-type Technical Cooperation to be provided by the Government of Japan.

(2) Both sides agreed to establish a Joint Coordinating Committee to ensure smooth implementation of the Project. Committee meetings will be held once or twice a year.

(3) Transfer of technology should be conducted in English.

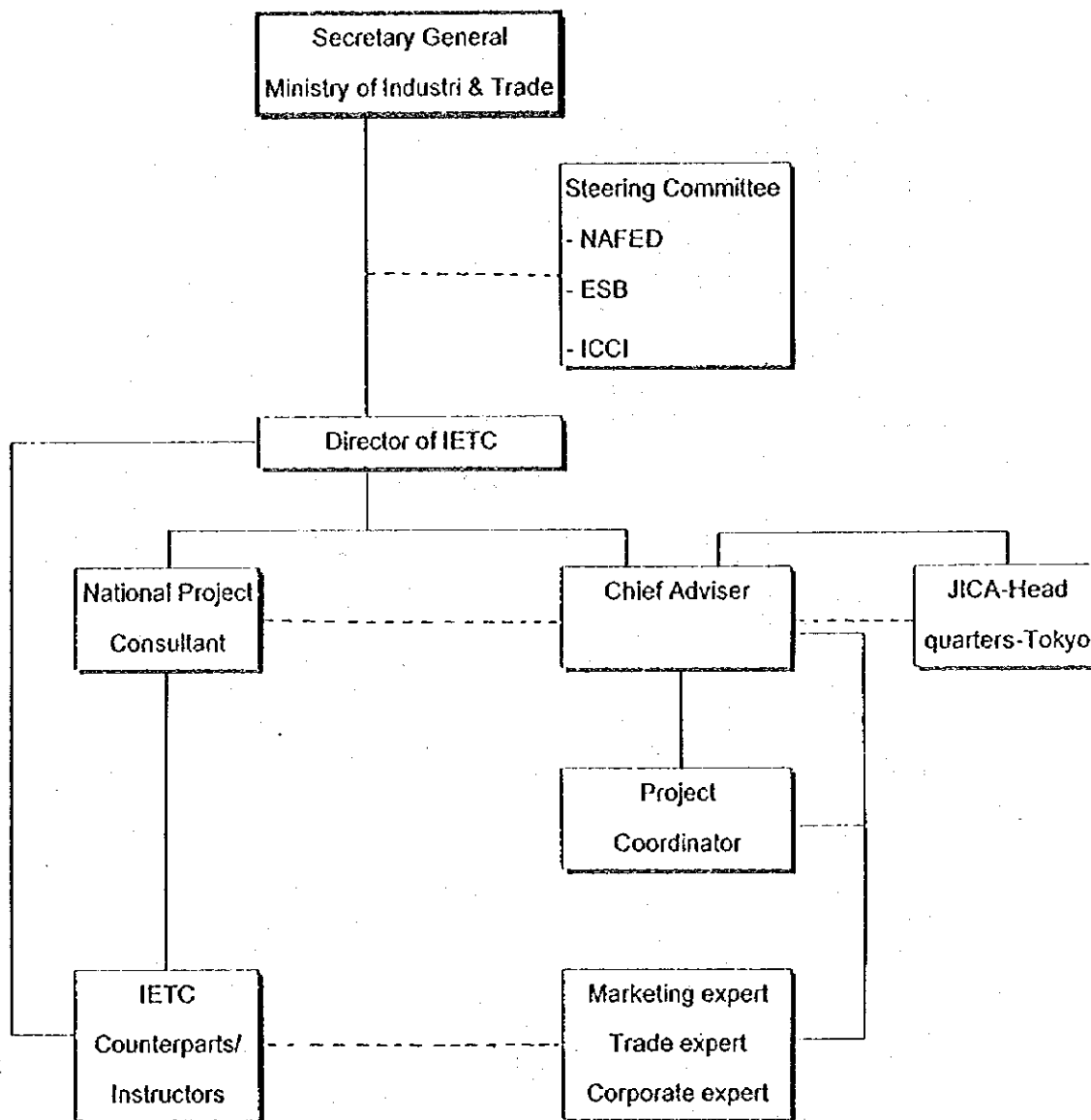
(4) Evaluation of the Project will be conducted jointly by JICA and the Indonesian side, (at the middle and) during the last six months of the cooperation term in order to examine the level of achievement.

(5) The list of visited authorities and attendants in the discussions is written in Annex 6.

J.K.

fln-

FRAME FOR PROJECT IMPLEMENTATION



NOTE :

NAFED : NATIONAL AGENCY FOR EXPORT DEVELOPMENT

ESB : EXPORT SUPPORT BOARD

ICCI : INDONESIAN CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

6/04/88 (1/0/87)

J.H.

Pls.

IETC TENTATIVE CURRICULUM/SYLLABUS

A. TOP MANAGER EXPORT SEMINAR

I. Teaching Method :

- a. Lecture
- b. Discussion
- c. Case Study

II. Curriculum :

- 1. Joint Venture
 - a. How to make profit with JV
 - b. J.V. Method & Procedures
- 2. Export Product Development Strategy
- 3. Product Quality Control Strategy
- 4. Export Marketing Strategy
 - a. Global Market Penetration
 - b. Market Competition
 - c. Marketing Trend
- 5. Export Product Promotional Strategy
- 6. Cost & Pricing & profit Estimation Strategy
- 7. Export Financing
 - a. Method and way to International Financial Sources
- 8. Corporate Management
 - a. HRD to gain and strengthening Company, competitiveness and advantage
 - b. HRD to gain personnel professionalisme
 - c. Productivity Management, Insentive System
 - d. Risk and Un-risk Management
 - e. Japanese Corporate Management : Kaizen & Kanban
- 9. Negotiation Technics
- 10. Business Contract & Dispute Settlement

B. MIDDLE MANAGER TRAINING

I. Teaching Method

- a. Lecture
- b. Discussion
- c. Case Study
- d. Simulation
- e. Seminar

II. Curriculum

- 1. Potential Export Market Research
 - a. Potential Export Product of Indonesia
 - b. Potential Competitor/Consumer/Buyer
 - c. Market Analysis
- 2. Inventory Management
- 3. Product Distribution Management in Importing Country
- 4. Export Product Quality Control Management
- 5. Cost Calculation
- 6. Export Documentation
- 7. Business Communication
- 8. After Sales Service Management
- 9. Corporate Management :
HRD : Productivity, Just In Time, Bottom Up Management

Res.

9.16

TENTATIVE-TRAINING SCHEDULE IN FISCAL YEAR 1997/1998

| MONTH/YEAR | 1997 | | | | | | | | | | | | 1998 | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|------|---|---|---|---|---|-------|---|---|----|----|----|-------|---|-----|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Top Manager Seminar | | | | | | | | | | | | | | | 4-5 | | | | | | | | | |
| Middle Manager Training | | | | | | | 22-22 | | | | | | 20-20 | | | | | | | | | | | |

J.P.K.

R.

Technical Cooperation Program (Tentative)

| CALENDER YEAR JAPANESE FISCAL YEAR | 1996 | | | | 1997 | | | | 1998 | | | | 1999 | | | | 2000 | | | |
|---------------------------------------|------|-----|----|---|------|-----|----|---|------|-----|----|---|------|-----|----|---|------|-----|----|--|
| | II | III | IV | I | II | III | IV | I | II | III | IV | I | II | III | IV | I | II | III | IV | |
| Term of Technical Cooperation | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Japanese Side | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Dispatch of Study Team | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1) Preliminary Study Team | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2) Supplementary Study Team | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3) Implementation Study Team | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4) Consultation Team | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5) Technical Guidance Team | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6) (Consultation Team) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7) Evaluation Team | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2. Dispatch of Experts | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1) Long Term Experts | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Chief Advisor | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Coordinator | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Trades in general | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2) Short Term Experts | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Seminar Lecturers | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3. Training of C/P in JAPAN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4. Provision of Machinery & Equipment | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Indonesian Side | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Space and Facilities | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2. Building and Land | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3. Equipment and Machinery | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4. Budgetary Allocation | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5. Allocation of C/P & other staffs | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Note: 1. The Japanese fiscal year starts in April and ends in March
 2. This schedule is subject to change in accordance with the progress of the Project.
 3. Long-term experts may be replaced during the cooperation period.

h.p.

h.p.

**COUNTERPART FOR TECHNICAL COOPERATION
PROJECT ON HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT IN TRADE SECTORS**

- 1 Mrs. Handaya Retno
- 2 Mrs. Utari
- 3 Mr. Jarmansjah Joesoef
- 4 Mr. R.E. Brahmama
- 5 Mr. Saor M. Tambunan
- 6 Mr. Bambang Mulyatno
- 7 Mr. Huzairin
- 8 Mrs. Titik Farida
- 9 Mr. Maulani
- 10 Mr. Wijaya

76.11

1103.

LIST OF EQUIPMENT REQUESTED BY INDONESIAN SIDE

- | | | |
|------|-------------------------------------|--------|
| 1. | Mini Bus (Capacity 30 person) | 1 Unit |
| 2. | Vehicle | 1 Unit |
| 3. | Training Equipment | |
| 3.1. | Photo copy Machine | 2 unit |
| 3.2. | Screen : | |
| | - Hunger | 2 unit |
| | - Portable | 3 unit |
| 3.3. | Video : | |
| | - VHS Multi System | 5 unit |
| | - Betamax | 2 unit |
| 3.4. | Portable Lighting Halogen 2000 Watt | 1 Unit |
| 3.5. | Video Camera Betacam | 2 Unit |
| 3.6. | OHP : | |
| | - Plus Direct Projector (PDP-30) | 2 Unit |
| | - Portable | 3 unit |
| 3.7. | Electric Generator | 1 Unit |
| 3.8. | Wire-Less Tuner/ Clip on | 3 Unit |

And other equipment for training course

4. Books

LIST OF ATTENDANTS

I. JAPANESE SIDE :

- | | |
|--------------------------|---|
| 1 Mr. MASA AKI Hanai | Japanese Specialist for Supplementary Study |
| 2 Mr. MITSURU Motoi | Japanese Specialist for Supplementary Study |
| 3 Mr. YOSHI AKI Ikeguchi | Japanese Specialist for Supplementary Study |
| 4 Mr. HIROSHI Sumiyoshi | Japanese Specialist for Supplementary Study |

II. INDONESIAN SIDE :

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 1 Ms. Nus Nuzulia Ishak | Director of IETC |
| 2 Mrs. Laila Djanun N. Caropeboka | Director of Export Promotion Center, NAFED |
| 3 Mrs. Ratna Djuwita | Bureau of Planning |
| 4 Mrs. Euis S. | Bureau of Planning |
| 5 Mrs. Titik Farida | Head, Operational Division |
| 6 Mrs. Utari Kurnianingsih | Counterpart for Trade Training |
| 7 Mrs. Handaya Retno | Counterpart for Trade Training |
| 8 Mr. Jarmansjah Joesoef | Counterpart for Trade Training |
| 9 Mr. Bambang Mulyatno, MBA | Counterpart for Trade Training |
| 10 Mr. Saor M. Tambunan | Counterpart for Exhibition |
| 11 Mr. Januar | Counterpart for Rubber |
| 12 Mrs. R.A. Marlana | Counterpart for Rubber |
| 13 Mrs. Husnainie | Counterpart for Food |
| 14 Mr. Wawan Sudarmawan | Counterpart for Food |
| 15 Mr. Hardjono | Counterpart for Wood |
| 16 Mr. Huzairin | Counterpart for Textile |
| 17 Mrs. Julia G. Silalahi | Counterpart for Japanese Language |

J. H.

J. H.

資料2. 本井調査員報告

インドネシア貿易セクター人材育成計画長期調査報告書

平成8年8月28日

本井 満

1. 出張期間 平成8年8月18日(日)～24日(土)
2. 訪問先 JICA インドネシア事務所
IETC (インドネシア貿易研修センター)
在インドネシア日本国大使館

3. 出張目的

前回、95年9月に派遣した事前調査で確認された技術協力移転項目等について、その後日本で検討を行った。その内容の一部に変更が生じたことについての再確認およびインドネシア側の省庁合併による影響がないかを調査することを目的とする。

4. 各省会議を踏まえてのインドネシア側との協議

(1) 本プロジェクトの主目的である貿易研修の需要がインドネシアにあるのかを調査するため、8月4日、インドネシアに先発隊が入った。10社との面談を行った結果は、マーケティング(輸出商品の品質向上および輸出市場の拡大)の需要が大きい(なお、日本語研修の需要も大)貿易実務に関する需要は低い。これは、生産拡大に対する指向は強いが、基本的に生産面やマーケティングとも外部の業者に依存しているため、貿易実務を自分たちで行おうという段階までできていないと思料する。

10社との面談結果を踏まえて、初年度はマーケティングを中心とした研修から徐々に、貿易経営全般へと移行を考えていく方針を持った。

10社の訪問で全体を見るには問題がある。このため、今後はアンケート調査等で現地のニーズ把握が必要であると思料する。なお、IETCとの協議では、IETC側は非常に研修内容に対しては、熱心で魅力のある研修内容にしてほしいと要望が出てきた。トップマネジメントセミナー研修は2日、ミドルマネジメントセミナーは1カ月(週3回)を目安に行うこととなった。

(2) IETCの独立採算性については、95/96および96/97の予算を確認した。予算としては、毎年増加している。予算に占める割合は、3割が研修受講料であり、残りの7割は人件費等のコストである。また、1セミナーは20人程が採算ラインである。

(3) 地方展開については、IETCがビデオ等を使い、独自に行う予定である。面談結果では、メダン開催についての強い要望は感じられなかった。なお、産業貿易省次官はメダン・ウ

ジュンバンダンでの開催を表明している。今後、開催のための市場調査等が必要であると思料する。

(4) 省庁合併後のローカル予算については、できるだけ増大するよう努力するとの次官のコメントであった。目的等についても変更がないとのことである。

5. 感想

事前調査時点との違いが多くあった割合に、IETC 側の協力のもと、際だった対立もなく、順調に協議終了した。これは、IETC 側がセミナー開催を強く望んだ結果であると思料する。

以上

資料3. 池口調査員報告

セミナー及び研修について

このたび、インドネシア貿易セクター人材育成協力事業にかかわる Supplementary Study Team の団員として8月4日～23日インドネシアを訪問しました。

具体的協力事業としての「セミナー及び研修」については、大枠に沿い IETC 側と調整し一応合意に達しましたので、その概要を報告致します。

記

ジャカルタ及びメダンで今回プロジェクトの関係諸機関に協力等の要請を行うとともに、IETC から紹介を受けた中堅企業10社を訪問して、セミナー及び研修に対する“希望”についてヒヤリングを行った。

全体として、マーケティングに関するセミナーへの希望が多く、また timely なテーマを取り上げて欲しいとの要望も強かった。メダンでは、距離的な関係からジャカルタで開催のセミナーへの関心は薄かった。

IETC からも我々が訪問した全ての中堅企業及び若干の関係諸機関へ職員が同行し、我々と同様にヒヤリングを行い企業側のニーズの把握を行った。

また、IETC が昨年度 (95/98) に実施した32コースの“Export Trade Training”からの経験とともに我々が提案したセミナー・研修の内容をふまえて、IETC 側からセミナー及び研修に関するカリキュラム等につき積極的な提案があった。

[IETC 側からの主な提案 (希望等) 内容は下記の通り。]

- TOP マネジメント・セミナーと middle マネジメント研修との“内容”の違いを明確にすること。
- カンバン方式や QC 等については、日本から (持参) ビデオを中心に講義。
- 一クラスは20～30名が適当。
- TOP マネジメント・セミナーは2日間が限度。
- Middle マネジメント研修は、1ヶ月間位が適当。
- 専門家 (講師) は在インドネシアの日系企業からもリクルートが効果的。
- セミナー・研修では、質問・ディスカッションの時間をとることが必須。
- セミナーのテーマとして JV 関係等 timely なものが望ましい。
 - 最近、反ダンピング法のセミナーの needs が高い。
- Case study の needs が多い。

- ・セミナー・研修の開催日の3ヶ月以前にテーマと専門家を決め、また1週間前迄に講義内容(5P~10P)を届けてほしい。

協議のうえ、下記内容で双方合意した。ただ時間的制約もあるため、下記カリキュラム項目から双方協議の上、Timelyなテーマを中心に優先順位をつけて実施することで合意した。

具体的な合意点は下記の通りであるが、いずれも大枠であり、またTentativeなものである。

・ TOP マネジメントセミナー

- (1) 対 象：主として中堅企業のトップ・マネジメント
- (2) 目 的：貿易経営の把握と貿易マインドの醸成
- (3) 期 間：2日間(全日)
- (4) テーマ：貿易の推進
- (5) カリキュラム等

I. Teaching Method :

- a. Lecture
- b. Discussion
- c. Case Study

II. Curriculum :

1. Joint Venture
 - a. How to make profit with JV
 - b. J.V. Method & Procedures
2. Export Product Development Strategy
3. Product Quality Control Strategy
4. Export Marketing Strategy
 - a. Global Market Penetration
 - b. Market Competition
 - c. Marketing Trend
5. Export Product Promotional Strategy
6. Cost & Pricing & Profit Estimation Strategy
7. Export Financing
 - a. Method and way to International Financial Sources
8. Corporate Management
 - a. HRD to gain and strengthening Company, competitiveness and advantage
 - b. HRD to gain personnel professionalism

- c. Productivity Management, Incentive System
 - d. Risk and Un-Risk Management
 - e. Japanese Corporate Management : Kaizen & Kanban
9. Negotiation Technics
10. Business Contract & Dispute Settlement

• middle マネジメント研修

- (1) 対 象：主として中堅企業の中間管理者
- (2) 目 的：貿易業務の把握
- (3) 期 間：1 カ月間
週 3 回 夕方から開催 (16:00~20:00 ?)

(4) テーマ：貿易関係の実務研修

(5) カリキュラム

I. Teaching Method

- a. Lecture
- b. Discussion
- c. Case Study
- d. Simulation
- e. Seminar

II. Curriculum

- 1. Potential Export Market Research
 - a. Potential Export Product of Indonesia
 - b. Potential Competitor/Consumer/Buyer
 - c. Market Analysis
- 2. Inventory Management
- 3. Product Distribution Management in Importing Country
- 4. Export Product Quality Control Management
- 5. Cost Calculation
- 6. Export Documentation
- 7. Business Communication
- 8. After Sales Service Management
- 9. Corporate Management :
HRD: Productivity, Just In Time, Bottom Up Management

• スケジュール

- TOP マネジメント・セミナー及び middle マネジメント研修とも初年度（'97）はそれぞれ 2 回開催
- セミナー及び研修は同一時期に実施、すなわち

| | 第 1 回 | 第 2 回 |
|-----------------|---------------|---------------|
| middle マネジメント研修 | '97.7/22~8/22 | '98.1/20~2/20 |
| TOP マネジメントセミナー | '97.8/22~8/ 6 | '98.2/ 4~2/ 5 |

• その他

- セミナー及び研修を同時期に開催するのは派遣専門家が両方で講義を行うためである。
 - IETC は、昨年度に研修及びセミナーを71コース実施しており、その内 Export Trade Training は32コースを数える。
- IETC から IETC が独自で行う研修・セミナーに対し、専門家の協力の要請を受けている。

以 上

資料4. 日本側の研修計画概要

貿易研修の概要

- (1) 対象：主として中堅企業の中間管理者
- (2) 目的：貿易取引の諸業務の把握
- (3) 期間：1カ月程度
- (4) テーマ：貿易業務を中心に企業経営、貿易経営、及びマーケティング業務
- (5) 内容：(トップ・マネジメント・セミナーを2～3回開催した後、次のセミナーと同時期に実施。時間的制約のため、研修内容のレベルの調整がポイントであるが、1限2時間として、20限程度のコースとしたい。)

企業経営・貿易経営・及びマーケティングについては具体的実務の“研修”とはせず、“セミナー的”な内容とする。また貿易マンとしてわが国では、貿易実務・外国為替・経理実務及び商業英語の研修が中心であるが、インドネシアでは貿易実務及び外国為替を取り上げたい。

〈貿易業務〉 …… *総論

- *貿易契約の基本条件
- *輸出実務
- *輸入実務
- *輸送業務
- *保険
- *クレーム処理
- *代金決済業務

〈外国為替〉 …… *外国為替総論

- *輸出・輸入為替の実務
- *為替予約

〈その他〉 …… *インドネシアの貿易法規

以上

TENTATIVE IDEA OF PROJECT CONCEPT

TITLE; *HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT IN TRADE SECTORS*

1; Top Management Seminar

It is held several times a year and duration of seminar is estimated about 2 weeks. 20 top management in the exporting SMEs participates in the discussion and tackles with case study, which is filled with actual lessons and experiences. Short-term Japanese experts conduct the special lectures.

Graduate Companies join in the networking of enterprises in Indonesia and are provided with the information including of Japanese enterprises. Some companies showing excellent performance in the seminar will be recommended as the model enterprises which can have the right to receive the Guarantee Fund, depending on the KADIN's criteria.

2; Middle Manager Training Course

It covers a) Marketing, b) Trade in General, c) Corporate Finance. Each course can be 3 months night-course and held twice a week. They are practical and theoretical courses with the advantageous use of computer. They make use of the case study as well.

Graduates, who can achieve the expected good score, will get the certificate of IETC; and some excellent students will be entitled to have a chance of having on the job training in the bigger scale companies.

IETC professional and Japanese experts make a visit to the enterprises of some participants and give some advice and consultation as the after-service of the training.

3; Setting of Resource Centre

The role of Resource Centre will have to be defined clearly. One idea is that it collects information from NAFED, ITPC and others and establishes data base which can be useful for lectures, the networking of enterprises and consultation activities.

To open information to private enterprises by making brochure, documents and other publications and/or make audio-visual materials for participants can be considered its essential task.

4; Public relations of IETC

IETC should formulate basic strategy of IETC's public relations and spread information network including alumni trainees to individual enterprise, its associations and the Chamber of Commerce.

5; Tentative estimated number of the long-term experts is five and the fields are as follows.

1. Chief advisor
2. Project coordinator
3. Expert in the field of Marketing
4. Expert in the field of Corporate Finance
5. Expert in the field of Trade in general

The short-term experts in the field of set-up and maintenance for resource centre, information network and seminar instructors will be dispatched when the necessity arises.

6; Provision of Equipment

Equipment necessary for the implementation of the Project other than those provided through JICA will be provided by the IETC side.

The IETC side should secure necessary local cost including that of resource centre and assign the adequate number of counterparts including public-relations officer.

7; Collaborators

NAFED, Indonesian Chamber of Commerce and Industry (KADIN), and Japanese JETRO, PREX can be estimated as the main collaborators of this Project.

General Information of "Top Management Seminar"

1. Duration : 3 days

2. Training Needs :

In the 6th five-year economic plan, and the 2nd long-term-plan of Indonesia, the target for the promotion of the small and medium sized enterprises (SMEs) have stated : development of export market, development of quality and role of SMEs, and so on. For further economic development, there are strong needs for human resource development which could be used to plan various trade strategies in Indonesian SMEs. In this area, Japan could make a great contribution to the fulfillment of Indonesian needs for human resource development in the field of trade.

3. Purpose :

Through lectures about "Corporate Management", "Trade Management", "Marketing", and "Trade", the participants will acquire the knowledge of "Business Mind" as the top managers of SMEs.

4. Objective :

Upon the completion of this course about "Business Mind", the participants are expected to be able to support promotion and development of trade in the Indonesian economy.

5. Curriculum : The following major subjects will be covered in this course.

1 unit = 150 minutes x 2

(1) Corporate management (Number of units : 2)

(a) Corporate management 1

- * Japanese style of corporate management (employment, etc.)
- * Corporate management during high economic growth period
- * Market competition
- * Risk management

(b) Corporate management 2

- * Success and trouble stories of corporate managers
- * How to earn money
- * Incentive system
- * Human resource development

(2) Trade management (Number of units : 2)

(a) Trade management 1

- * History of world trade

- * Indonesian trade
- * Internationalization of corporation
- (b) Trade management 2
 - * Merit of trade business
 - * Development of the world market
 - * The function and role of the Japanese trading company
 - * Human resource development
- (3) Marketing (Number of units : 1)
 - * Strategy for developing a new market
 - * How to promote the development of the new product
 - * Expansion of the sales channel
 - * Distribution system
 - * Characteristic of the Japanese market
 - * International marketing
 - * Example of merchandising
- (4) Trade (Number of units : 1)
 - * Export / Import business
 - * Transportation business
 - * Insurance
 - * Foreign exchange

6. Methodology :

(1) Instruction Method

The course will be conducted in the form of lecture / discussions, case study and observation.

(2) Language

The course will be generally conducted in English, or through interpretation of Japanese into English.

(3) Equipment

An overhead projector, a video tape-recorder and other systems, a slide projector and 16mm film projector are available during lectures.

資料5. IETCの研修状況

LIST OF PARTICIPANTS OF THE IETC'S TRAININGS/SEMINARS
(1990/91 - 1996/97 F.Y. by July 19, 1996)

| NR | PROGRAMS | BATCH | PARTICIPANTS COMPOSITION | | | | TOTAL |
|------------------------|------------------------------|-------|--------------------------|-----|------|------|-------|
| | | | PVT | GEN | COOP | GOP | |
| I. TRAININGS | | 383 | 4729 | 854 | 359 | 1542 | 7484 |
| A. FISCAL YEAR 1990/91 | | 49 | 523 | 162 | 23 | 132 | 840 |
| 1. | EXPORT TRADE TRAINING | 17 | 285 | 50 | 21 | 59 | 415 |
| 2. | INSPECTION & QUALITY CONTROL | 18 | 120 | 71 | 1 | 31 | 223 |
| 3. | EXHIBITION MANAGEMENT | 10 | 89 | 27 | 1 | 24 | 141 |
| 4. | BUSINESS JAPANESE LANGUAGE | 4 | 29 | 14 | - | 18 | 61 |
| B. FISCAL YEAR 1991/92 | | 47 | 492 | 63 | 29 | 197 | 781 |
| 1. | EXPORT TRADE TRAINING | 19 | 254 | 36 | 29 | 91 | 410 |
| 2. | INSPECTION & QUALITY CONTROL | 15 | 108 | 22 | - | 27 | 157 |
| 3. | EXHIBITION MANAGEMENT | 10 | 117 | 5 | - | 45 | 167 |
| 4. | BUSINESS JAPANESE LANGUAGE | 3 | 13 | - | - | 34 | 47 |
| C. FISCAL YEAR 1992/93 | | 63 | 713 | 94 | 149 | 331 | 1287 |
| 1. | EXPORT TRADE TRAINING | 29 | 418 | 29 | 146 | 160 | 753 |
| 2. | INSPECTION & QUALITY CONTROL | 21 | 200 | 43 | - | 52 | 295 |
| 3. | EXHIBITION MANAGEMENT | 10 | 74 | 22 | 3 | 113 | 212 |
| 4. | BUSINESS JAPANESE LANGUAGE | 3 | 21 | - | - | 6 | 27 |
| D. FISCAL YEAR 1993/94 | | 66 | 797 | 217 | 39 | 311 | 1364 |
| 1. | EXPORT TRADE TRAINING | 24 | 327 | 155 | 30 | 191 | 703 |
| 2. | INSPECTION & QUALITY CONTROL | 27 | 290 | 55 | 8 | 50 | 403 |
| 3. | EXHIBITION MANAGEMENT | 12 | 160 | 7 | 1 | 63 | 231 |
| 4. | BUSINESS JAPANESE LANGUAGE | 3 | 20 | - | - | 7 | 27 |
| E. FISCAL YEAR 1994/95 | | 67 | 915 | 188 | 46 | 227 | 1376 |
| 1. | EXPORT TRADE TRAINING | 28 | 492 | 98 | 46 | 81 | 717 |
| 2. | INSPECTION & QUALITY CONTROL | 26 | 242 | 75 | - | 56 | 373 |
| 3. | EXHIBITION MANAGEMENT | 8 | 84 | 15 | - | 86 | 185 |
| 4. | BUSINESS JAPANESE LANGUAGE | 5 | 97 | - | - | 4 | 101 |
| F. FISCAL YEAR 1995/96 | | 71 | 1024 | 93 | 73 | 278 | 1468 |
| 1. | EXPORT TRADE TRAINING | 32 | 468 | 51 | 73 | 149 | 741 |
| 2. | INSPECTION & QUALITY CONTROL | 28 | 435 | 32 | - | 61 | 428 |
| 3. | EXHIBITION MANAGEMENT | 7 | 47 | 10 | - | 63 | 120 |
| 4. | BUSINESS JAPANESE LANGUAGE | 4 | 74 | - | - | 5 | 79 |

| | | | | | | |
|--|-----|-------|-------|------|-------|------|
| G. FISCAL YEAR 1996/97 | 20 | 265 | 37 | - | 66 | 368 |
| 1. EXPORT TRADE TRAINING | 8 | 120 | 33 | - | 16 | 169 |
| 2. INSPECTION & QUALITY CONTROL | 8 | 105 | - | - | 8 | 113 |
| 3. EXHIBITION MANAGEMENT | 2 | - | 4 | - | 42 | 86 |
| 4. BUSINESS JAPANESE LANGUAGE | 2 | 40 | - | - | - | 40 |
| <hr/> | | | | | | |
| II. SEMINARS | 12 | 480 | 115 | - | 134 | 729 |
| <hr/> | | | | | | |
| A. FISCAL YEAR 1990/91 | 3 | 133 | 5 | - | 31 | 169 |
| 1. INT'L BUSINESS CONTRACT | 1 | 41 | 5 | - | 16 | 62 |
| 2. TRADING WITH CHINA | 1 | 61 | - | - | - | 61 |
| 3. MARKET OPPORTUNITIES OF POST GULF WAR | 1 | 31 | - | - | 15 | 46 |
| B. FISCAL YEAR 1991/92 | 3 | 45 | 28 | - | 24 | 97 |
| 1. TRADING WITH USSR | 1 | 26 | 11 | - | 4 | 41 |
| 2. TRADING WITH VIETNAM | 1 | 18 | 9 | - | 7 | 34 |
| 3. INVEST AND TRADE WITH REPUBLIC OF KOREA AND TAIWAN | 1 | 1 | 8 | - | 13 | 22 |
| C. FISCAL YEAR 1992/93 | 3 | 88 | 20 | - | 20 | 128 |
| 1. THE KEY TO A SUCCESSFUL BUSINESS WITH JAPAN | 1 | 21 | 8 | - | 5 | 34 |
| 2. THE KEY TO A SUCCESSFUL BUSINESS WITH FRANCE | 1 | 9 | 4 | - | 12 | 25 |
| 3. ENHANCEMENT OF TRADE COMPETITIVENESS IN EXPORT | 1 | 58 | 8 | - | 3 | 69 |
| D. FISCAL YEAR 1993/94 | 1 | 16 | 2 | - | 2 | 20 |
| 1. PROMOTING EXPORT THROUGH "JOINT VENTURE WITH JAPAN, KOREA AND TAIWAN" | 1 | 16 | 2 | - | 2 | 20 |
| E. FISCAL YEAR 1996/97 | | | | | | |
| 1. COMMODITY FUTURES TRADING | 1 | 48 | 10 | - | 7 | 65 |
| 2. STRENGTHENING THE INDUSTRY AND TRADE SECTORS COMPETITIVENESS | 1 | 150 | 50 | - | 50 | 250 |
| <hr/> | | | | | | |
| T O T A L | 395 | 5209 | 969 | 359 | 1676 | 8213 |
| <hr/> | | | | | | |
| PROSENTACE (%) | | 63,42 | 11,80 | 4,37 | 20,41 | 100 |
| <hr/> | | | | | | |

JAKARTA, JULY 19, 1996

Remarks:

PVT : PRIVATE COMPANIES
 GEN : GOVERNMENT ENTERPRISES
 COOP : COOPERATIVES
 GOP : GOVERNMENT OFFICIALS

JADUAL PELATIHAN BAHASA BIAGA JEPANG PPRE
TELAH/SEDANG/AKAN DILAKSANAKAN

| TAHUN | TINGKAT | WAKTU | JML. PESERTA | PELAKSANA |
|---------|---------|----------------------|--------------|-------------|
| 1990/91 | I /1 | 19 Mrt - 16 Apr '90 | 18 | * Pro Trial |
| | I /2 | 25 Jun - 9 Sep '90 | 20 | |
| | I /3 | 3 Okt - 10 Des '90 | 15 | |
| | II/1 | 14 Jan - 23 Mrt '91 | 8 | |
| 1991/92 | I /4 | 20 Mei - 26 Jul '91 | 18 | |
| | I /5 | 3 Sep - 16 Okt '91 | 13 | |
| | I /6 | 28 Feb - 21 Mrt '91 | 16 | |
| 1992/93 | I /7 | 12 Mei - 24 Jun '92 | 9 | |
| | II/2 | 11 Ags - 19 Sep '92 | 9 | |
| | I /8 | 3 Nop - 11 Des '92 | 9 | |
| | I /9 | 8 Mrt - 20 Mei '92 | 13 | |
| 1993/94 | I /10 | 8 Jun - 17 Jul '93 | 12 | Julia |
| | I /11 | 2 Nop - 11 Des '93 | 8 | Ningsih |
| | II/3 | 25 Jan - 5 Mrt '94 | 8 | Julia |
| 1994/95 | I /12 | 2 Mei - 29 Jun '94 | 26 | Ningsih |
| | BHK | 19 Jul - 11 Agt '94 | 31 | Ningsih |
| | II/4 | 3 Ags - 30 Sep '94 | 21 | Istiaty |
| | KADEN | 10 - 20 Okt '94 | 15 | Julia |
| | I /13 | 26 Okt - 21 Des '94 | 19 | Ningsih |
| | III/1 | 26 Okt - 21 Des '94 | 14 | Julia |
| 1995/96 | I /14 | 3 Jul - 31 Agt '95 | 25 | Julia |
| | III/2 | 3 Jul - 31 Agt '95 | 12 | Ningsih |
| | II/5 | 17 Apr - 19 Jun '95 | 15 | Julia |
| | IV/1 | 17 Apr - 19 Jun '95 | 12 | Istiaty |
| | III/6 | 18 Okt - 13 Des '95 | 15 | Istiaty |
| | | | | |
| 1996/97 | I /15 | 3 Jul - 28 Sept '96 | 18 | Ningsih |
| | I /16 | 17 Jul - 11 Sept '96 | 20 * | Ningsih |

* 47人

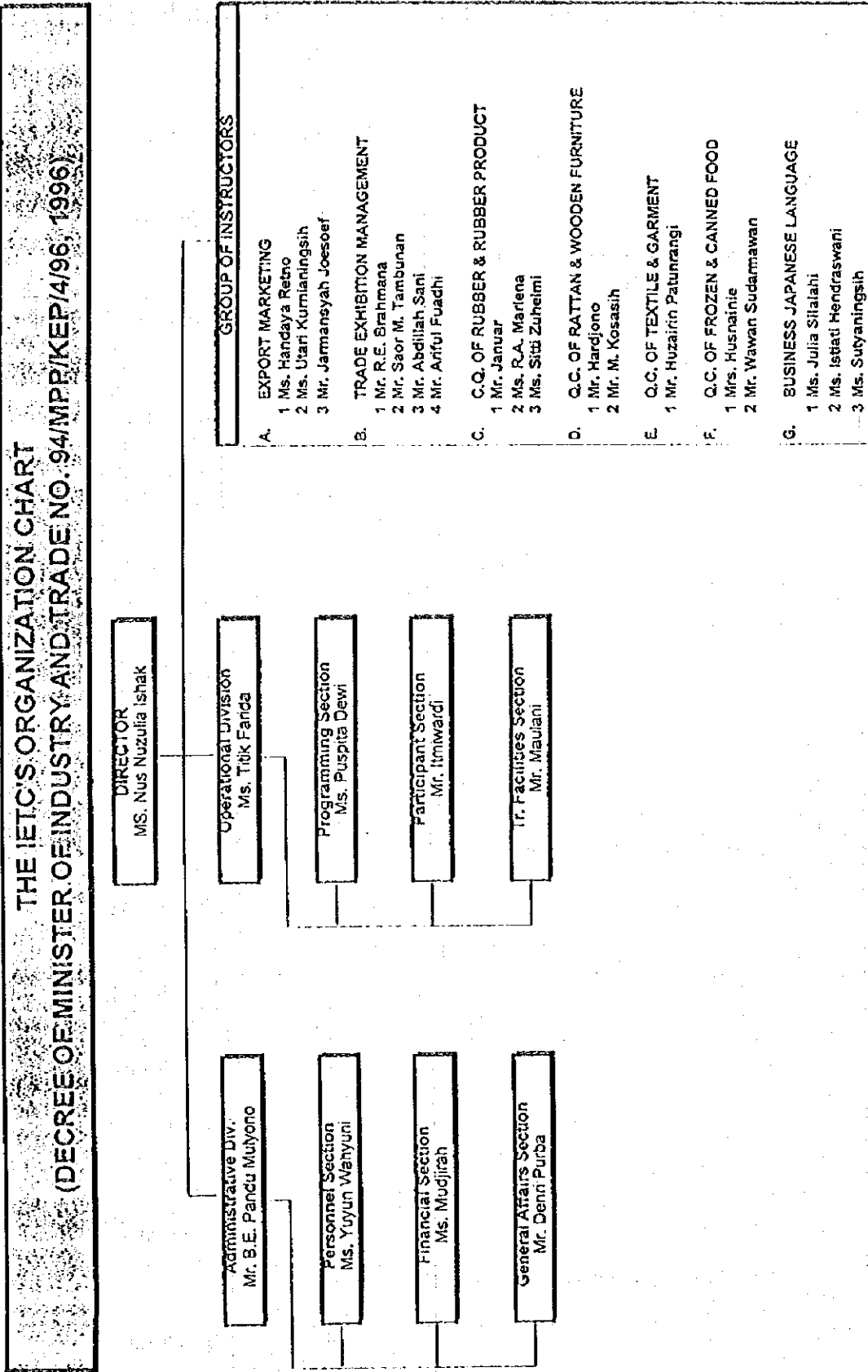
**LIST OF PARTICIPANTS OF THE IETC'S TRAININGS BY PROVINCES
(1990/91 - 1996/97 F.Y)**

| NR | PROVINCE | SEM | EM | IQQ | MB | BJL | TOTAL | ‡ |
|-----------------------|-----------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|---------------|
| 1. | Aceh | - | 76 | 10 | 10 | - | 96 | 1,19 |
| 2. | North Sumatera | - | 134 | 86 | 68 | 15 | 303 | 3,78 |
| 3. | West Sumatera | - | 69 | 55 | 33 | - | 157 | 1,97 |
| 4. | R i a u | - | 138 | 17 | 8 | - | 170 | 2,04 |
| 5. | Lampung | - | 48 | 54 | 9 | - | 117 | 1,36 |
| 6. | J a m b i | - | 20 | 6 | 4 | - | 30 | 0,37 |
| 7. | Bengkulu | - | 27 | 4 | 9 | - | 40 | 0,50 |
| 8. | South Sumatera | 1 | 102 | 33 | 13 | - | 149 | 1,84 |
| 9. | Jakarta | 632 | 1805 | 874 | 541 | 359 | 3526 | 48,12 |
| 10. | West Java | 88 | 243 | 307 | 90 | 8 | 648 | 7,70 |
| 11. | Yogyakarta | 1 | 64 | 17 | 42 | - | 123 | 1,52 |
| 12. | Central of Java | - | 189 | 138 | 13 | - | 440 | 5,54 |
| 13. | East Java | 4 | 189 | 134 | 34 | - | 357 | 4,10 |
| 14. | West Kalimantan | 1 | 67 | 59 | 38 | - | 164 | 2,04 |
| 15. | Central of Kalimantan | - | 54 | 37 | 16 | - | 107 | 1,32 |
| 16. | East Kalimantan | 2 | 59 | 8 | 22 | - | 92 | 1,13 |
| 17. | South Kalimantan | - | 75 | 16 | 7 | - | 98 | 1,22 |
| 18. | Nort Sulawesi | - | 98 | 67 | 45 | - | 210 | 2,68 |
| 19. | Central of Sulawesi | - | 56 | 34 | 1 | - | 91 | 1,14 |
| 20. | South East Sulawesi | - | 19 | 6 | 4 | - | 29 | 0,36 |
| 21. | South Sulawesi | - | 100 | 52 | 35 | - | 187 | 2,35 |
| 22. | B a l i | - | 99 | 46 | 21 | - | 166 | 2,06 |
| 23. | West Nusa Tenggara | - | 52 | 4 | 4 | - | 60 | 0,75 |
| 24. | East Nusa Tenggara | - | 23 | 4 | 5 | - | 32 | 0,40 |
| 25. | M a l u k u | - | 68 | 16 | 24 | - | 107 | 1,34 |
| 26. | Irian Jaya | - | 28 | 6 | 5 | - | 39 | 0,49 |
| 27. | East Timor | - | 15 | 4 | 1 | - | 20 | 0,25 |
| T O T A L | | 729 | 3927 | 2091 | 1184 | 382 | 8213 | |
| Prosentase (‡) | | 8,88 | 47,81 | 25,46 | 14,42 | 4,65 | | 100,00 |

JAKARTA, JULY , 19 , 1996

Remarks :

SEM = Seminar
 ET = Export Training
 IQQ = Inspection and Quality Control
 ME = Management of Exhibition
 BJL = Business Japanese Language



LIST OF IETC's PERSONNELS (Per July 1996)

| NO | NAME | PLACE (FLOOR) | DIVISION (ROOM) |
|----|---|---------------|-----------------|
| | Head, Administrative Division | | |
| 1 | Drs. BE. Pandu Mulyono | I | Administration |
| | Head, Sub Division of Personnel and Correspondence | | |
| 2 | Dra. Yuyun Wahyuni | I | Administration |
| | Staff : | | |
| 3 | Drs. Hari Nugraha | I | Administration |
| 4 | R. Roni Tubiyanto | III | Administration |
| 5 | Syafni Aliwanti | I | Administration |
| 6 | Ma'mun H. Sepud | I | Administration |
| 7 | Saripin | III | Administration |
| | Head, Sub Division of Treasury | | |
| 8 | Mudjirah | I | Administration |
| | Staff : | | |
| 9 | Ernawati | I | Administration |
| 10 | Armiwati | I | Administration |
| 11 | Budiarti | I | Administration |
| 12 | Budi Hadoko | I | Administration |
| 13 | Yulinar | I | Administration |
| 14 | Sukendro | I | Administration |
| | Head, Sub Division of General Affairs | | |
| 15 | Denri Purba, SH | I | Administration |
| | Staff : | | |
| 16 | Johndrik Ginda Dongoran | I | Administration |
| 17 | Rusmiadi | I | Administration |
| 18 | Sobirin | I | Administration |
| 19 | M. Maryono | I | Administration |
| 20 | Suliman | I | Administration |
| 21 | Subeno | I | Administration |
| 22 | Rusdianto | I | Administration |
| | Head, Operational Division | | |
| 23 | Dra. Titik Farida | III | Operational |
| | Head, Sub Division of Program and Liaison | | |
| 24 | Puspita Dewi, SH | III | Operational |

| NO | N A M E | PLACE (FLOOR) | DIVISION (ROOM) |
|----|--|---------------|------------------------|
| | Staff : | | |
| 25 | Ir. Tusti Isriani | III | Operational |
| 26 | Irwan Syafrul, BST. | III | Operational |
| 27 | Eddy Sutaryo | III | Operational |
| 28 | La Dolo | III | Operational |
| | Head, Sub Division of Participant and Training Administrative | | |
| 29 | Ir. Itmiwardi | III | Operational |
| | Staff : | | |
| 30 | Wijaya | III | Operational |
| 31 | Roosfenny, BA | III | Operational |
| 32 | Suyanti | III | Operational |
| 33 | Danang Tri Utomo | III | Operational |
| 34 | Estri | III | Operational |
| | Head, Sub Division of Training Facilities | | |
| 35 | Maulani, SE | III | Operational |
| | Staff : | | |
| 36 | Rotua Manurung, BBA | III | Operational |
| 37 | Sutyarningsih, SS | III | Instructor |
| 38 | Haryadi | III | Rattan & Wood Lab. |
| 39 | Sumarso | -- | Dormitory |
| 40 | Achmad Muchtar | III | Garment & Textile Lab. |
| 41 | Ramdani | II | Audio Visual |
| 42 | Siti Zunaedah | III | Operational |
| 43 | Ridwan Bachtiar | III | Operational |
| 44 | Yuniarti | III | Garment & Textile Lab. |
| 45 | Supriyanto | III | Rattan & Wood Lab. |
| 46 | Oneng Pudjianto | III | Rattan & Wood Lab. |
| 47 | Maksum | III | Rubber Lab. |
| 48 | Rosni Irawati | III | Garment & Textile Lab. |
| 49 | Didiek Widijawati | III | Operational |
| 50 | Evi Irawati | II | Library |
| 51 | Nurbaiti | II | Library |
| 52 | R. Bambang Suryadi | III | Rattan & Wood Lab. |
| 53 | Sunarso | II | Audio Visual |
| 54 | Agus Gaman Wangsa | III | Operational |
| 55 | Anwar | -- | Dormitory |
| 56 | Suhermanto | II | Fotocopy |
| 57 | Imam Sutrisno CW. | -- | Dormitory |
| 58 | Kamidin B. Sinaga | III | Operational |

資料7. IETC の予算状況

DAFTAR BUDGET DAN REALISASI
TAHUN ANGGARAN 1995/96 & 1996/97

| NO. | URAIAN | BUDGET 1995/96 | REALISASI 1995/96 | BUDGET 1996/97 |
|-----|---------|----------------|-------------------|-----------------|
| 1. | PROYEK | 989.100.000,- | 903.637.440,- | 1.072.236.000,- |
| 2. | SWADANA | 500.000.000,- | 362.621.000,- | 550.000.000,- |
| 3. | RUTIN | 452.362.000,- | 389.680.013,- | 559.798.000,- |

資料 8. 企業訪問調査

| 企業名 | P.T. MAVELAH CITRA FOOT WEAR | FAFA Quilts & Craft | PT Moonstar Tunasido | Michisan PT. Khasan Martha | Nitra Woods Industry |
|--|--|--|--|--|---|
| 1. 業種 | Footwear (靴) の製造販売、1993年創業 | 主として縫造のおもちゃと手工作品 (パッチワーク) の生産販売 | マグロの加工・販売 | パネツクの製造販売 | 家具の製造販売 |
| 2. 従業員数 | 4500人 (大卒40人) | 53人 (内、デザイナー21人、計外35人、パントック6人) | 280人 | 約500人 (事務4人、工場で約500人、事務5人) | 24人 (内大卒4人) |
| 3. 輸出している製品は何か。 | Footwear (イタリア系ブランド商品、Fila, Legger) | おもちゃとハンドクラフト、飾りもの | マグロの加工品 (冷凍刺身) | パネツクの生地・製品 | 家具 |
| 4. 輸出入事業を何のきっかけで行ったか。 | | 国内取引の延長として展開 | 日本からの引き合いがあった。 | 10年余前に輸出を始めた。展示会を開催した。(東京1回、大阪2回) | 93年に設立し、政府から奨励される原料を加工して、全て輸出している。TPPCを通じて獲得した。 |
| 5. 輸出入事業をどのように行っているか | 全量輸出 | 生産は下請け生産 ・販売は業者委託 | 三井物産に対し、ルビア売りをしている。輸入先は、横浜市のカサワであり、製品は全品輸出している。 | 輸出は業者委託している。(日本に対しては100%) 他に、台湾・韓国向けに輸出している。 | 輸出業者等は、組込に委託している。 受け取りは外為で行い、為替リスクについては、負担している。 デザインにはバイヤーが作成しており、品質検査は工場が行っている。 |
| 6. 誰が貿易事業を担当しているか。また、企業経営の分業化しようとしているか。その際の担当者はどのような立場の人か。 | ドムンケーションは業者委託しているが、他の輸出業務は自身で推進 (マーケティング、デパルリ等は独自に行う。) | 貿易というより、国内取引で行い (ルビアで受領) その買い取り先が輸出している。 | 三井物産に委託している。(三井物産が買い取っている) | 注文が随社からある。特に日本向けについては、100%が行っている。約6年になるが、不満はない。 | 専門会社または、組込に委託している。 |
| 7. 輸出入を行う際の問題点 | 原料の輸入比率が高い。 Filaはインドネシアに7工場あり、競争させている。 当社よりも大きい企業が、競争相手である。 | 従業員の確保、従業員対策。 | 輸出業務知識が不足している。 | コミュニケーションとPR方法。 国内での規制及び品質管理が問題である。 | 滞かっているし、注文もあるが、更なる生産性の向上と自身でのマーケティングを手がけたい。 |
| 8. 今、興味のある事業は何か。 | 特になし。 ・輸出量 (生産の全量輸出) のうち、70%程度がUSA向けであり、他にイタリヤ、日本時に対して行っている。 ・現在、月産25万足、目標は150万足。 ・100%インドネシア資本。 ・原料の60%を輸入。工場は中部ジャバにある。 ・初任給が\$200Rp日+交通費+食費 | 現在の商品以外に手がけたい物無し。 | なし。 | 特になし。 ・30年ほど前に会社を設立し、工場及び本社はパネツクにある。ジャバ市のジョーダは20年ほど前に設置している。 ・月間の売上額 国内3500万Rp。輸出額年平均60万ドルである。 ・2億Rpの借入があり、(年利18%、3年返済) 全額返済済み。 | 特になし。 ・政府から原料を供給されているのは、国内に6社あり、相互に競争している。一族経営である。 ・売り上げは40~50万US\$ / 月。 ・他に薬品等の事業を行っている。 ・100%インドネシア資本である。 |
| 9. その他 | | | 輸出は対日が100%である。漁船は所有せず、マグロは漁師から直接購入している。 資本構成 外資 (日本) 50%、自己50%。 売り上げは4億円/月 (2000トン)。 マネージャーは4人。 | | |

| 企業名 | PT Cipta Saksama Indonesia | PT Indo Jaya Ausi Sejahtera | PT Gunung Lintang | PT Cakra Compact | PT Duta Bintang Baru |
|--|--|--|--|---|--|
| 1. 業種 | 自動車の部品 (マフラー、燃料タンク) 製造販売。 | 家具の製造販売 (鉄製裝飾品) | コーヒー、ココア、スパイス等の精製・加工・販売 | アルミニウムビレットの製造 | ビールの卸売り。 |
| 2. 従業員数 | 400人 (大卒25人) 3工場あり (320→40→40) | 200人 (大卒無: 給料が高いため) 但し、下請け業者を含む。 | 95.3人 (大卒10~20%) (建設業関連従業員を含む) | 350人 (大卒10人) | 60人 |
| 3. 輸出入している製品は何か。 | 上記製品。しかし全製品の6~7%を輸出している。 | 製品 (家具類) はほとんど輸出している。 | コーヒー、豆、ココア、スパイス (ほぼ100%輸出) | アルミ原料の輸入・加工品 (ビレット) の輸出。 | 全量国内向け販売である。スラウェでのシェアは90%である。 |
| 4. 輸出入事業を何のきっかけで行ったか。 | オーストラリア、中東、日本向け。事業: 1968年設立。81年に現在の企業形態で発足した。輸出は86年にオーストラリア向けが最初であり、90年UAE、94年に日本に拡大。 | 以前から、小規模での家具製造を行っていた。祖父、父も家具製造者であった。 | 以前からコーヒーの取り扱いや取寄を行い、昨年4月、UCCと合併し、コーヒー豆等の輸出を促進している。 | 1990年シンガポール資本と合併会社を設立した。その後、1992年からシンガポール向け輸出を開始した。 | 輸出無し。若干のビールの輸入 (ベトナム) がある。 |
| 5. 輸出入事業をどの外国 (在付) の専門業者に委託しているか。 | 外国 (在付) の専門業者に委託している。 | Buyerから直接引き合いがある。日本での販売は通信販売業者 "OTTO SHIMISHU" を通じて行う。 | 社内でドキュメンテーションを行う。海外情報はロイター通信を利用して行っている。 | オーストラリア等からアルミ原料を輸入し、製品は全てシンガポールの各弁先を通じて、アラバ、ベトナム、スラワカに輸出している。 | 輸出がない。若干の輸入業務については、専門家に依頼している。 |
| 6. 誰が貿易事業を担当しているか。また、企業経営として化しているか。その際の担当者はどのような立場の人か。 | 同上 | マーケティング情報は客から来る。社長が自ら、日本に年1回展示会のため訪問し、展示を通じてニーズを把握する。 | 商品部、経営部と別組織にして輸出先は、日本、USA、欧州、マレーシア等である。 | ドキュメンテーションは社内の2名が担当している。 | |
| 7. 輸出入を行う際の課題点 | 日本からコイルを買ってチューブを生産するより、台湾から輸入する方が安く済ませよう。原因はインドネシア政府の規制、銀行の規制があげられる。中東の取引では、リスクが大きい。 | 競争相手は多いが、何社もアザインでリードしている。他社は、コピー製品が多い。資金はオランダ、ドイツ、フランスが利用できる。問題ない。 | 特になし | 価格の幅が大きく、年間を通じて半値になることもある。 | 無し |
| 8. 今、興味のある事業は何か。 | 特になし。(生産拡大、マネジメント改善) | 他に特になし。 | コーヒー (コーヒーのロスタング)、ココア、スパイス、ゴム製品以外の取り扱い以外には特に興味なし。 ・インドネシア各地に事務所を持ち、マレーシア、シンガポールの集積・加工・輸出を展開している。 1977年にマレーシアを開設した。 ・マレーシア輸出業者の競合会社は約10社である。 ・社長はマレーシア協会の会長である。 ・建設業・倉庫業を兼任している。 | 旅行業・ホテル経営 (一族は様々な事業を行っている。) | |
| 9. その他 | 現在、日産2300個であるが、目標は4,000個である。国内ではトヨタを除く全自動車メーカーに納品している。 ・近く第1工場を移転させる計画がある。 ・競合企業が他に3社ある。 | デザイン担当2人、総務担当3人である。 ・日本向けの商品は月に1コンテナ、他国向けに2コンテナ輸出する。1コンテナには約4万US\$。 | 競合会社は5社である。 初任給は約300US\$である。 | アルミニウム関係以外に興味はない。 | 1990年、会社を設立した。社長の祖父は、マレーシアの生産を行っていた。 ・社長はマレーシア、市川交流計画のアドバイザーを務めている。 また、北マレーシア商工会議所の副会長である。 |

| 企業名 | P.T. HAVILAH CITRA FOOT WEAR | FAFA Quilts & Craft | PT Moonstar Tunaido | M. Ichisan PT. Ichisan Marbaha | Nitra Woods Industry |
|-----------------------------|---|--|-------------------------------|--|--|
| 1. セミナー内容の要望 | 生産性向上、マーケティング、(生産、マーケティング) に関し、韓国企業の指導を受けている。 | 業務拡大のノウハウ。 | 務管理、生産性向上。 | ・マーケティングや和装・ファッション ・日本人との付き合い方。 ・実用的なものを希望している。 ・講師には、銀行・税関の人を希望する。 | マーケティング、またより詳しい経営知識の習得。 |
| 2. ターゲットとする商品 | Footwearのみ。 | 現状以上に無し | 現状で不満はない | パティ以外、特になし。 | 木工以外には特になし。 |
| 3. 時間的な余裕 (セミナー受講について) | 約3日間 | 組合からの呼びかけで IETCのセミナーに参加したことがある。2週間位で、8:30~17:00ならよい。 | | ・中間管理者層をセミナーに参加させたい。 ・期間は1週間位。8:00~17:00。 | 2~3週間。16時以降。17:00~20:00が望ましい。 |
| 4. 通訳の必要性 | | インドネシア語での講義を希望する。 | | インドネシア語でのセミナーを希望している。 | |
| 5. 例示のセミナーで参加しようと思おうか。 | マーケティングより、企業管理 (対トップマナネージメント) | マーケティングを希望する。 | 貿易研修より、人事管理が望ましい。 | IETCセミナーには参加したい。 10年ほど前にセミナーに参加したことあり。 | したい |
| 6. 思わない場合、どのようなセミナーが参加したいか。 | IETCのセミナーを受講した。輸出研修だったが受講者は転職している。 | 貿易手続きは業者に委託しており、今の所必要性を感じない。 | 研修は夕方からがよい。IETCの研修は受講したことがない。 | ・日本語を学びたい。 ・輸出先の風土、人間性等、特に人とつきあう方法を会得したい。 ・国内の規制法について。 | IETCのセミナーには参加の経験が1名1回ある。そのときにはマーケティングが行なわれていた。 |

| 企業名 | PT Cipta Saksama Indonesia | PT Indo Jaya Auzzi Sejahtera | PT Gunung Lintang | PT Cakra Compact | PT Duta Bintang Barat |
|------------------------|--|---|--|---|---|
| 1. セミナー内容の要望 | 日本語と交渉技術、Company Habit (インハウストラainingを希望している。) | マンナイング、展示、Free Discussion | マンナイング、機械や製造に関する技術 (スキル) | | 展示 (研修はコストが高い) |
| 2. ターゲットとする商品 | | 他に無し | コペー、コフ、ハ・イス | | 特になし |
| 3. 時間的な余裕 (セミナー受講について) | 企業内セミナーを希望している。 | 2週間 | 日本のUCCと合併 (UCC40%、インド側70%)で組織も大きく、社内で行って、また、アラカジョに、また、日本から専門家が来て「技術移転」を行っている。 (マナイング、及びコペー) のレベルアップを行いたい。社内では3カ月のオリエンテーションがある。 | コスト的観念が経営のポイントである。今は社外のセミナーには興味がない。社員教育は自社で実施している。 ・ IETCの研修をデザイン関係で以前受講したことがある。 ・ 社内ですべて行っている。 ・ 通常英語である。 ・ ジャカラの研修は旅費が高い。シンガポールの方が安い。 ・ IETCは知らない。 | ・ ジャカラのセミナーには、補助金がない限り参加できない。 ・ マナイング会議所は、トウと協力して研修を実施してきている。 ・ 資金は現地の銀行から調達してきている。 ・ Incubation Systemの確立が望ましい。 |
| 4. 通訳の必要性 | 英語でよい。 | | | | |
| 5. 例示のセミナーで参加しようと思おうか。 | PIVA (組合) で開催されている。セミナーに3回参加している。品質管理と工業システムを受講している。 | セミナーには一貫性が必要である。インド側とは異なり、他の国は四季があり、それぞれへの対応が必要である。 | | | |
| 6. 思わない場合、どのようない場があるか。 | 日本語について、IETCから出張教授を受けて1月後から開始を予定している。 | ・ 3年前にIETCのセミナーに参加した。テーマは家具の品質管理。 ・ インド側の展示会は週2000\$。福岡では1200\$であった。 | | | |

COMPANY SURVEY:
TRAINING NEED ASSESSMENT
FOR THE PROJECT ON HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT IN TRADE SECTORS
IETC - MOIT & JICA SUPPLEMENTARY TEAM (AUGUST 5 - 19, 1996)

| NO | NAME | COMPANY | ADDRESS | PRODUCT | TRAINING NEED |
|----|---|---|---|---|--|
| 1 | Ms. Metavia Tanjung Director (Export Trade Training, Alumni) | FAFA QUILT & CRAFT Trade : Jv with Taiwan | Jl. Tmn. Meruya Ilir Blok A XII No. 2 Kebon Jeruk Tel/Fax. 5841784 | 1. Quilt & Textile, Handicraft 2. Export price : Free on Board 3. | 1. Personnel Management 2. Quality of Textile 3. |
| 2 | Mr. Irman Director (QC. Wood Furniture Training Alumni) | PT. NITRA NUSA WOOD Export : USA & Europe | Jl. Raya Narogong Km. 12, Bekasi | Garden Furniture Export Price : Ex. Factory | 1. Production Management 2. Export Marketing |
| 3 | Mr. Muhanis Gen. Affairs | PT. MOONSTAR TUNA INDO (Jv with Japan) | Jl. Muara Baru Ujung Blok G1-2 Jakarta Telp. 6619705 Fax. 6613531 | Big Eye Tuna, Yellow Fin Export Price : FOB Payment : T.T. | 1. Personnel Mangement need professional employees |
| 4 | Mr. Taufik Export Manager (Export Trade Training Alumni) | PT. ICHSAN MARTHA SELARAS Export : Japanese Trading Company | Jl. Masjid Noor 29 Jakarta Telp. 5484069 Fax. 5201774 | Interior Goods, Table Cloth FOB Price | 1. Negotiation |
| 5 | Simon Darmamulia Marketing Manager (Shoe design training) | PT. HAVILAH CITRA FOOTWEAR Export : USA - FILA Expert : Korean | Gedung Adhi Nugra Jl. Lejen S. Parman Tel. 5664658 Fax. 5664655 | Sport Shoes | 1. Corporate Management 2. Production Management |
| 6 | Mr. Aurilius HRD Manager (in house training) | PT. CIPTA SAKSAMA INDONESIA Export : Japan | Jl. Raya Bekasi Km. 23, Cakung Tel. 4500942 Fax. 4600941 | Auto Muffler | 1. Product Development 2. Negotiation |

| NO | NAME | COMPANY | ADDRESS | PRODUCT | TRAINING NEED |
|----|---|--|--|--|--|
| 7 | Budiman Wijaja Director | PT. GUNUNG LINTONG | Jl. Pemuda 8 Medan | Exporter of Agriculture Product (spices, coffee, cocoa) | Practical Export Handling |
| 8 | Henry Hutabarat Director | PT. DUTA BINTANG BARAT | Jl. Sei Batang Serangan 149 Medan | Distribution of Beverages Tourism Promotion-Facilities | Incubation for SME Supervision for 1-2 year |
| 9 | Hendrianto Manager | PT. CAKRA COMPACT ALUMINIUM | Jl. Raya Medan T. Morawa Km. 11,5 Medan | Billet Aluminium Export to Singapore | No comment |
| 10 | M. Imral Nasution Chamber of Commerce and Industry of North Sumatera | KADIN - SUMUT | Jl. Mojopahit 2 Medan | Services | Willing to coordinate kind of training for SME in North Sumatera |
| 11 | Hen Wibowo Director QC Wood Furniture Training Alumni | PT. INDOJAYA AUSSI SEJAHTERA Export : Europe, Japan JV : Indonesian | Jl. Pemat Maruya I Blok D 12/8 T. Maruya Iir Tel/Fax. 5845349 | Iron Rattan, Wooden House Hold Handicraft | Market Information |

資料9. 産業貿易省次官のコメント

Distinguished JICA Specialist for Supplementary Study Team

Ladies and Gentlemen,

Indonesia is now a developing country. We plan to increase the economic growth with the minimum 7% per year to develop the nation's welfare. Indonesia was categorized as a low income country and recently categorized as middle income country. One of the country's economic development is supported by export growth. Since ten years ago the Government of Indonesia have emphasized non oil gas export because of rich natural resources. During the year 1991 to 1995 the average growth of non-oil gas export was 16,94%. The Government of Indonesia continuously develop industry and trade policy to boost export. For example the deregulation of June 4, 1996 intended to increase the export competitiveness through 11 ways, such as to simplify procedures, documentation and facilitate services for potential export products.

Facing the year 2020 Indonesia and other APEC countries are committed to liberalize trade and investment. This means Indonesia must prepare to develop its trade competitiveness with global development orientation, democratic policy, and population policy to increase and develop the quality of human resources.

Indonesia Export Training Center is one of the institution which have an important role to develop the quality of human resources related to export trade. At present the center could train about 1700 personnels of Small and Medium Enterprise per year. Today the total amount of alumni have reached more than 8000 (eight thousand). We hope in the near future the participants could increase more rapidly provided by IETC up to date trade related seminars and trainings.

This planned project between the Government of Japan organized by JICA and Indonesia through IETC - Ministry of Industry and Trade is very important especially in providing training for Top and Middle Managers.

We really think this is the right moment to prepare and develop active professional exporters. Who can absorb new technology and knowledge to produce better products efficiently and manage the global market trend.

On behalf of the Minister of Industry and Trade we would like to express our appreciation for your cooperation in supplementing necessary information for the project. We hope the Technical Cooperation for the Project on Human Resource Development in Trade Sectors will be successful. Thank You.

Jakarta, August 23, 1996

