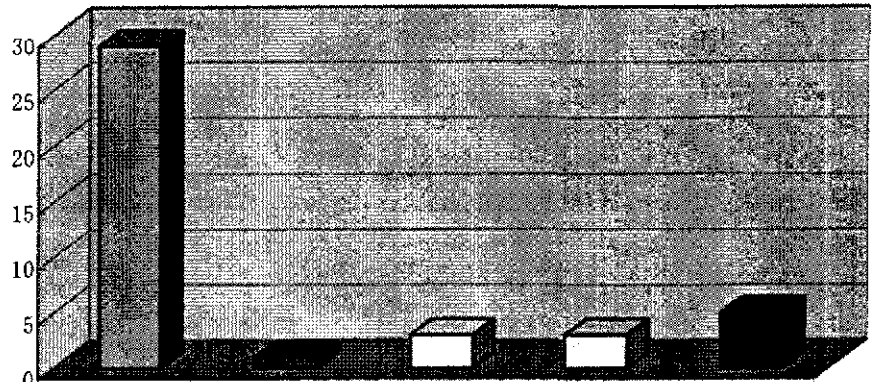


## 資 2. アンケート集計結果

○受講のきっかけ・動機について

Q1 あなたが受講した講座を知ったきっかけは何でしたか？



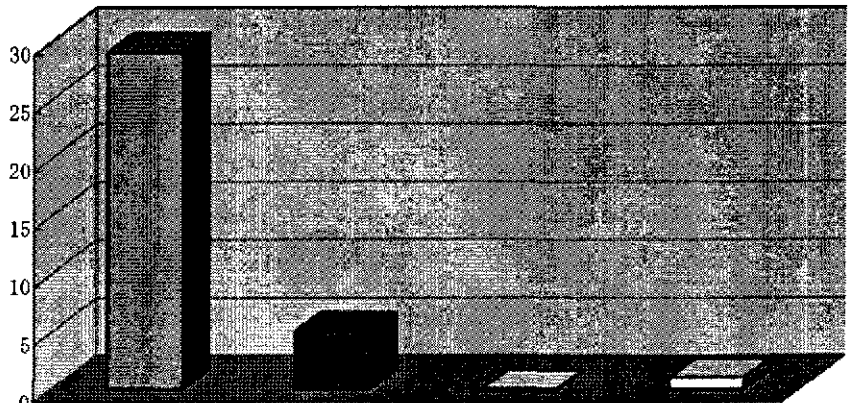
Q1 あなたが受講した講座を知ったきっかけは何でしたか？

新聞の広告	日本センターの掲示板	センター職員からの紹介	所属先・上司からの紹介	身内・知人からの紹介
29	1	3	3	5

具体的に:

- ・夕刊Bishkek (7)
- ・元受講生の知り合いから(2)
- ・センター所長からの提案
- ・最初は知人から、次に新聞、その後日本センターの職員から
- ・アメリカで始まった日本や日本人との交流を継続する方法を探していた

Q2 あなたがその講座を受講した動機は何ですか？



Q2 あなたがその講座を受講した動機は何ですか？

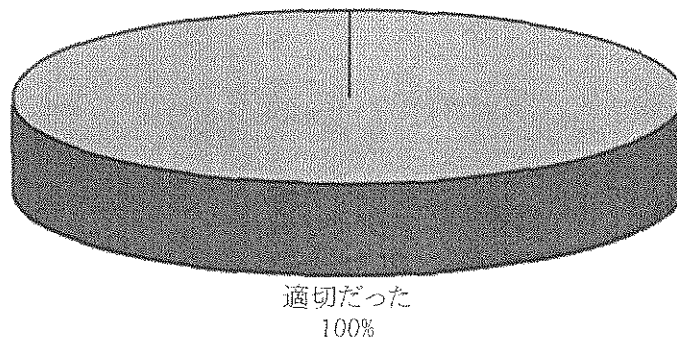
現在の業務上直接役に立つ内容だと考えたから	将来的に役に立つ内容だと考えたから	所属先・上司に受講するよう指示されたから	その他
29	5	0	1

具体的に:

- ・仕事と深く関連している。大変役に立つ(3)。
- ・自己研鑽。
- ・得た知識は現在も役立ち、将来も使えると期待している。
- ・他の会社に移ることを計画していた。
- ・製品の品質管理法、特にソフトプログラムについて知りたい。
- ・仕事に大いに確実に役に立っている。
- ・キルギスに新しいサービスを導入しようとしているので、沢山のことを学ぶ必要がある。
- ・先進諸国の最新の方法や技術を知り、自分の仕事に利用したり、仕事を改善したかったから。
- ・現在と将来の仕事に役立つと考えた。また、指導的立場にある者は全て自分のビジネス発展の為に実践だけでは無く理論の勉強や実践で得た知識・経験の理論的体系化が必要であると考えた。
- ・民間会社のディレクターとして、市場経済の知識はとても重要。

○開講の日程・時間について

Q3 講座が実施された時期は適切でしたか？



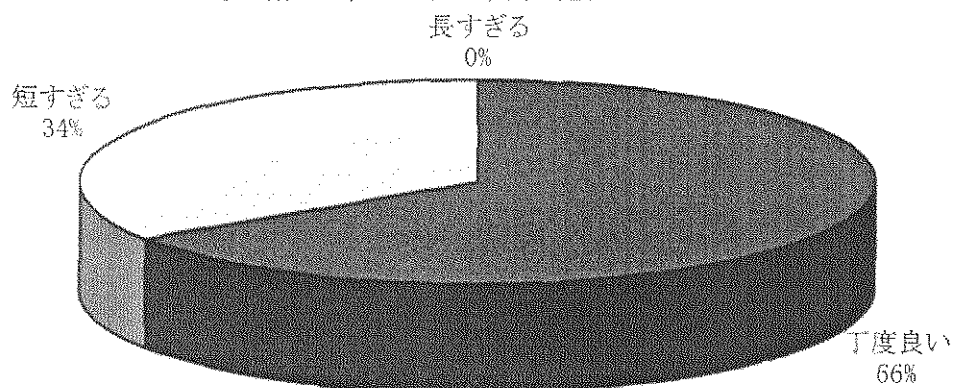
具体的に:

・常に便利な時期に開催してくれる。

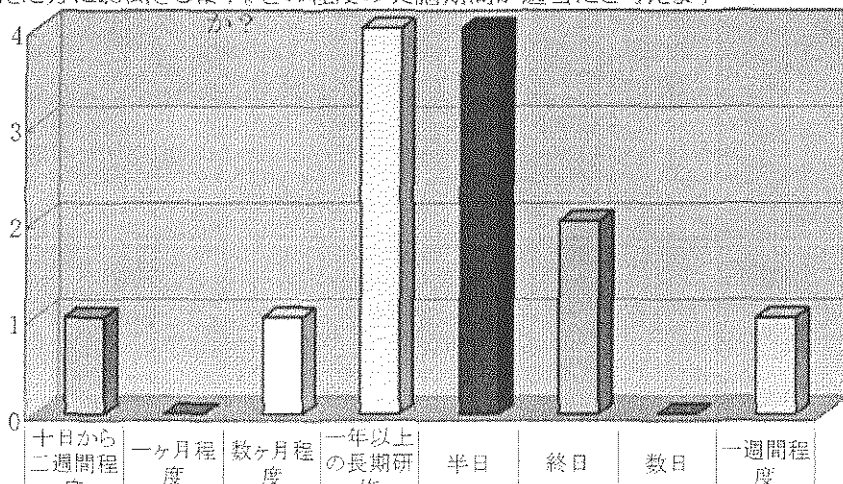
・非常に便利で適切な時期。

・民間会社のディレクターとして働いているので、講義期間中会社に行けなかったため、半日、8時から14時までか、12時から18時までにし、10日から2週間にしたい。

Q4 講座が実施された期間は適切でしたか？



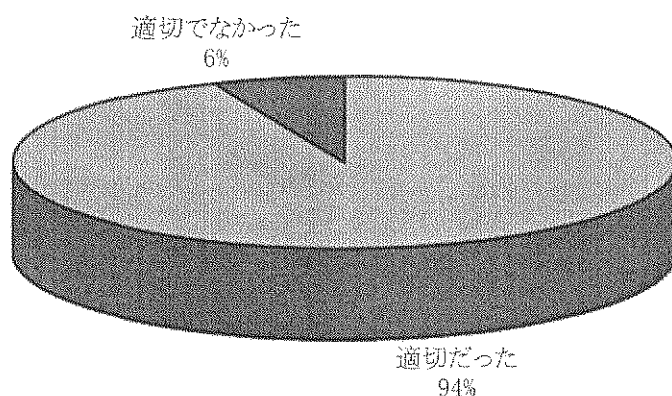
Q4-1 1または3と答えた方にお聞きします。どの程度の実施期間が適当だと考えますか？



Q4-1 1または3と答えた方にお聞きします。どの程度の実施期間が適当だと考えますか？

十日から二週間程度	1	0	1	4	4	2	0	1
-----------	---	---	---	---	---	---	---	---

Q5 講座が実施された時間帯は適切でしたか？

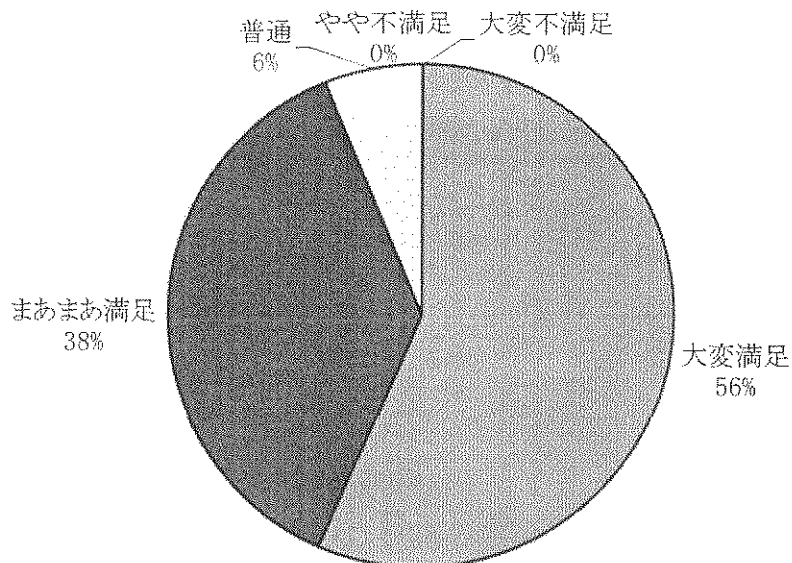


Q5-1 2と答えた方にお聞きします。適切でなかった理由は何ですか？具体的に記入して下さい

具体的に：  
・勤務時間中は都合が悪い。

### ○参加後の満足度・効果について

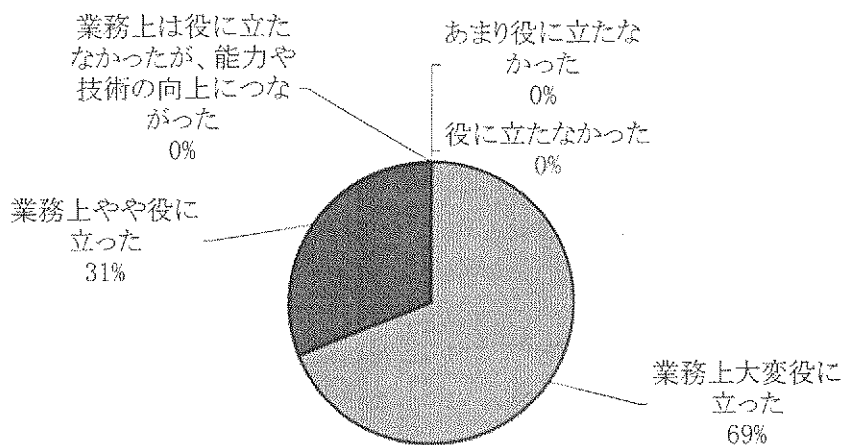
Q6 受講した講座に対する全体的な満足度はどの程度でしたか？



Q6-1 4または5と答えた方にお聞きします。不満足と感じた理由は何ですか？具体的に記述して下さい

具体的に：  
・理論だけでなく、実習があったらより効果的だっただろう。  
・講座は我が国の現状にあまり適していない。生活水準や経済状況がより適した国を選択する必要がある。

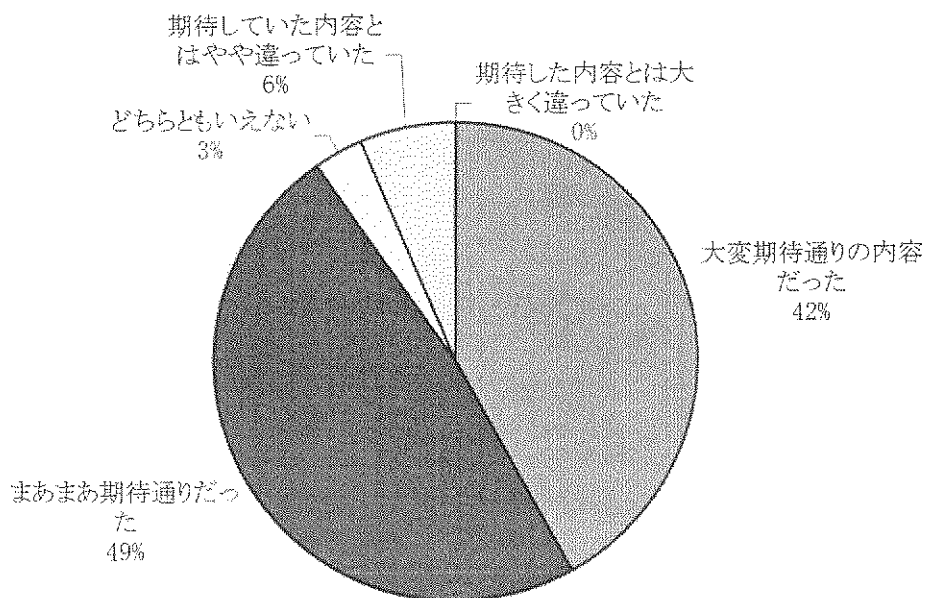
Q7 その講座はあなたの業務上、役に立ちましたか？



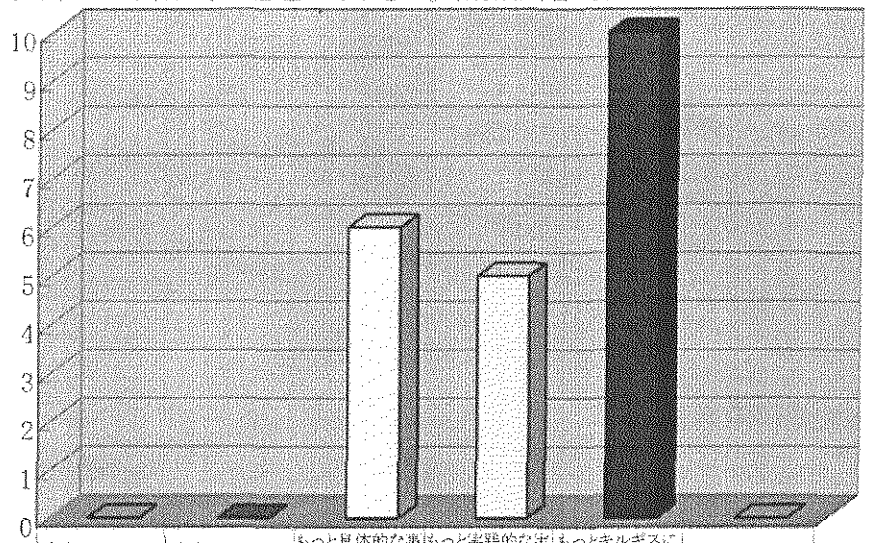
Q7-1 4または5と答えた方にお聞きします。役に立たなかったと考える理由は何ですか？具体的に記述して下さい。

具体的に：  
 ・全ての点がキルギスのビジネスに適用可能というわけではない。

Q8 講座の内容は、あなたの期待に添ったものでしたか？



Q8-1 4または5と答えた方にお聞きします。期待していた内容と違っていただけると考える理由は何ですか？具体的に記述して下さい。(複数回答可)

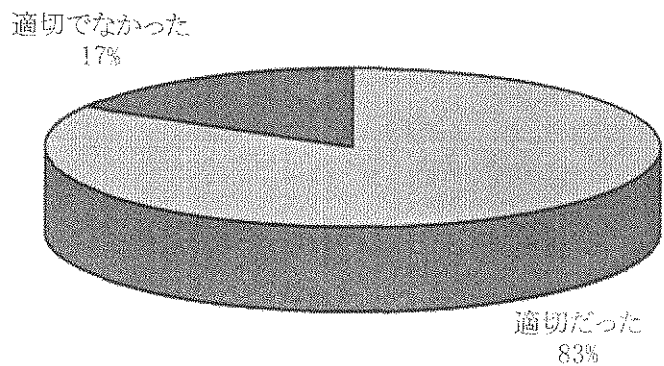


Q8-1 4または5と答えた方にお聞きします。期待していた内容と違っていただけると考える理由は何ですか？具体的に記述して下さい。(複数回答可)

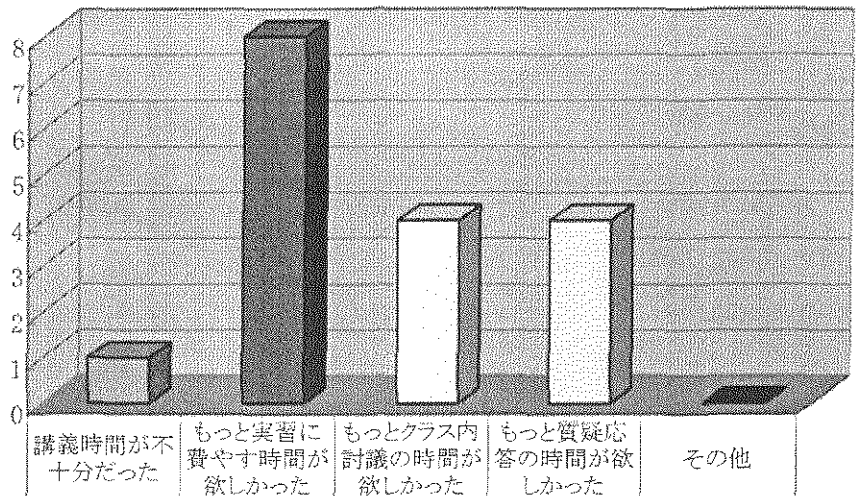
Q8-1 4または5と答えた方にお聞きします。期待していた内容と違っていただけると考える理由は何ですか？具体的に記述して下さい。(複数回答可)

- 具体的に:
- ・マーケティング・マネージメント
  - ・理論をキルギスの特殊事情に適用していくためには多くのことを変えなければならない。
  - ・実習問題、比較分析もあったら完全に要求を満たしていただろう。
  - ・具体例で企業から数年間の発展を、その会社の特色、上手くいった点、いかなかった点、具体的に何に注意すべきかを教えて欲しい。
  - ・今日の段階の我が国の発展水準に合っている。
  - ・講義を聴くだけでは効果的な授業法とは思えない。実習やグループ内での共同作業をより多くする必要がある。

Q9 講座の構成・時間配分は適切でしたか？



Q9-1 2と答えた方にお聞きします。適切でなかったと考えるのは何故ですか？(複数回答可)

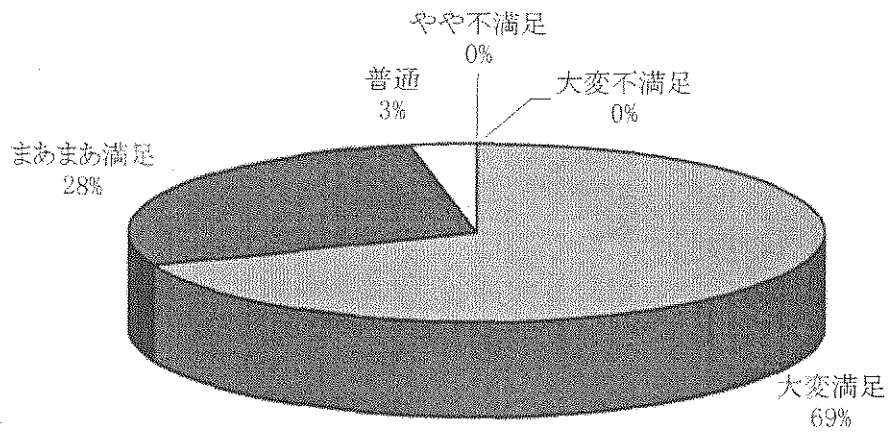


Q9-1 2と答えた方にお聞きします。適切でなかったと考えるのは何故ですか？(複数回答可)	1	8	4	4	0

具体的に:

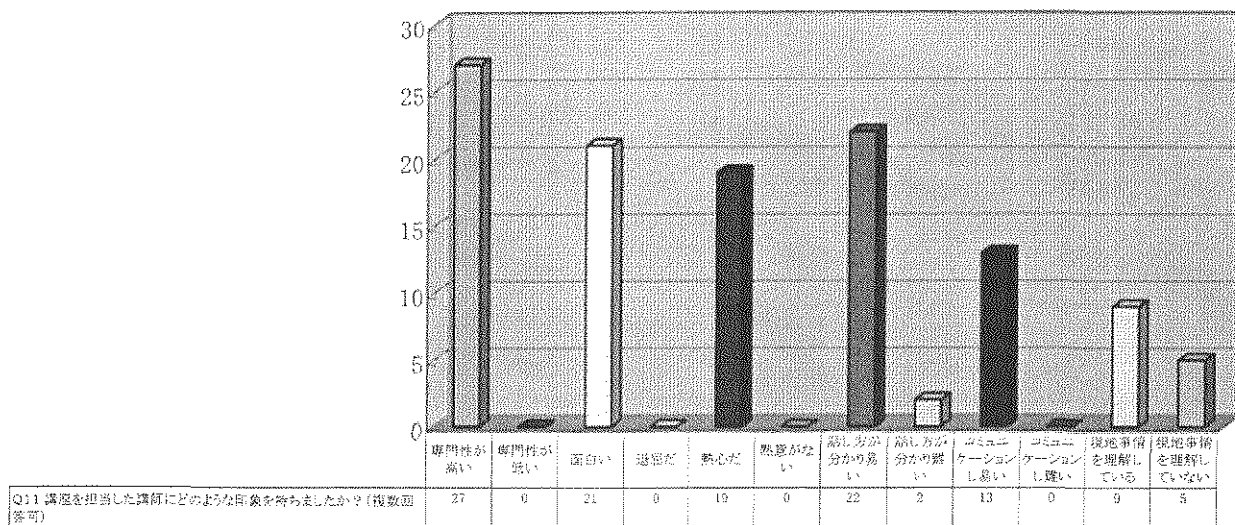
・実際的問題の解決をより多くして欲しい。様々な条件設定で良い解決方法、良くない解決方法中間的なものなど、幾つかの解決方法を示して欲しい。

Q10 講座を担当した講師にどの程度満足しましたか？



○講師について

Q11 講座を担当した講師にどのような印象を持ちましたか？（複数回答可）

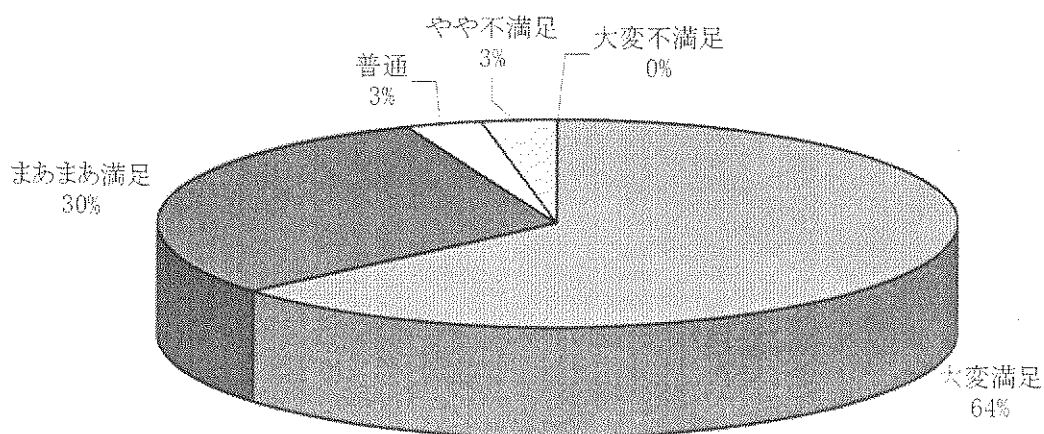


Q12 講師について何か気づいた点・要望等があれば自由に記入して下さい。

具体的に：  
 ・実践・豊富な経験。ロシア語を知っている。我々のジョークさえ知っている。  
 ・講師達のレベルが高い。唯一の願いは皆様のご健勝・幸福・長寿。  
 ・高い水準。  
 ・講師達をもっと頻繁にキルギスを訪れ、以前の受講生を集めて、彼らがどの程度講座を吸収消化したか比較して欲しい。  
 ・講師の話は非常に平易で分かりやすく、かつとても興味深かった。  
 ・全ての講師が皆Yasuo Enami氏のようなら言うこと無し。  
 ・今後の講師達は我が国の状況について知っていて欲しい。  
 ・講義が行われる国の文化や国民の生活を学んでおく必要がある。受講生のどんな質問に対しても答えられるよう準備しておくべき。我が国に日本のマーケティング戦略をすぐに導入することは無理だと考える。我が国の経済に対してモデルを作る必要がある。

○通訳について

Q13 講座を担当した通訳にどの程度満足しましたか？





Q13-1 4または5と答えた方にお聞きします。不満足と感じた理由は何ですか？具体的に記述して下さい

具体的に:

- ・通訳者達は質問に対する講師の解答に自分の理解を加えて訳している。
- ・一人目は素晴らしく、分かり易い通訳だったが、二人目は非常に緊張していて、それが仕事の質に反映していた。

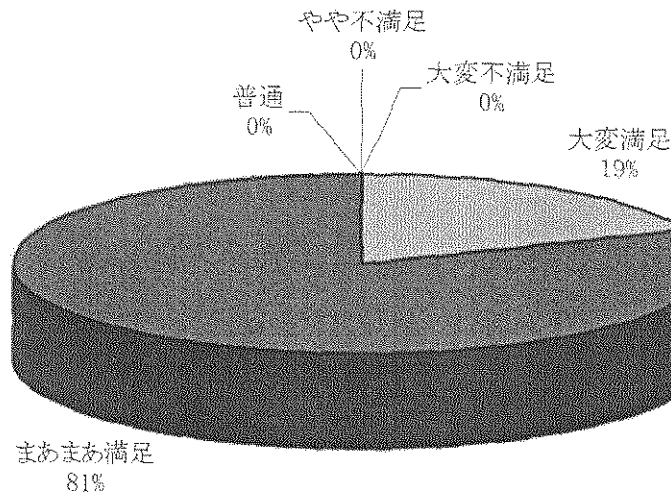
Q14 通訳の使用について、また講義の言語について何か気づいた点・要望等があれば自由に記入して下さい

具体的に:

- ・素晴らしい。この調子で。
- ・通訳の質が高い。
- ・理解できるし、平易である。
- ・通訳者達は時間と共に疲れていく。
- ・通訳は単に声であり、訳す際に多くの時間を費やしてはならず、受講生の注意を強く引くものであってはならない。
- ・通訳者は時々、質問がそれほど重要でないと考えて、講師の言うことを訳さないで自分で答えていた。全ての質問に講師が答えるべきだと考える。
- ・通訳のレベルが高いこと、内容を良く理解していることが感じられた。
- ・言語は英語だった。語学の勉強の為に、日本語だったら良かった。

### ○受講生の選択について

Q15 同じ講座を受講した受講生についてどの程度満足しましたか？



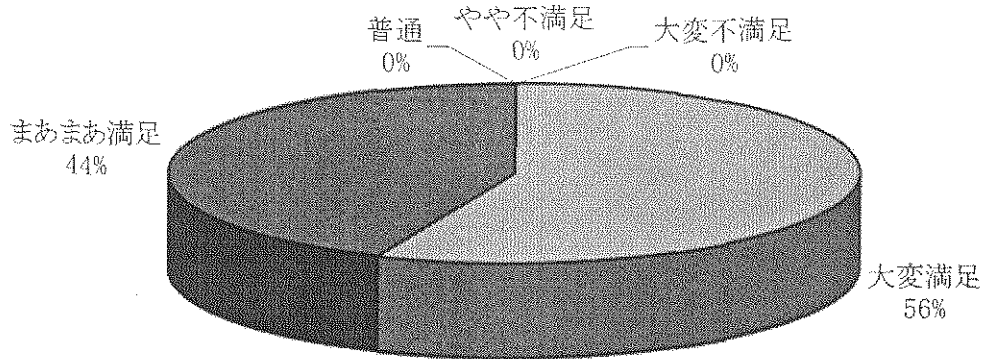
Q16 受講対象者及び、受講生の選抜方法について何か気づいた点・要望等があれば自由に記入して下さい

具体的に:

- ・受講生から担保又は受講料を取ることを提案する。多くの人が最後まで参加していない。(多くの他の受講希望者がいたにも関わらず)
- ・若い層が多いが、我が国では諸問題の解決は地位的・能力的に30から45歳の中堅層の肩にかかっているのである。
- ・グループは同じ専門か、同じレベルの人達にして欲しい。経営者グループ、エンジニアグループ、マネジャーグループ、学生グループ等。
- ・受講生の一部は消極的で、出席率も悪く、がっかりさせられる。
- ・恐らく日本センターは十分な専門性を持った受講生が集まらないと言う問題を抱えているのではないかと。ここからグループ内のレベルに大きな差が出ている。
- ・非常に少数だが、何の話がされているのか良く分かっていない人たちがいた。

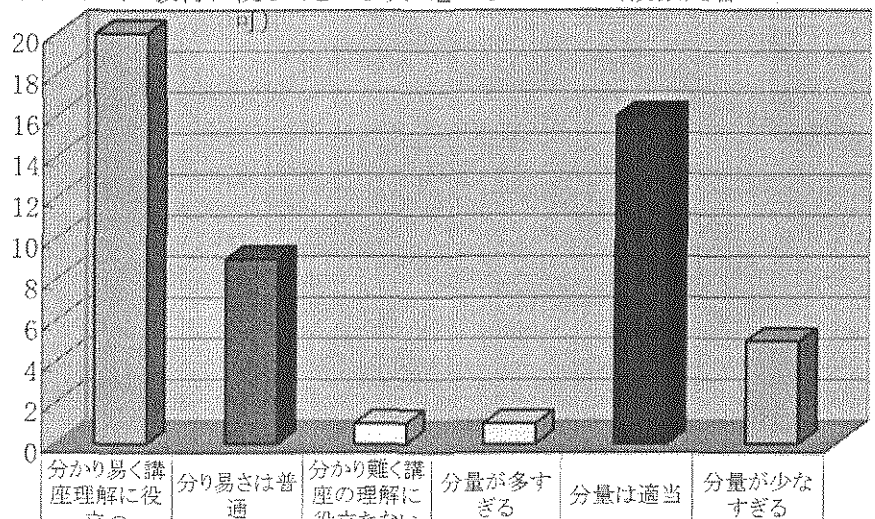
○教室・設備について

Q17 講座が実施された教室の施設・設備にどの程度満足しましたか？



○テキスト・教材について

Q18 講座で使用されたテキスト・教材に関してどのように思いましたか？（複数回答可）



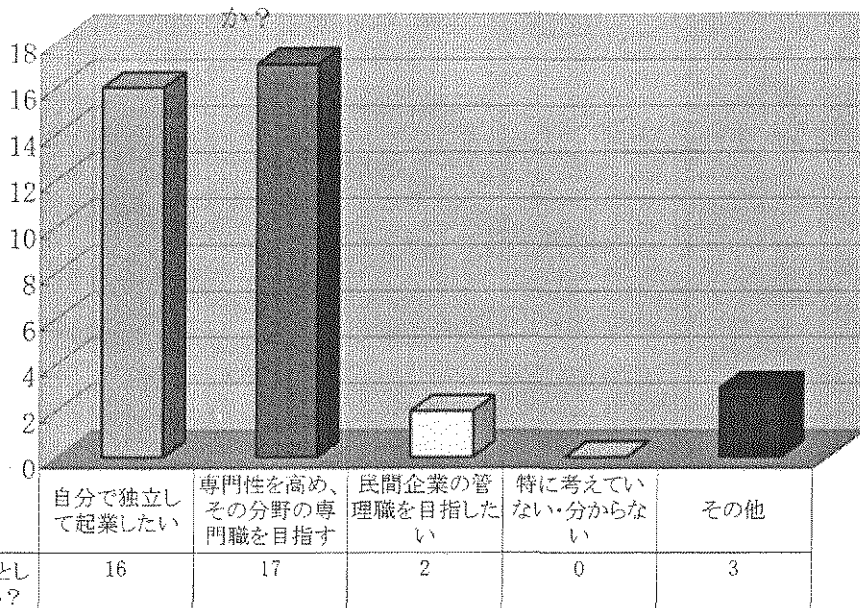
Q18 講座で使用されたテキスト・教材に関してどのように思いましたか？（複数回答可）	20	9	1	1	16	5
--	----	---	---	---	----	---

Q19 講座で使用するテキスト・教材の更なる改善の為に、何か気づいた点・要望等があれば自由に記入

- 具体的に：
- ・資料は繰り返しが非常に多く、事例は更新されていない。・資料が、我々の課題・目的に添ったものであって欲しい。
  - ・教材・資料に対するクレームは無い。 ・配布資料は量的にも理解の面からも便利だった。
  - ・資料を開講一週間前に配布できたら研修の質を大きく向上させるだろう。
  - ・講義のテキストの他に、受講生が自習用に読む資料を配布して欲しい。
  - ・一定の料金を取って、ビデオカセットやフロッピーディスクを付け加えても良い。
  - ・教材の必要は無い。講義の説明だけで十分である。講義は平易で魅力的、熱意を持って説明されている。
  - ・教材の量を増やして、講義の繰り返しではなく、内容的に幅広いものにして欲しい。
  - ・量は適切、記述は平易で専門的に非常に興味深い。キルギスの経済状況を含むことを希望。コンピューターとインターネットでの追加情報を得るための作業があると良い。（キルギスの貿易の特殊性についての資料が実質的に欠如している。）
  - ・もっと具体的な内容を。日本のビジネスの具体的な現状を多くして欲しい。

○あなたのキャリア・能力開発プランについて

Q20 あなたは自分の将来的なキャリアとしてどのような方向性を目指していますか？



Q20 あなたは自分の将来的なキャリアとしてどのような方向性を目指していますか？	16	17	2	0	3
--	----	----	---	---	---

具体的に:

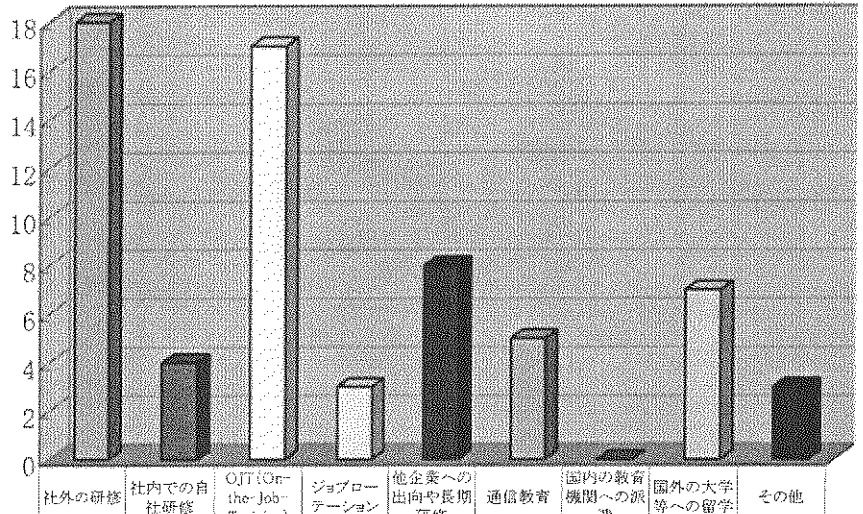
- ・キルギス以外の国で私企業の経営者になりたい。
- ・外国企業の経験を自分の会社に生かしたい。
- ・自分の会社の段階的發展。
- ・経験と知識をつけて自分の事業を興したい。
- ・平凡な働き手ほどの国にも沢山いるが、仕事出来る個性的な人材は少なく、すぐに就職先が見つかるので、深い知識は重要である。
- ・私は経営者で、自力で貸借の帳尻を合わせている。これが実生活だと考えている。知識はビジネス以外で役に立っている。
- ・自分はマネージャーであるので、仕事を改善し、よりよい水準に持っていきたい。
- ・様々な形態の対外経済活動を行う企業で働いてみるか研修を受けたい。

Q21 あなたが最近、仕事上で困っていることにはどのようなことがありますか？どのようなことでも結構ですので、自由に記入してください。

具体的に:

- ・経営(運営)と人事(選抜・構成)。
- ・同僚・同業者との交流が難しい。
- ・同僚の専門性が不十分なこと。
- ・販売の安定。
- ・国家機関からの行政的・官僚的バリア。
- ・重病を患って仕事が無いので、仕事上の困難は無い。
- ・主に国家官僚、国家機関からの障害、民間企業家の役割が国に理解されていないこと。
- ・従業員達は変化を好まないが、具体的な成果を上げれば新しいことの導入が可能である。広告に対する不信。
- ・不景気は効率的なビジネスを妨げている。経済変化は非常に遅い。
- ・提供される資料・材料はハイテクの国の現実から出たものであるが、キルギスの労働・需要水準は高くない為、1つの方向だけのスキームを導入し、変えていくことは少し難しい。
- ・人事管理政策に多少の困難。会計実務、会計報告分野の知識が足りない。
- ・使われていない不動産、稼働していない国有企業の不動産の所有権取得。
- ・我が国のいくつかの地域、特にジャララバード州は外食産業で自分の仕事を知っており、誠実に仕事をする近代的な専門家がい無い。

Q22 あなたは今後、自分の能力開発をどのような方法で行っていきたいと思っていますか？(複数回答可)

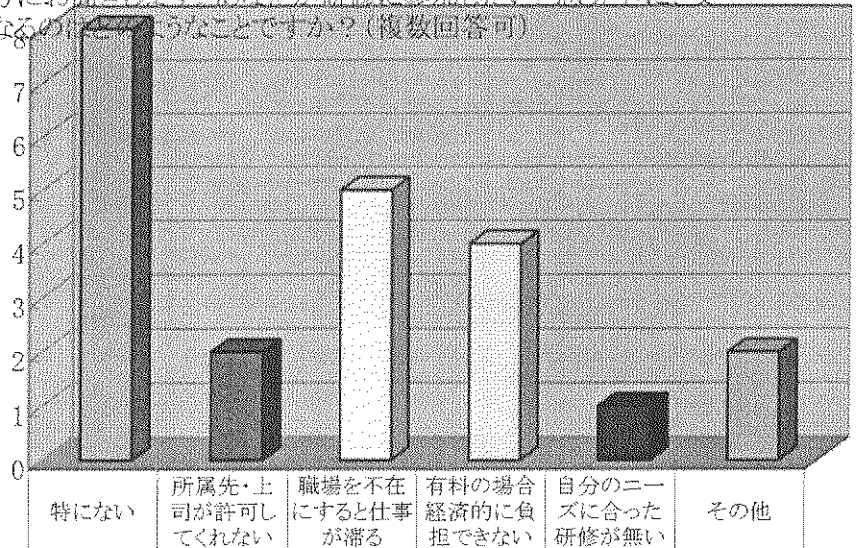


Q22 あなたは今後、自分の能力開発をどのような方法で行っていきたいと思っていますか？(複数回答可)	18	4	17	3	8	5	0	7	3
--	----	---	----	---	---	---	---	---	---

具体的に:

- ・具体的な企業での研修。 ・短期研修(15日間)
- ・仕事をしていると問題が生じるので、常に勉強する必要がある。 ・勉強しない人生は面白くない。
- ・長期研修も可能。但しコース内容が専門性を高め、キャリア形成に役立つならば。
- ・主として自分が働いているジャララバード州にビジネスの先進的方法の導入。

Q22-1 1と答えた方にお聞きします。あなたが研修に参加したいと思うときに、支障になるのはどのようなことですか？(複数回答可)

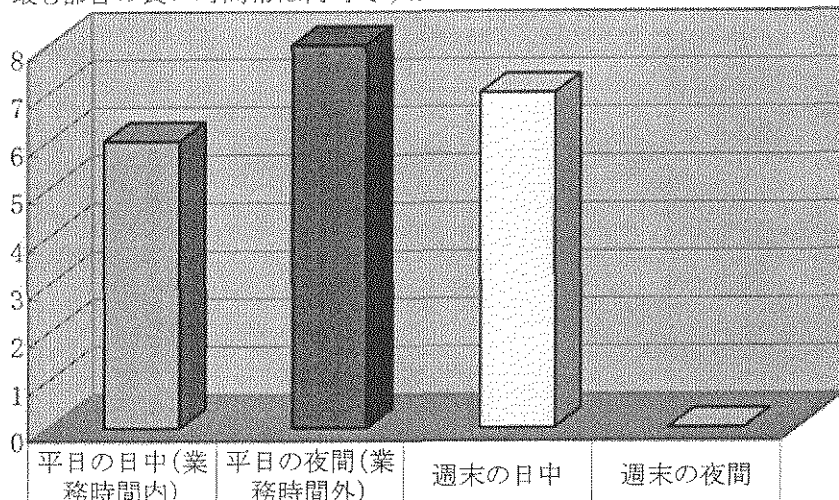


Q22-1 1と答えた方にお聞きします。あなたが研修に参加したいと思うときに、支障になるのはどのようなことですか？(複数回答可)	8	2	5	4	1	2
--	---	---	---	---	---	---

具体的に:

- ・特別の障害は無い。 ・必要があれば、方法は必ず見つかる。
- ・自分が職場を不在にすると問題が起きる。

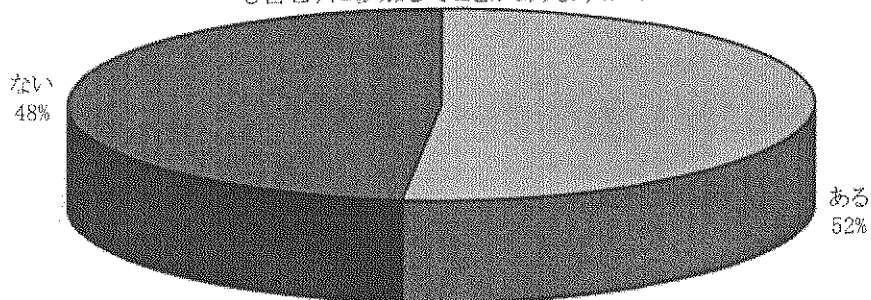
Q22-2 1と答えた方にお聞きします。社外の研修に参加する場合に、あなたにとって最も都合の良い時間帯は何時ですか？



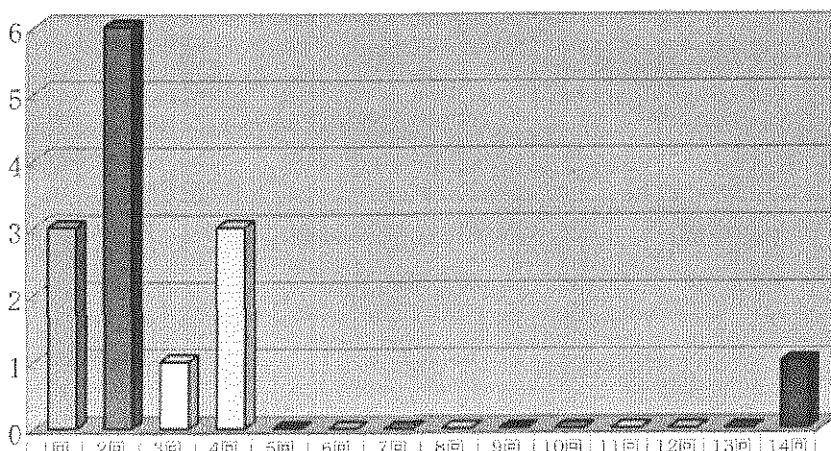
Q22-2 1と答えた方にお聞きします。社外の研修に参加する場合に、あなたにとって最も都合の良い時間帯は何時ですか？	6	8	7	0
--	---	---	---	---

○日本センター以外での研修・トレーニングについて

Q23 あなたは過去一年間に、日本センター以外でのビジネスに関連した研修(社内研修も含む)に参加してことがありますか？



Q23-1 1と答えた方にお聞きします。研修参加回数は何回ですか。



Q23-1 1と答えた方にお聞きします。研修参加回数は何回ですか。	3	6	1	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
-----------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Q23-1 1と答えた方にお聞きします。参加した研修について、以下の内容について具体的にお答え下さい。

研修時期・期間		主催者	研修テーマ・内容	受講料	研修についての感想・評価をお聞かせ下さい。	
実施年月	日間	(団体・機関名)				
R1	2002年	4日	CTC	有効なマーケティング構築法	700ソム	良
	2002年	3日	CTC	広告	700ソム	可
R2	2002年2月	30日	技術大学	コンピューターコース	500ソム	教育システムが良く出来ていた
R3	2000年	1ヶ月	Carana Corp	会計実務	無料	良かった
	2002年	1週間	Ednet USAID	プロジェクト分析	無料	良かった
	2002年	1週間	Ednet USAID	ビジネス評価	無料	良かった
R4	1997年	3ヶ月	JVI モスクワ大学	マクロ及びミクロ経済	—	大変良い(優)
R5	1997年	—	—	有価証券	—	優
	—	—	—	財務分析	—	優
	2000年	—	—	対外経済活動	—	優
	2002年	—	—	コンピューターの基礎知	—	良
R10	2001年	3日間	ヤコブス・アウディット	財務	300スム	優
	2000年	30日間	経営アカデミー	会計	—	優
R16	2002年9月	14日間	ADB	ADBのプロジェクト管理と実施	—	優
R17	2003年2月	5日間	女性会議	クレジットの受け方	200ソム	受講し易い、理解しやすい、部屋は寒すぎた。
	2002年3月	12日間	知識協会	会計実務	360ソム	研修の速度が速くてよく覚えられなかった。講師の専門性が低かった。
R19	1987年4月	20日間	WB/UNDP	ケースバイケースの民営化	無料	良
	1999年9月	14日間	CAMAN-MATU	WindowsNT	\$2,500	優
	2000年7月	14日間	IMF	上級マクロ経済	無料	良
	2000年11月	14日間	Crown Aglms	負債管理基準	\$7,000	優
	2002年9月	10日間	ICIF	負債管理	無料	優
R20	2002年4月	4日間	—	商業・サービス産業のマーケティング	—	有益/優
R21	1990年4月	30日間	TsShPK(オブニンスク市)	企業経営管理の実習	—	優
	1991年10月	25日間	デンゾル工場(ドゥブナ市)	工業自動化と技術工程設計自動化装置と自動制御装置類	—	可
R24	2002年12月	3日間	在カザフ・イタリア大使館貿易取引発展部	中小企業の会計と財務マネジメントの特徴	無料	事例に乏しく、資料は英語だった
	2002年4月	3日間	在カザフ・イタリア大使館貿易取引発展部	戦略的国際マーケティング	無料	事例に乏しく、資料は英語だった
R32	2002年5月	15日間	PRAGMA	財務諸表	—	興味深かった
	2002年12月	1日間	PRAGMA	関税法	100ソム	期待は裏切られた
	2003年1月	2日間	PRAGMA	財務会計マネジメン	200ソム	退屈だった

Note: 表中のR1, R2…はそれぞれ一人ずつの回答者を表す。

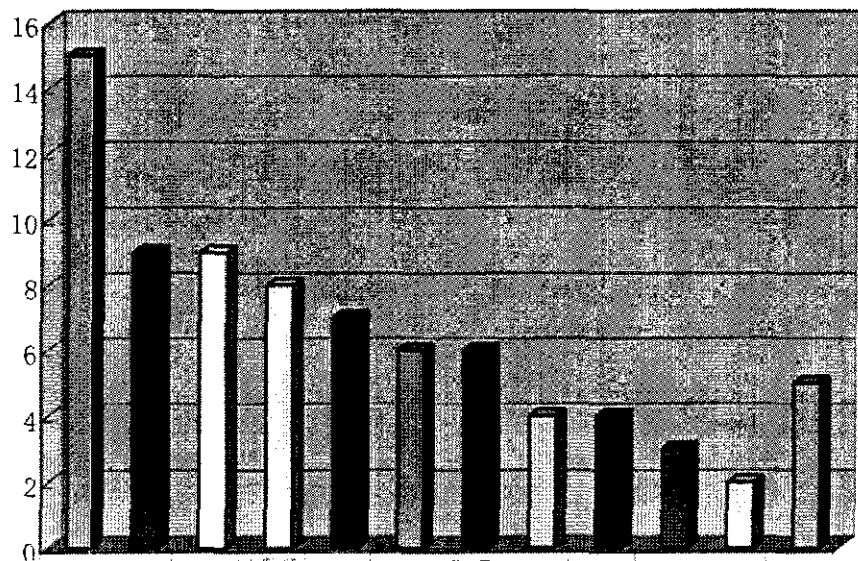
Q23-1 3.上記の研修と日本センターの講座とを比較して、日本センターの講座の特徴として何かお気づきの点があれば、自由にご記入下さい。

具体的に:

- ・講師たちの知識レベルが高い。
- ・講義に心がこもっている。
- ・受け易い。実用的(経済的)。
- ・応用でより役に立つ。特に中小企業にとって。
- ・受講生の幅がより広く多面的なこと。
- ・情報を包括的に活用できる雰囲気。配布資料。
- ・友好的で遠慮なく物が言える環境。講師のレベルが高く、かつ誠実で自分の経験を伝えようという熱意に溢れていること。
- ・期間は適切。情報量が十分。配布資料が興味深い。授業の開始がいつも時間通り。
- ・好意・善意に満ちている。専門家のレベルが高い。職員が皆とても好意・善意に満ちている。
- ・受講し易い(平易で経済的)。付き合いやすいこと。情報が充実している。心地よい雰囲気。
- ・コースがハイレベルに組織されている。視聴覚機材、コンピュータが備わっている。講師の専門性が高い。
- ・好適な環境。好意的な雰囲気。資料が平易・分かり易い。魅力的な講師達。受講生を喜んで歓迎してくれる。
- ・日本センターのコースはあまり形式的ではなく、ファンタジーや仮説の話しが可能である。受講生との対話では講師達の専門性がより重要である。
- ・受講し易さ(平易さ、経済性)、公開の広告、いつも一番。
- ・コンピューターの使用。資料と専門知識とそれを受講生に理解させる力。配布資料がロシア語。
- ・コースは理論とその応用実践をよく知っているプロが行っている。クラス全員をよくまとめていく能力を持っている。(特に43名が参加していたMSFOセミナーのKumiko Saito講師の講座運営が上手だった。時は金なり。1分1分が効果的に使われている。

**○日本センターの今後のビジネス講座への要望**

Q24 あなたのキャリア開発・能力開発を支援する為に、今後日本センターで、どのようなテーマの講座の開講を希望しますか？



Q24 あなたのキャリア開発・能力開発を支援する為に、今後日本センターで、どのようなテーマの講座の開講を希望しますか？最も希望するテーマを5つ、希望する順に1～5まで記入して下さい。

経営	15	財務・会計	9	特定産業	9	人事・労務関係のテーマ	8	広告・PR	7	日本の事例	6	マーケティング・販売	6	貿易	4	IT・情報	4	ビジネススキル	3	税法	2	その他	5
----	----	-------	---	------	---	-------------	---	-------	---	-------	---	------------	---	----	---	-------	---	---------	---	----	---	-----	---

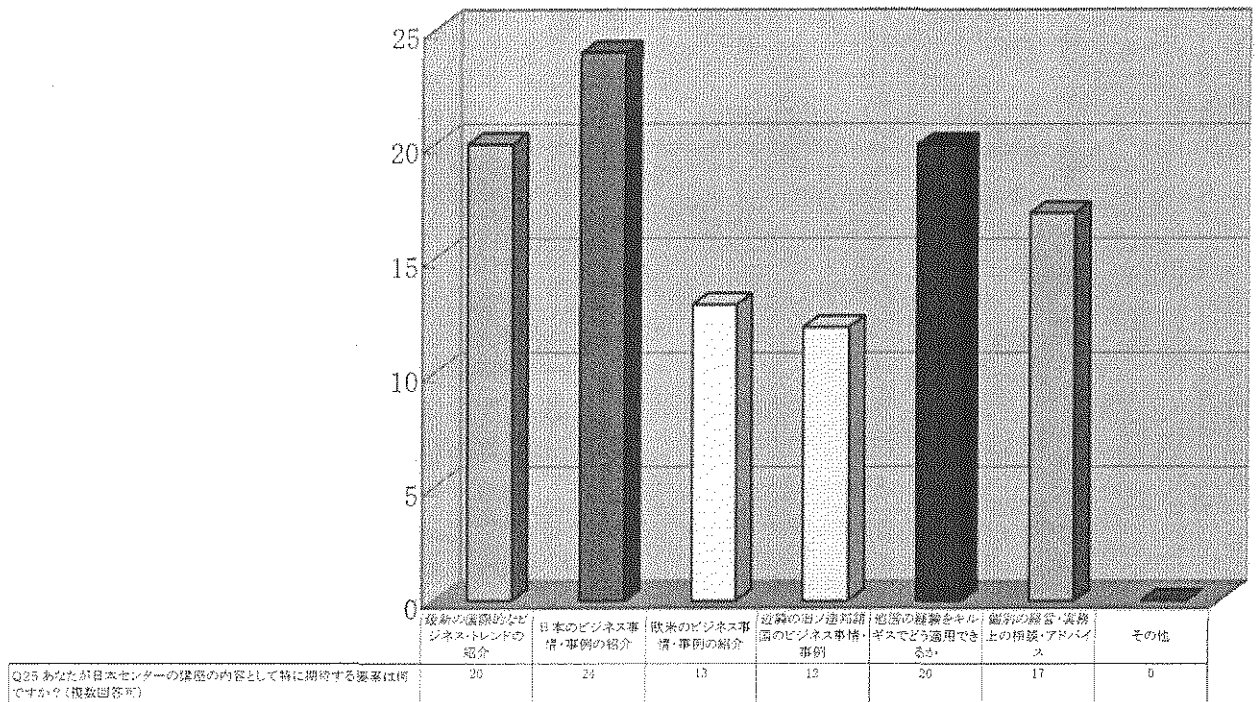
具体的に:

- 15 経営
  - 3 マネージメント
  - 3 リスク管理、ビジネス・リスク(1週間)
  - 2 中小企業経営(講義・実習一週間/Takami・Yajima講師)
  - 2 トップ・マネージメント、会社経営(5日間)
    - ビジネス・プロジェクト
    - 企業組織関係(Corporate Relationship)
    - 非物質的資産の管理(5から10日間)
    - 企業の発展(5日間)
    - いかにして自分のビジネスを始めるか(1週間)
- 9 財務・会計
  - 4 財務会計(5日間/Masazumi Kubota講師)、企業財務
  - 2 会計実務・会計報告(財務諸表)
    - 財務分析(5日間/Kumiko Saito講師)
    - 会計と監査(このテーマは量も多いので、時間も多くして欲しい)
    - 減価償却の計算
- 9 特定産業
  - 2 観光ビジネス
  - 2 サービス産業
    - 銀行業務
    - ホテルビジネス
    - 小売業の配送業
    - 広告産業
    - 教育のマネージメント
- 8 人事・労務関係
  - 6 人事・労務管理(5日間、ゲーム的セミナー1ヶ月以上)
    - 仕事上の人間関係の文化
    - 仕事の効率・効果に対する人間関係の心理的影響
- 7 広告・PR
  - 3 PR、PRのマネージメント
  - 2 広告キャンペーン(5から10日間)
    - 広告キャンペーンの効果のモニタリング
    - マスコミとビジネス(1週間)
- 6 日本の事例
  - 日本の貿易の経済状況
  - 外貨規制、関税規制に関する日本の法令
  - 日本政府の中小企業支援の経験
  - 日本のレストランビジネスとサービス産業(1週間)
  - 日本の万能会社(商社?)の現状(講義と実例5日間)
  - 日本の民間企業の組織
- 6 マーケティング・販売
  - 2 マーケティング
    - マーケティング戦略
    - マーケティング調査
    - マーケティングとマネージメント
    - 効果的・効率的販売
- 4 貿易
  - 2 貿易実務
    - 中小企業の貿易活動の経験
    - 貿易の会計実務
- 4 IT・情報
  - ビジネスの為のソフトウェア(全体の傾向と最先端の状況)
    - 電子商取引
    - 会社とインターネット(1週間)
    - 情報システム管理(5から10日間)
- 3 ビジネスキル
  - 2 交渉の仕方、ビジネス交渉(5日間)
    - 時間マネージメント
- 2 税法
  - 課税(5日間)
  - 税と法
- 4 その他
  - 政治状況がその国の経済に及ぼす影響
  - 経験交流の実施
  - 生活と職場での文化と伝統
  - 日本語教授法
  - 現段階では受講したコースの資料で十分である。もしこれを自分の仕事に実現できれば良い

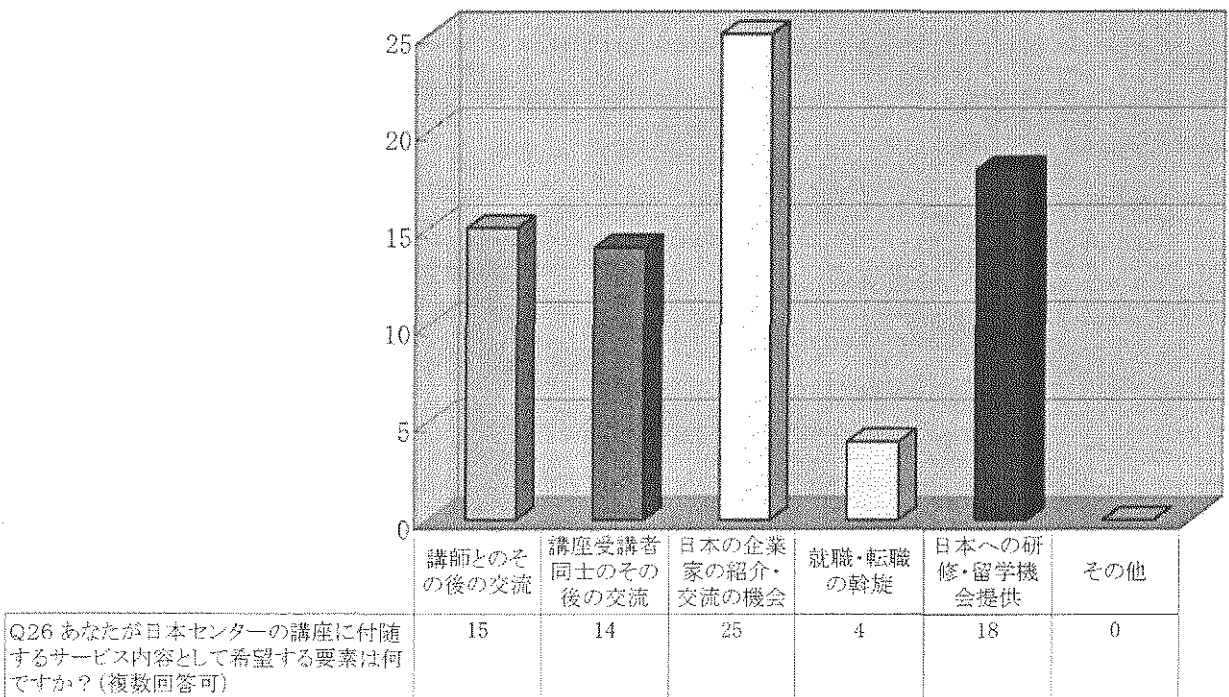
Note:項目の前の数字はそれぞれ解答数を表し、括弧内はその講座への要望を表す。



Q25 あなたが日本センターの講座の内容として特に期待する要素は何ですか？  
(複数回答可)



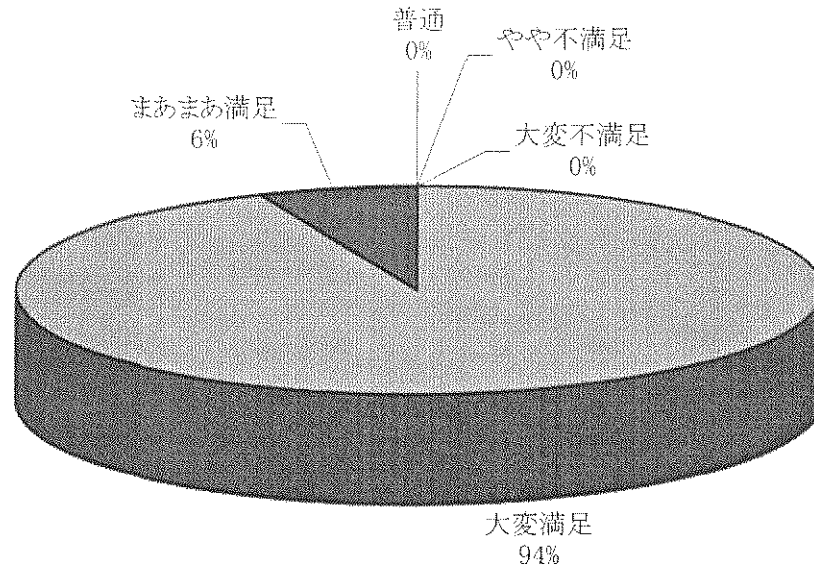
Q26 あなたが日本センターの講座に付随するサービス内容として希望する要素は何ですか？(複数回答可)



具体的に:

- ・経験の交流は常に双方にとって効果がある
- ・日本の企業との協力関係。
- ・自分の目で観光やホテル産業の企業を見てみたい。
- ・将来一緒に活動を行えるように貿易・その他の分野での具体的な企業とのコンタクトの確立

Q27 日本センターの事務局の対応にどの程度満足していますか？



Q28 日本センターの事務局に対して何か要望があれば自由に記入して下さい。

具体的に:

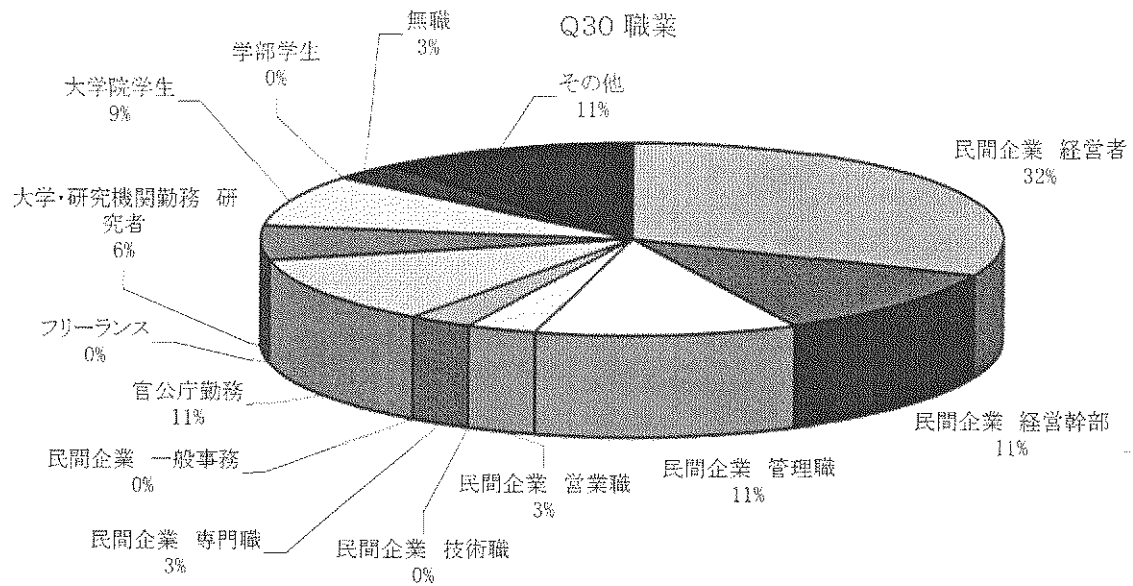
- ・日本センターが存在していることを有り難く思う。
- ・感謝の意を表すのみ。(2)
- ・これまでのように配慮・注意深く丁寧であって欲しい。
- ・日本センターの職員全員と遠藤所長の対応に大変満足している。
- ・視野が広がり、ビジネスを組織するのに助けとなっているので日本センターには非常に感謝している。一層の大成功を収めることを期待している。
- ・仕事が良く出来、好意的で色々なことに精通していること等を指摘したい。
- ・キルギスでの活動を続けて欲しい。
- ・ご健勝とお仕事の成功を祈ります。
- ・これまで同様良い仕事を続けて欲しい。

Q29 日本センターの事業全般について、何か要望があれば自由に記入して下さい。

具体的に:

- ・今後とも自分達に知識と素晴らしい国との交流という喜びをもたらす活動をしてくれることを強く願う。
- ・講座が定期的なペースで続けられることの希望する。
- ・キルギスでの活動を辞めないことを願う。日本センターはキルギスと日本をビジネス・文化面で繋ぐリンクだからである。
- ・受講者の日本への研修をもっと組織して欲しい。この素晴らしい日本センターを今後も遠藤さんが率いてくれることを希望する。感謝している。
- ・キルギスでの活動が継続されること。ビジネス・文化関係が深まること。経験の直接交流。日本企業訪問。
- ・これまで同様キルギスでの活動を成功裏に継続して欲しい。
- ・もっとオープンに、もっと活発・積極的に。
- ・近年、日本センターの活動は我が国の抱える課題と切り離せないものであるので、どれだけ現実のものであるか日本で自分の目で見たいし、自分の成果・業績を見せ、現場で経験交流してみたい。(短期間の訪日でも良いから。)
- ・日本センターは、キルギスの中小企業実業界のセンターとなる可能性を持っている。かなりの中小企業のリーダー・社員が受講生であるから、お互いに知り合い、新しいビジネスコンタクトを確立したり、情報を集めたり、ビジネスの発展の為に法律改善案の提案を作ったり、更には実業界、行政、立法の代表者間の対話を可能にするため、半年または一年に一度、元受講生の為のセミナーや集会を開く必要がある。
- ・最終学年の学生向けの講座を設け、ビジネスに目を向けさせる。キルギスの大企業で働いていたかつので指導者達、部長たち、エンジニア達で、経験を持ちながらもそれを如何に生かすかが分からずに居場所が見つからない人達向けのセミナー。若年民間企業家と高年層企業家との公開討論会「何が出来たか、どのようにしてそれが出来たか、今後何を成したいか、どのようにして成し遂げるつもりか。」日本とキルギスの企業家達との質疑応答。日本のビジネスマンの目から見たキルギス。
- ・感謝している。同様のコースをもっと沢山御願いたい。
- ・技術的な面で、教室にもっとマイクが必要。出来るだけ早くセミナーを再会して欲しい。とても役に立ち、かつ興味深いから。
- ・同様にご健勝と成功を祈ります。活動して下さってありがとうございます。
- ・日本と我が国の企業家たちを結びつける方向に日本センターの活動を拡大して欲しい。
- ・様々なテーマのコースをより頻繁に開催すること。我が国の企業との実務的なコンタクトが確立できるよう、日本企業との接触機会を提供すること。
- ・キルギスの企業家達のためにセミナー開催を続けること。
- ・我が国での活動に感謝する。提案を取り入れて、より良いコースを行ってくださることを望む。
- ・キルギスの地方でのセミナー開催。センター支部を南部オン市で開設すること。

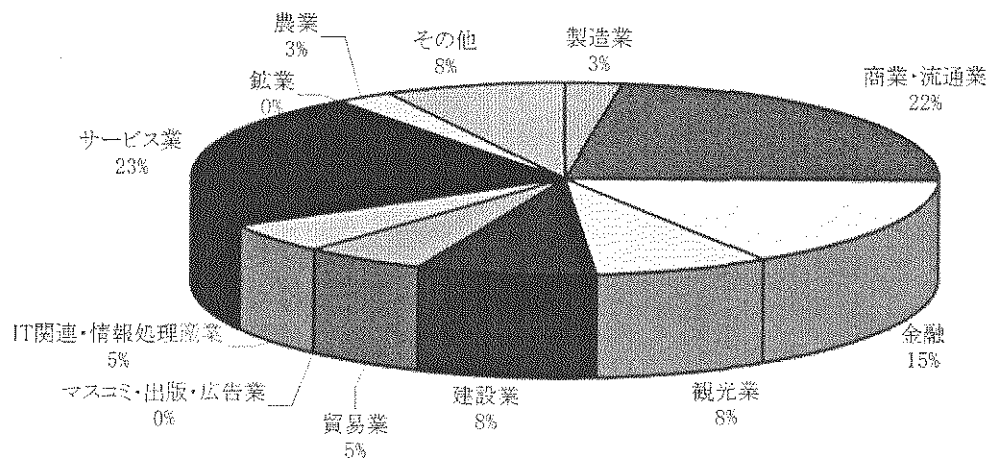
○あなたご自身について伺います。



具体的に:

- ・高等教育機関の教員
- ・個人事業主
- ・ボイトラク社アドミニストレーター
- ・執行部門のリーダー
- ・教師、会計士、コンサルタント、小企業の財務マネージャー
- ・財務省職員
- ・民間企業経営者
- ・研究とビジネスへの導入
- ・販売マネージャー
- ・教師

Q31 担当・専門業種



具体的に:

- ・建設・修理業
- ・民間医療サービス
- ・繊維産業の製造部門
- ・小売業
- ・教育
- ・民間
- ・携帯電話サービス
- ・木綿の生産・販売
- ・国家負債及び資産局

