

JETRO

平成 24 年度業務実績報告書

自 平成 24 年 4 月 1 日
至 平成 25 年 3 月 31 日

独立行政法人日本貿易振興機構

目次

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する事項	11
《1》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援	11
[1] 輸出促進	11
成果指標	11
1. 定量的指標の達成状況	12
(1) 輸出商談件数	12
(2) 輸出成約(見込含む)件数	13
(3) 役立ち度調査の結果	14
2. 定性的指標の実現例1【分野別の報告】	16
(1) 一般機械・部品分野	16
(2) ライフサイエンス分野	17
(3) 環境・エネルギー分野	18
(4) インフラ・プラントビジネス分野	22
(5) 農林水産食品分野	25
(6) デザイン分野	35
(7) ファッション分野	37
(8) コンテンツ分野	38
(9) サービス分野	39
(10) BOP ビジネス分野	40
3. 定性的指標の実現例2【支援ツール別の報告】	41
(1) 展示会・商談会	41
(2) 海外販路開拓ミッション派遣事業	44
(3) バイヤー招へい事業	46
(4) 海外コーディネーターリテイン事業	48
(5) 輸出有望案件発掘支援事業	49
(6) 地域間交流支援事業 (RIT : Regional Industry Tie-Up Program)	51
(7) アジアにおける複合的な海外販路開拓支援 (アジア・キャラバン事業)	52
(8) シリコンバレー拠点活用型北米ビジネス開拓支援事業	53
(9) 二国間産業協力の促進 (日本・サウジアラビア)	53
(10) セミナー・シンポジウムの開催	54
(11) 国内コーディネーターの配置	54
4. 震災復興支援を通じた代表的な定性的指標の実現例	55
(1) 機械・環境産業分野	55
(2) 農林水産・食品分野	55
(3) 生活文化サービス産業分野	55
5. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み	57

(1) 機械・環境産業分野	57
(2) 農林水産・食品分野	57
(3) 生活文化サービス産業分野	58
(4) 展示事業	58
(5) 途上国貿易開発分野	59
6. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み	59
(1) 総論	59
(2) 機械・環境産業分野	59
(3) 農林水産・食品分野	59
(4) 生活文化サービス産業分野	60
(5) 展示事業	61
(6) 途上国貿易開発分野	62

[2] 海外進出・在外日系企業支援 63

成果指標	63
1. 定量的指標の達成状況	64
(1) 日本企業からの海外における相談件数	64
(2) 知的財産相談件数	64
(3) 役立ち度調査の結果	64
2. 定性的指標の実現例	65
(1) 進出日系企業の事業環境改善、トラブル解決への貢献	65
(2) 我が国企業の海外での適切な知的財産権保護の実現に向けた貢献	66
(3) 日本企業の新興市場国等への進出を強力にサポート	68
(4) 震災対応の実施状況	71
3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み	71
4. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み	71

[3] 海外ビジネス情報提供 72

成果指標	72
1. 定量的指標の達成状況	73
(1) 貿易投資相談件数	73
(2) 貿易投資相談 Q&A (ウェブサイト) のアクセス件数	73
(3) 個別ブリーフィング・インクワイアリー対応	73
(4) 役立ち度調査の結果	74
2. 定性的指標の実現例	75
(1) 企業の国際ビジネス展開に資する情報提供	75
(2) 貿易投資相談	77
(3) 震災対応の実施状況	79
3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み	79
4. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み	79

《 2 》対日投資促進 81

対日投資拡大	81
成果指標.....	81
1. 定量的指標の達成状況.....	82
(1) 対日投資重点支援企業数	82
(2) 誘致企業数 (参考指標)	82
(3) 役立ち度調査の結果.....	82
2. 定性的指標の実現例	83
(1) ワンストップサービス機能の強化.....	83
(2) アジア拠点化案件への対応	83
(3) 重点分野・雇用効果の高い案件への支援	84
(4) 国内でのマッチング支援	85
(5) 地域への投資促進に向けた取り組み	86
(6) 国際戦略総合特区への取り組み	86
(7) 震災対応の実施状況.....	86
3. 他の支援機関との連携強化に向けた取り組み.....	88
4. 業務運営上の課題と改善に向けた取り組み.....	89
《 3 》アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等	90
[1] 調査	90
成果指標.....	90
1. 定量的指標の達成状況.....	91
(1) ウェブサイト (J-FILE) へのアクセス件数	91
(2) 出版物の役立ち度調査の結果	91
2. 定性的指標の実現例	92
(1) 突発的事項などに関するタイムリーな情報提供の実施	92
(2) 日本政府の EPA/FTA 戦略への貢献	93
(3) 政策立案への貢献	94
(4) 海外の基礎的な経済情報の提供.....	95
(5) 進出日系企業の現地ビジネス環境改善への貢献	96
(6) セミナー、映像資料、外部メディア等を通じた調査・研究成果の提供	96
(7) 映像資料を通じた情報発信	97
3. 他の支援機関との連携強化に向けた取り組み.....	97
4. 業務運営上の課題と改善に向けた取り組み.....	97
[2] 研究	99
成果指標.....	99
1. 定量的指標の達成状況.....	100
(1) 外部専門家の査読による評価	100
(2) 研究成果のダウンロード件数	100
(3) 政策担当者等への研究成果のブリーフィング件数.....	100
(4) 役立ち度調査の結果.....	101
2. 定性的指標の実現例	103

(1) アジア等における経済連携の強化を通じた通商政策への貢献.....	103
(2) 国際機関等との連携を通じた調査・研究等.....	103
(3) 国内外の政策担当者や企業に対する研究成果の普及.....	104
(4) アジア等研究ネットワーク構築支援を通じた東アジア経済統合促進への貢献 (ERIA 支援事業)	
.....	105
3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み.....	106
4. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み.....	106
[3] 途上国ビジネス開発支援等	108
成果指標.....	108
1. 定量的指標の達成状況.....	109
(1) 途上国のビジネス開発支援等に係る商談件数.....	109
(2) 役立ち度調査の結果.....	109
2. 定性的指標の実現例	110
(1) 経済連携協定 (EPA) や政府間合意、相手国政府の要請に基づく各種協力事業	110
(2) アフリカ輸出産品育成支援及びアフリカ関連情報の発信 (TICADIVフォローアップ)	112
(3) 中東・北アフリカ諸国の産業育成支援.....	114
(4) 「アフリカン・フェア 2013」開催準備.....	115
(5) 開発途上国の対輸出拡大支援 (FOODEX JAPAN 2013)	115
(6) 途上国の対輸出開拓支援のための日本と各国政府による産業協力	116
3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み.....	116
4. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み.....	117
[4] 情報発信	118
成果指標.....	118
1. 定量的指標の達成状況.....	119
(1) 役立ち度調査の結果.....	119
2. 定性的指標の実現例	121
(1) 国際博覧会等を通じた日本の魅力の発信	121
(2) 情報発信展示事業 (広報展)	122
(3) 見本市・展示会情報総合ウェブサイト (J-messe) の管理・運営業務等	122
(4) 国内外要人等への積極的な情報発信	122
(5) 英文映像による発信.....	124
(6) 国内外におけるセミナー・シンポジウムの開催等を通じた情報発信.....	124
3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み.....	126
4. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み.....	127
II. 業務運営の効率化に関する事項	128
[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等	128
成果指標.....	128
1. 効率化目標の達成状況.....	128
(1) 一般管理費及び業務経費	128
成果指標.....	129

2. 給与水準の適正化等	129
(1) ラスパイレス指数の状況 (24年度)	129
(2) ラスパイレス指数が低下した要因	130
(3) 国に比べて給与水準が高くなっている定量的な理由	130
(4) 給与水準適正化に向けた取組み	131
(5) 給与改定及び臨時特例・給与減額支給措置に向けた取組み	133
(6) 行政改革の重要方針に基づく人件費改革の進捗状況	133
(7) 福利厚生費等	135

[2] 費用対効果の分析への取組 136

成果指標	136
1. アウトカム向上委員会を通じた業務改善への取組み	136
(1) 環境変化に対応した事業及び目標値の見直し	136
2. 費用対効果の分析及び効率化に向けた取組み	137
(1) 費用対効果の分析への取組み	137
(2) 効率化の事例	137
(3) その他効率化の事例	138
3. 複数年における継続的な事業展開への取組み	138
4. 定量的成果にとらわれない中長期的に取り組むべき事業への取組み	138

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営 139

1. 効率的な事業実施のための柔軟な取組み	139
成果指標	139
(1) ジェトロとアジ研統合によるシナジー効果・効率化の検証	139
(2) 事業のより効率的実施が可能な組織設計	141
2. 国内事務所	143
成果指標	143
(1) 国内における関係機関との連携強化	143
(2) 柔軟かつ機動的な事務所の運営	144
(3) 事務所の効率利用に向けた取組み	144
(4) ワンストップサービス機能に向けた取組み	144
(5) 負担金収入の拡大に向けた取組み	145
3. 海外事務所	146
成果指標	146
(1) アジア地域への重点化及び海外事務所ネットワーク能力の強化	146
(2) 新興市場における配置・拡充	146
(3) 地域統括及び連携機能等の強化	147
(4) 海外事務所ネットワークの検証	147
(5) 海外における関連機関との連携強化	148

[4] 民間委託 (外部委託) の拡大 149

成果指標	149
(1) 情報システム等の統一による外部委託の推進	149

(2) 入札等による外部委託の推進	149
(3) 仕様化・マニュアル化を通じた業務の効率化と安定運用 《経・総・人・国事課》	149
(4) 官民競争入札等の積極的な導入の推進	150
[5] 随意契約の見直し	151
成果指標	151
1. 随意契約見直し計画の進捗状況	151
(1) 競争性のない随意契約	151
(2) 一者応札・応募	151
2. 契約の適正性の確保	152
(1) 契約に係る規程類の整備	152
(2) 契約事務手続きに係る執行体制及び審査体制	152
(3) 契約の情報公開	153
(4) 第三者委託	153
3. 監視体制	153
[6] 資産の有効活用等に係る見直し	155
成果指標	155
(1) 実物資産	155
(2) 金融資産	155
[7] 業務システム最適化	156
成果指標	156
(1) 顧客管理システムの本格運用	156
(2) ウェブサイトの利便性向上への取組み	156
(3) 業務・システムの最適化	156
(4) 情報セキュリティ対策の推進	157
[8] 内部統制	158
成果指標	158
(1) 監査室による内部監査の実施状況	158
(2) 実施状況の内部確認	158
(3) 内部統制の徹底、充実・強化への取組み	159
(4) 業務上の課題と改善に向けた取組み	159
[9] 各種事務・事業の廃止に関する取組	160
成果指標	160
(1) 事業規模の見直し	160
(2) 対日投資ビジネス・サポートセンター (IBSC) の見直し	160
[10] 内外のニーズ把握	161
成果指標	161
1. 外部有識者からのニーズの把握	161

(1) 運営審議委員からのニーズの把握	161
(2) 地域経済からのニーズの把握	161
(3) 調査研究懇談会からのニーズ把握	162
2. 我が国政府等からのニーズの把握	163
(1) 指摘事項	163
(2) 主たる対応	164

[11] 公益法人等に対する会費支出見直し..... 166

(1) 会費	166
(2) 公益法人に対する支出の公表・点検	166

[12] 組織横断的な取組み..... 167

1. 時代の要請に応えた取組み	167
(1) 農林水産・食品分野の輸出支援	167
(2) 我が国政府の経済連携に向けた取組みへの貢献（再掲）	167
(3) クールジャパンへの貢献	168
(4) 時期・情勢等を踏まえ機動的に対応した取組み	168
(5) 自然災害等に関するリスク対応	169
2. 関係機関との連携強化	174
(1) 独立行政法人・全国団体との覚書締結	174
(2) 金融機関との覚書締結	175
(3) 自治体等との覚書締結	176
(4) 外国投資促進機関との連携強化	177
(5) 戦略的広報	177
3. その他の取組み	179
(1) 環境と社会に配慮した業務運営体制構築とその取組み	179
(2) 具体的な運用を踏まえた業務改善のための取組み	179

III. 財務内容の改善に関する事項..... 180

[1] 自己収入拡大への取組..... 180

成果指標	180
1. 自己収入総額	180
2. 事業を通じた自己収入拡大への取組み	180
(1) 有料セミナーを通じたターゲット企業の把握	180
(2) 会員数拡大に向けた努力	180
(3) 記事販売	181
(4) 有料セミナーである夏期公開講座の大阪開催	181
(5) 海外見本市出展支援事業	181
3. 受託事業を通じた自己収入拡大への取組み	181
(1) 自治体からの受託事業による取組み	181
(2) 農水省からの受託事業の拡大	182

(3) 博覧会事業への取組み	182
(4) 人材育成に関する受託事業の獲得と実施	182
4. 中央諸官庁等の委託事業を通じた自己収入拡大への取組み	183
(1) 科学研究費助成事業への応募	183
5. 自己収入拡大に向けた工夫	183
(1) 農水産情報研究会会員向け資料 Food&Agriculture (F&A) の電子化	183
(2) 一村一品マーケット（空港展）における販売強化	183
[2] 決算情報・セグメント情報の公表の充実等	184
成果指標	184
[3] 短期借入金の限度額	184
成果指標	184
[4] 重量な財産の処分等に関する計画	184
成果指標	184
1. 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンターの進捗	184
[5] 剰余金の使途	185
成果指標	185
1. 剰余金の使途	185
2. 運営費交付金債務残高の適正化	185
[6] 年金、基金、共催等の事業運営のための資金運用について	186
IV. その他主務省令で定める業務運営に関する事項	187
[1] 施設・設備に関する計画	187
[2] 人事に関する計画	187
成果指標	187
1. 効率的かつ効果的な業務運営	187
(1) 所要の人員確保のための外部人材の活用	187
(2) 業務内容の高度化及び専門化に対応する人材の採用	188
(3) 人員の適正配置への取組み	188
(4) 採用形態の多様化に伴う人事制度の見直し	188
(5) 職員の安全、健全、健康維持のための対応	189
(6) 働きやすい環境の整備	189
2. 職員能力の更なる向上に向けた取組み	189
(1) 本部主管の研修	189
(2) アジア経済研究所主管の研修	190
3. 業務上の課題とその改善に向けた取組み	190
資料編	191
[1] 輸出促進	192

1. 平成 24 年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）	192
(1) 展示会・商談会	192
(2) 海外販路開拓ミッション派遣事業	195
(3) バイヤー招へい事業	197
(4) 海外コーディネーターリテイン事業	200
(5) アジアにおける複合的な海外販路開拓支援事業（アジア・キャラバン事業）	201
(6) 二国間産業協力の促進（日本・サウジアラビア）	202
(7) セミナー・シンポジウム	202
(8) 国内コーディネーターの配置	203
2. 平成 24 年度に確認した過去に支援した企業の成功事例（抜粋）	205
[2]調査・研究	206
1. 海外調査部主催セミナー	206
(1) 参加者の主なコメント例・セミナー別役立ち度調査結果及び参加人数	206
[3]国内事務所	208
1. 平成 24 年度 国内事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等	208
[4]海外事務所	211
1. 海外における関連機関との連携強化事例	211
(1) 在外公館など関係機関との連携強化	211
(2) 現地日系商工会議所等との連携強化	212
2. 平成 24 年度 海外事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等	214

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する事項
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援

[1] 輸出促進

成果指標

定量的指標													
【中期計画】	<p>輸出促進 商談件数年平均 50,000 件以上、成約(見込含む)件数年平均 9,000 件以上を目標とする海外展開支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上とすることを旨とする。</p>												
【24 年度計画】	<p>(1) 商談件数 50,000 件以上</p> <table border="1"> <tr> <td>(内訳)</td> <td>機械・環境産業</td> <td>25,845 件</td> <td>[機械・環境: 10,364 件]+[展示: 15,481 件]</td> </tr> <tr> <td>*内部参考値</td> <td>農林水産・食品</td> <td>24,987 件</td> <td>[農林水産・食品: 20,999 件]+[展示: 3,988 件]</td> </tr> <tr> <td></td> <td>生活文化産業</td> <td>14,111 件</td> <td></td> </tr> </table>	(内訳)	機械・環境産業	25,845 件	[機械・環境: 10,364 件]+[展示: 15,481 件]	*内部参考値	農林水産・食品	24,987 件	[農林水産・食品: 20,999 件]+[展示: 3,988 件]		生活文化産業	14,111 件	
	(内訳)	機械・環境産業	25,845 件	[機械・環境: 10,364 件]+[展示: 15,481 件]									
	*内部参考値	農林水産・食品	24,987 件	[農林水産・食品: 20,999 件]+[展示: 3,988 件]									
	生活文化産業	14,111 件											
<p>(2) 成約(見込含む)件数 9,000 件以上を目標とする。</p> <table border="1"> <tr> <td>(内訳)</td> <td>機械・環境産業</td> <td>2,508 件</td> <td>[機械・環境: 932 件]+[展示: 1,576 件]</td> </tr> <tr> <td>*内部参考値</td> <td>農林水産・食品</td> <td>3,705 件</td> <td>[農林水産・食品: 3,033 件]+[展示: 672 件]</td> </tr> <tr> <td></td> <td>生活文化産業</td> <td>3,412 件</td> <td></td> </tr> </table>	(内訳)	機械・環境産業	2,508 件	[機械・環境: 932 件]+[展示: 1,576 件]	*内部参考値	農林水産・食品	3,705 件	[農林水産・食品: 3,033 件]+[展示: 672 件]		生活文化産業	3,412 件		
(内訳)	機械・環境産業	2,508 件	[機械・環境: 932 件]+[展示: 1,576 件]										
*内部参考値	農林水産・食品	3,705 件	[農林水産・食品: 3,033 件]+[展示: 672 件]										
	生活文化産業	3,412 件											
【評価の基準】 (第 3 期) *	<p>第 3 期中期目標・中期計画で定められた以下の定量的指標を達成しているか。 (ア) 輸出促進の成果として、商談件数年平均 50,000 件以上、成約(見込含む)件数年平均 9,000 件以上。 (イ) ユーザーの「役立ち度」アンケート調査で、4段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上。</p>												

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第 3 期の「評価の基準」は 24 年 6 月の部会にて承認された。

定性的指標	
【中期計画】	<p>「日本ブランド」の発信に努め、付加価値の高い商品の輸出支援を行うとともに、企業・産地等による新たな輸出ビジネスへの取組事例等の具体的なアウトカム。</p>
【24 年度計画】	<p>企業・産地等による新たな輸出ビジネスへの取組事例等の具体的なアウトカムの実現を図る。</p>
【評価の基準】 (第 3 期) *	<p>以下の目標についてどのような具体的なアウトカムを実現したか。 (ア) 「日本ブランド」を発信し、企業・産地等による新たな輸出ビジネスの創出 上記の他、アウトカムには反映されないものの失敗事例調査等の重要な取組みについても機構の業務実績を評価の対象とする。 機構のサービスを多くの企業に活用してもらえるよう、他の支援機関との連携強化等を実施しているか。</p>

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第 3 期の「評価の基準」は 24 年 6 月の部会にて承認された。

1. 定量的指標の達成状況

【ポイント】

- ・ 24年度の商談総数は、116,391件、成約（見込含む）総数は25,839件。
- ・ 24年度の役立ち度調査は、全て4段階評価で上位2つを得る割合は8割以上で目標を達成。

(1) 輸出商談件数

24年度の輸出商談件数は116,391件(通年：82,248件、補正：34,143件)で、24年度経営方針・目標に基づく「年平均50,000件以上」を達成しました。

【部署別実績】

(単位：件)

部署	(目標)	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	計
機械・環境産業部	(10,364)	2,364	3,534	3,284	4,243	13,425
その他(補正・繰越)	(2,020)	0	596	3,165	694	4,455
農林水産・食品部	(20,999)	9,826	4,068	6,011	7,179	27,084
その他(補正・繰越)	(5,215)	380	2,278	1,279	1,521	5,458
生活文化サービス産業部	(14,111)	4,074	4,257	7,456	8,224	24,011
その他(補正・繰越)	(2,917)	917	2,349	1,893	822	5,981
展示事業部	(19,469)	1,806	1,690	12,791	1,374	17,661
その他(補正・繰越)	(15,498)	0	0	3,357	14,892	18,249
貿易開発部	—	—	67	—	—	67
その他(補正・繰越)	—	—	—	—	—	—
合計		19,367	18,839	39,236	38,949	116,391

【分野別実績】

(単位：件)

分野	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	計
一般機械・部品	376	2,313	10,064	1,867	14,620
ライフサイエンス	2,478	446	2,609	2,007	7,540
環境・エネルギー	1,234	2,132	4,301	1,116	8,783
インフラ・プラントビジネス	3	0	0	84	87
農林水産・食品	10,206	6,346	8,619	20,142	45,313
デザイン	4,122	5,531	2,975	8,095	20,723
ファッション	122	981	6,627	1,915	9,645
コンテンツ	747	94	455	2,838	4,134
BOP	—	67	—	—	67
その他*	79	929	3,586	885	5,479

※追加実施分、補正(繰越)分を含む

【ツール別実績】

(単位：件)

事業ツール	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	計	
展示会・商談会 (対象：出展者)	輸出促進事業 計	18,097	15,632	35,473	35,336	104,538
	機械・環境産業	1,700	2,760	4,944	4,099	13,503
	農林水産・食品	9,948	5,543	5,903	7,131	28,525
	生活文化産業	4,643	5,572	8,478	7,840	26,533
	展示事業	1,806	1,690	16,148	16,266	35,910
	途上国貿易開発	—	67	—	—	67
展示会・商談会 バイヤー招聘事業 (対象：来場者)	輸出促進事業 計	236	1,180	1,170	1,006	3,592
	機械・環境産業	124	181	259	129	693
	農林水産・食品	0	314	104	262	680
	生活文化産業	112	685	807	615	2,219
海外ミッション (対象：参加者)	輸出促進事業 計	337	880	1,299	1,565	4,081
	機械・環境産業	149	511	285	249	1,194
	農林水産・食品	188	309	1,014	1,121	2,632

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する事項
 < 1 > 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 輸出促進

	生活文化産業	0	60	0	195	255
輸出有望 (対象：案件企業)	輸出促進事業 計	618	814	873	851	3,156
	機械・環境産業	312	345	540	269	1,466
	農林水産・食品	70	180	269	186	705
	生活文化産業	236	289	64	396	985
R I T (対象：参加者)	輸出促進事業 計	20	263	362	128	773
	機械・環境産業	20	263	362	128	773
シリコンバレー (対象：利用者)	輸出促進事業 計	36	56	50	57	199
	機械・環境産業	36	56	50	57	199
日中省エネ 環境事業	輸出促進事業 計	23	14	9	6	52
	機械・環境産業	23	14	9	6	52
合計		19,367	18,839	39,236	38,949	116,391

※追加実施分、補正(繰越)分を含む

(2) 輸出成約(見込含む)件数

24年度の輸出成約(見込含む)件数は25,839件(通年：14,697件、補正：11,142件)で、24年度経営方針・目標に基づく「年平均で9,000件以上」を達成しました。

【部署別実績】

(単位：件)

部署	(目標)	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	計
機械・環境産業部	(932)	336	367	407	397	1,507
その他(補正・繰越)	(183)	0	88	278	128	494
農林水産・食品部	(3,033)	1,422	841	1,229	1,396	4,888
その他(補正・繰越)	(953)	149	339	218	315	1,021
生活文化サービス産業部	(3,412)	814	1,321	1,098	2,907	6,140
その他(補正・繰越)	(451)	168	479	415	287	1,349
展示事業部	(2,248)	117	167	1,479	388	2,151
その他(補正・繰越)	(6,935)	0	0	605	7,673	8,278
途上国貿易開発部	—	—	11	—	—	11
その他(補正・繰越)	—	—	—	—	—	—
合計		3,006	3,613	5,729	13,491	25,839

※追加実施分、補正(繰越)分を含む

【分野別実績】

(単位：件)

分野	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	計
一般機械・部品	69	214	1,271	186	1,740
ライフサイエンス	179	42	219	246	686
環境・エネルギー	198	236	306	109	849
インフラ・プラントビジネス	0	0	0	0	0
農林水産・食品	1,571	1,180	1,772	8,557	13,080
デザイン	860	1,525	815	2,724	5,924
ファッション	19	271	919	917	2,126
コンテンツ	103	4	72	573	752
BOP	—	11	—	—	11
その他※	7	130	355	179	671

※追加実施分、補正(繰越)分を含む

【ツール別実績】

(単位：件)

事業ツール	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	計	
展示会・商談会 (対象：出展者)	輸出促進事業 計	2,727	2,850	4,845	12,332	22,754
	機械・環境産業	229	263	433	375	1,300
	農林水産・食品	1,449	834	1,009	1,102	4,394
	生活文化産業	932	1,586	1,319	2,794	6,631
	展示事業	117	167	2,084	8,061	10,429

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する事項
 ≪1≫中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 輸出促進

展示会・商談会 [バイヤー招聘事業] (対象：来場者)	輸出促進事業 計	62	373	295	344	1,074
	機械・環境産業	50	28	75	22	175
	農林水産・食品	0	195	59	143	397
	生活文化産業	12	150	161	179	502
海外ミッション (対象：参加者)	輸出促進事業 計	63	176	310	447	996
	機械・環境産業	26	80	45	49	200
	農林水産・食品	37	73	265	294	669
	生活文化産業	0	12	0	104	116
	途上国貿易開発	—	11	—	—	11
輸出有望 (対象：案件企業)	輸出促進事業 計	147	172	202	317	838
	機械・環境産業	24	42	55	28	149
	農林水産・食品	85	78	114	172	449
	生活文化産業	38	52	33	117	240
R I T (対象：参加者)	輸出促進事業 計	1	34	68	10	113
	機械・環境産業	1	34	68	10	113
シリコンバレー (対象：利用者)	輸出促進事業 計	6	8	9	41	64
	機械・環境産業	6	8	9	41	64
日中省エネ 環境事業	輸出促進事業 計	0	0	0	0	0
	機械・環境産業	0	0	0	0	0
合計		3,006	3,613	5,729	13,491	25,839

※追加実施分、補正(繰越)分を含む

※コーディネーターとセミナー・シンポジウムは役立ち度の把握のみ

(3) 役立ち度調査の結果

24年度の役立ち度調査の結果、4段階中上位2項目を占める割合は輸出促進事業全体では96.8%で、24年度経営方針・目標に基づく「アンケート調査で4段階中上位2項目を占める割合が全体の平均で8割以上」を達成しました。

【部署別実績】

	輸出促進 事業 計	機械環境 産業部	農林水産 ・食品部	生活文化・サービス 産業部	展示 事業部	途上国貿易 開発部
有効回答数	13,043	4,085	4,614	3,377	388	629
役立ち度	96.8%	96.6%	96.6%	98.0%	95.4%	97.4%
内訳/最上位評価	72.9%	70.0%	75.3%	80.1%	71.5%	67.7%
内訳/2段目の評価	23.9%	26.6%	21.3%	17.8%	24.0%	29.8%

(注)役立ち度：アンケート調査の4段階中上位2項目を占める割合、①最上位評価：「役に立った」の割合、②段階目の評価：「まあ役に立った」の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値と一致しない。※追加実施分、補正(繰越)分を含む

【参考：ツール別実績】

事業ツール		輸出促進 事業 計	機械環境 産業部	農林水産 ・食品部	生活文化・サービス 産業部	展示 事業部	途上国貿易 開発部
展示会・ 商談会 (対象：出展者)	有効回答数	3,526	302	1,598	1,288	388	
	役立ち度	96.7%	97.1%	98.3%	96.0%	95.4%	
	内訳/最上位評価	72.7%	70.6%	73.8%	75.1%	71.5%	
	内訳/2段目の評価	23.9%	26.5%	24.4%	21.0%	24.0%	
展示会・ 商談会 (バイヤー) 招聘事業 (対象：来場者)	有効回答数	640	361	279			
	役立ち度	95.5%	95.1%	95.9%			
	内訳/最上位評価	74.5%	69.3%	79.7%			
	内訳/2段目の評価	20.9%	25.7%	16.2%			
コーディネーター	有効回答数	1,507	849	131	527		
	役立ち度	92.6%	92.3%	90.0%	95.7%		

I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する事項
 ≪ 1 ≫ 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援
 [1] 輸出促進

(対象：利用者)	内訳／最上位評価	65.3%	58.7%	63.2%	74.2%		
	内訳／2 段階目の評価	27.3%	33.6%	26.7%	21.6%		
セミナー シンポジウム (対象：参加者)	有効回答数	6,040	1,812	2,267	1,401		560
	役立ち度	96.4%	95.4%	98.1%	97.3%		94.8%
	内訳／最上位評価	60.4%	61.0%	67.2%	66.1%		47.5%
	内訳／2 段階目の評価	36.0%	34.4%	30.9%	31.3%		47.4%
海外 ミッション (対象：参加者)	有効回答数	579	123	238	149		69
	役立ち度	99.3%	100%	97.2%	100%		100%
	内訳／最上位評価	83.1%	88.2%	71.5%	85.1%		87.8%
	内訳／2 段階目の評価	16.1%	11.8%	25.7%	14.9%		12.2%
輸出有望 (対象：案件企業)	有効回答数	52	30	10	12		
	役立ち度	98.7%	96.2%	100%	100%		
	内訳／最上位評価	94.9%	84.8%	100%	100%		
	内訳／2 段階目の評価	3.8%	11.4%	0%	0%		
R I T (対象：参加者)	有効回答数	570	570				
	役立ち度	96.1%	96.1%				
	内訳／最上位評価	61.5%	61.5%				
	内訳／2 段階目の評価	34.6%	34.6%				
シリコン バレー (対象：利用者)	有効回答数	28	28				
	役立ち度	96.9%	96.9%				
	内訳／最上位評価	85.6%	85.6%				
	内訳／2 段階目の評価	11.3%	11.3%				
日中省エネ 環境事業 (対象：参加者)	有効回答数	10	10				
	役立ち度	100%	100%				
	内訳／最上位評価	50.0%	50.0%				
	内訳／2 段階目の評価	50.0%	50.0%				
農林水産 関連調査	有効回答数	91		91			
	役立ち度	97.0%		97.0%			
	内訳／最上位評価	71.6%		71.6%			
	内訳／2 段階目の評価	25.3%		25.3%			
合計	有効回答数	13,043	4,085	4,614	3,377	388	629
	役立ち度	96.8%	96.6%	96.6%	98.0%	95.4%	97.4%
	内訳／最上位評価	72.9%	70.0%	75.3%	80.1%	71.5%	67.7%
	内訳／2 段階目の評価	23.9%	26.6%	21.3%	17.8%	24.0%	29.8%

(注)役立ち度：アンケート調査の4段階中上位2項目を占める割合、①最上位評価：「役に立った」の割合、②2段階目の評価：「まあ役に立った」の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値と一致しない。
 ※追加実施分、補正(繰越)分を含む

2. 定性的指標の実現例 1 【分野別の報告】

【ポイント】

- | |
|---|
| 1. ジェトロが支援した 10 分野からなる中小企業支援を報告
2. 分野別の実績を合わせて報告 |
|---|

(1) 一般機械・部品分野

アジアを中心とした成長市場に加え、高付加価値製品需要のある欧米市場等をターゲットに海外展示会への出展支援やミッションの派遣、海外バイヤーの招聘を実施しました。個別企業のニーズに応じた支援やフォローアップ等を実施するとともに、自治体や外部機関と連携し、海外コーディネーターや輸出有望案件発掘専門家を通じてより精度の高い商談機会の提供に努めました。

1) ジェトロのノウハウを活用した海外出展支援

海外で開催される一般機械・部品分野の有望な国際見本市にジャパン・パビリオンや共同ブースを組織して参加しました。ナショナルブランドを打ち出し、パビリオン全体の集客力や信用度の向上を図るとともに、海外出展に不慣れな企業には、出展手続きを簡素化するサービスや、通関輸送サービスを提供する体制を整え、中小企業の海外販路開拓、提携先の発掘を支援しました。

a) MTA ベトナム 2012 への出展 (7月3日～6日/ベトナム・ホーチミン)

海外コーディネーターによる現地情報の提供及び事前の商談アレンジに加え、繰り返しの交渉の末、会場の入り口付近にエリアを確保しジャパン・パビリオンを設置したことで、ジェトロゾーンの存在感が高まり、商談件数及び成約件数の向上に繋がりました。

【成功(見込み)事例①】 現地のエンドユーザー、販売代理店へサンプルを輸出

MTA ベトナム 2012 が初めて出展する海外の展示会である切削工具製造中小企業 A 社は、会期中多くの現地企業との商談を行いました。会期終了の 1 カ月後に再度現地を訪問し商談を重ねました。3 カ月が経過し、エンドユーザー 5 社、商社 2 社にサンプルを輸出したところ商社の 2 社からは継続的な受注を得るようになりました。同展示会に参加し、会期中に多くの販売候補先企業との商談をしたこと、多くの情報を収集したことでよりベトナム市場を理解出来たというコメントがありました。

b) フランス航空機器・部品 現地商談会 (12月4日～7日/フランス・トゥールーズ)

中小企業による航空機器・部品に対するビジネスへの参入機運が高まる中、フランスの航空分野における最大規模の商談会イベント「Aeromart Toulouse」に 10 名 (7 社) のミッション団を派遣しました。「Aeromart Toulouse」会場にてパビリオンを設置して商談会を実施したほか、併催イベント「Aeromart Summit」での海外有力企業のプレゼンテーションの聴講や現地大手・有力企業への訪問・工場視察等をアレンジしました。参加者からは「これまで情報量の少なかった欧州における航空機業界の動向を知る良い機会となった」等のコメントを得ました。

【成功事例①】 初参加企業、伊 Tier1 サプライヤーと商談を継続中

機体部品の特殊加工・表面処理を中心とした航空機器・部品生産で長年国内実績のある B 社は、今回初めて Aeromart Toulouse に参加したところ、同社の一貫生産体制に関心を示したイタリアの Tier1 サプライヤーから機体構造体の長尺部品の見積依頼を受けました。機械加工から表面処理の一貫生産は同社の強みであり、今後、NDA 締結後、価格・納期等の面で交渉が進めば、1,000 万円程度の製造委託契約に繋がる見込みです。

(2) ライフサイエンス分野

高齢化問題や中間所得層の増加、食生活の変化などにより、新興国を中心とした国々における医療サービス需要は、今後二ケタ台での成長が見込まれる一方、日本の医療機器市場は伸び悩んでおり、国内医療機器製造業による海外市場に活路を求める声は高まっています。ジェトロでは、業界ニーズに基づき、主要国・地域におけるライフサイエンス関連見本市への出展支援ならびに新規市場開拓を目的としたミッション派遣活動等を行いました。

1) ジェトロのノウハウを活用した海外出展支援

a) 「Arab Health 2013」への出展 (25年1月28日～31日/アラブ首長国連邦・ドバイ)

成長を続ける中東医療機器市場への販路開拓を目的に、中東最大規模のヘルスケア見本市の「Arab Health 2013」に10社からなるジャパン・パビリオンを設営し出展を支援しました。中東市場に参入時に注意すべき点をアドバイスするセミナーの開催や、現地の病院施設等を訪問するなど、医療機器市場に対する参加者の理解も深めました。また中東最大の医療機器市場を有するサウジアラビアで「ヘルスケア産業現地視察&商談会」を開催し、新規市場開拓の更なる機会提供に努めました。

【成功事例①】前年度からの継続出展により、中東・インド等からの製品受注を達成

前回のジャパン・パビリオンにも出展したビデオ喉頭鏡を製造・販売するA社は、見本市会期中、イラン、サウジアラビア、インド等からの有力代理店との商談を行うことに成功し、合計約900万円の受注がありました。同社は、一企業が単独で見本市出展するよりも、ジェトロがとりまとめるジャパン・パビリオンからの出展の方が、日本製のイメージや優位性を効率的にアピールできると考え、今後も継続的にジャパン・パビリオンに出展し、具体的な成約案件に繋げていきたいとのことです。

2) 海外の有望市場に販路開拓ミッションを派遣

我が国中小企業によるミッションを編成し、海外で開催される機械・部品分野及びライフサイエンス分野の専門見本市において商談会を開催したほか、現地企業の訪問、市場の視察等のサービス等をパッケージで提供し、海外販路開拓を支援しました。

a) 「サウジアラビア・ヘルスケア産業現地視察&商談会」ミッション (25年2月1日～3日/サウジアラビア, リヤド)

サウジアラビアのヘルスケア市場の理解促進ならびに将来の販路開拓を目的に19名(12社2団体)からなる視察・商談ミッションを派遣し、公立・私立の病院施設や、企業が単独では面会が難しい現地医療機器認証機関(サウジアラビアFDA)を訪問し、個別商談会を実現させました。

【成功事例②】規制当局との直接面談で輸出の実現に手ごたえ

医療機器メーカーのB社はミッション会期終了後、ジェトロがアポイントを調整の上、サウジアラビアFDA(医療機器認証機関)の医療機器法令をとりまとめている責任者と別途面談を行いました。面談ではかねてから同社製品輸出の課題となっていた規制事項の改善に関する意見交換が行われ、輸出の実現に向けた大きな一歩となりました。

b) 「ブラジル医療機器 現地セミナー・商談会」ミッション (24年5月21日～25日/ブラジル・サンパウロ)

ブラジルで開催された中南米最大規模の医療機器専門見本市「HOSPITALAR2012」へ18名(9社)からなるミッション団を派遣しました。見本市に出展・商談ブースを設置し、参加企業の個別商談を支援したほか、サンパウロ市内の私立病院と健康診断機関等の視察をアレンジしました。現地で開催したセミナーでは、ベネズエラ、チリなど周辺諸国も加えた中南米の医療機器規制・認証制度や市場情報の提供、現地での代理店契約における注意点など、アドバイスをを行ったところ、参加者からは「販売店候補がブラジルだけでなく、ペルー、チリなどでも見つかった」、「ブラジルへの輸出のきっかけができた」等のコメントが寄せられました。

【成功事例③】医療用教材メーカーが中南米市場開拓に大きな手応え

医学教育用シミュレーターや医療画像用ファントム（人体模型）を製造する C 社は、商談直後、現地販売代理店より医療画像用ファントムパーツの発注を受けたほか、病院関係者や販売代理店からも多くの引き合いを受けるなど、販売代理店の候補先を発掘し、代理店契約に向けて交渉を開始する予定です。

(3) 環境・エネルギー分野

地球温暖化問題への対応、新興国における急速な工業化・都市化等より、環境保全や省エネに対する関心が世界的に高まる中、我が国の再生可能・省エネルギー分野の技術や水質浄化等の優れた環境技術に各国の期待も大きく、世界的にもビジネスチャンスが拡大しています。特に海外でのビジネス経験やネットワーク、情報等の不足に悩む中小企業に対する支援を強化しました。

1) 専門見本市への出展を通じた海外販路開拓の挑戦

欧州や新興国で開催される環境・エネルギー分野の見本市にジャパン・パビリオンを設置し、日本企業の海外販路開拓、提携先発掘を支援しました。

a) 第 14 回中国国際給排水・水処理技術設備展覧会への出展 (25 年 3 月 4 日～6 日 / 中国・広州)

広東省での高度な工業用水供給および廃水処理技術に対するニーズの高まりを背景に、中国南部最大の水専門見本市である「中国国際給排水・水処理技術設備展覧会」に 9 社からなるジャパンブースをとりまとめて初出展しました。主催者との交渉で会場の入り口に近い好位置にジャパンブースを設置し、集客力を高めることができました。事前にヒアリングした参加企業の商談希望先に基づき、現地コーディネーターが効果的な商談をアレンジした結果、大型の引き合いを含む商談 563 件、成約 42 件（見込含む）を達成しました。

【成功事例④】広東省政府河川処理プロジェクトに試験的導入準備中

微生物による排水処理技術をもつ A 社は、広東省河川処理プロジェクトを請け負う佛山市企業から引き合いを受けました。社長自ら会期中に現場視察へも行き、早ければ今年 6 月から 3 ヶ月間実験的に導入予定です。また、A 社は 20,000 トン規模の養豚場からも引き合いを受け、この商談が成立すれば 5,000 万円の成果が見込まれます。

【成功事例⑤】活性炭素繊維マスク成約、代理店候補企業絞り込みへ

炭素繊維による水質浄化技術をもつ B 社に対し、炭素繊維水質浄化材（ミラカーボン）の販売代理店を希望する中国企業が相次ぎ、B 社はそのうちの 1 社を会期後に訪問予定です。同社との商談が成立すれば 1 億 2,000 万円の成果が見込まれます。また、活性炭素繊維マスク各種の代理店希望も数多く 9 社と成約に至りました。

b) 「シンガポール国際水週間 2012 (SIWW2012) 水エキスポ」への参加 (7 月 2 日～4 日、シンガポール)

水処理分野におけるアジア地域最大のイベントの同エキスポに出展し、20 社・6 団体からなるジャパン・パビリオンを組織しました。同エキスポへの出展を希望する企業が多い中、過去 2 回の出展実績と、外国パビリオンで最大規模の出展であった実績より、好条件の位置を確保し、商談 1,690 件、成約 167 件、成約金額約 21 億円（見込含む）という成果に繋がりました。

【成功事例⑥】初出展ながらも訪問 PR を積極的に行い、3 億円近くの成約見込みを達成

電解水装置・汚水曝気装置などを出品した中小企業 C 社は、初出展ながらも会場内のブースを積極的に訪問し、自ら PR を行うことで商談機会を多く創り出していました。更に、汚水曝気装置という商品を初めて見るという来場者も多く、出品物の持つ新規性からも多くの引合いを創出し、会期を通じて多くの成約見込みを得ました。

【成功事例④】 良好なブース位置を活かし、12 億円超の成約見込みを達成

重工業メーカーの大手 D 社は、過去に単独出展した際に、出展人気が高い本展示会では良い位置を確保することが出来ず、集客がうまくできませんでした。集客力のある好位置のジャパン・パビリオンから出展をした結果、現地政府機関を含む多くの関係者に PR でき、大型の商談もまとまる見込みです。

c) VIETWATER2012 への参加 (11 月 6 日～8 日/ベトナム・ハノイ)

ベトナム最大の水処理展示会である「VIETWATER2012」に近畿産業経済局、中国経済産業局、下水道グローバルセンターと連携し、初めてジャパンプースをとりまとめて出展しました。ジャパンプースへの集客効果が高かったこと、出展企業 1 社に対し 10 件以上の商談を事前にアレンジしたことが奏功し、商談 1,921 件、成約 118 件 (見込含む) を実現しました。

【成功事例⑤】 関係機関との連携による商談成果

ハノイ事務所は関係機関との意見交換を通じて、当地の水ビジネスにおける日本企業のポテンシャルを見出し同展への出展を提案しました。国内においては、近畿経産局、大阪商工会議所と連携し出展企業を勧誘及び出展料を補助し、一方、ハノイ現地では、ジェットロでリストアップしたリストをもとに JICA 専門家の商談相手先に関するアドバイスを得ながらハノイ事務所が具体的に商談をアレンジするタグを組むなど、国内外におけるジェットロと他機関との連携により、具体的な成約及び成約見込み事例を複数確認できた展示会となりました。

≪ 具体例 1 ≫

家庭用浄水器を販売する E 社は、ベトナムの展示会は初出展でしたが、会期中に同社製品を 1 台販売したほか、上水道業者や排水処理系の企業から代理店契約の依頼を受けました。今後時間をかけて候補を絞っていく予定ですが、代理店契約の契約に至った場合は、1 億円の成果が見込まれます。

≪ 具体例 2 ≫

パイプメーカーの F 社は、フランス建設会社より強化プラスチック複合管 (FRPM 管) を水供給管路として利用する引き合いを受けました。商談が成立すれば 8 億円という大規模な成果が見込まれます。

2) 海外市場開拓ミッション派遣及び海外におけるセミナー・商談会の開催

日本の優れた環境・省エネ技術の新興国への売り込みの後押しを目的に官民合同によるミッションの派遣、現地におけるセミナーや商談会を開催しました。企業が独自ではアレンジできない現地大手企業の視察や企業経営者達との面談アレンジなどを行い、日本企業のビジネスに結びつく支援を行っています。

a) インド太陽光発電商談視察ミッション (25 年 2 月 18 日～21 日/インド・ニューデリー, アーメダバード)

経済発展に伴い電力需要の増加が見込まれるインドでは、太陽光発電を筆頭に再生可能エネルギー分野におけるビジネスチャンスが大きい。2 月、その機を捉え 34 名 (15 社 1 団体) の商談視察ミッションを派遣しました。ミッション団は関連企業 (工場) やソーラーパークの視察、州政府等と意見交換を行ったほか、当地カウンターパートと共催でプレゼンテーション・商談会を実施したところ、商談 117 件、成約 35 件 (見込含む) の成果を残しました。

【成功事例⑥】 巨大プロジェクトにつながる商談を実施

G 社および H 社は、EPC 企業*と巨大プロジェクトに関する商談を行い、30～50 億円規模の商談をフォローしているところ。*

*設計の前段階としてフィージビリティスタディや基本構想 (FEED/Front End Engineering Design)、見積などの工程の他、建設の後工程として試運転 (Commissioning)・引き渡しを行うエンジニアリング企業のこと。

b) 南アフリカ環境・エネルギー商談・視察ミッション

恒常的な電力不足や廃棄物処理等、環境問題への対応が課題の南アフリカ共和国に、25名（14社1団体）の環境・エネルギー商談・視察ミッションを前年度に引き続き派遣しました。ヨハネスブルクとダーバンでは、参加企業による製品・技術のプレゼンテーションや現地企業との商談会を開催するとともに、中央政府や現地企業の訪問をアレンジしました。また、在南ア日本国大使館と協働で現地の有力者を招いたネットワーキングの場をアレンジしました。参加者からは「前回ミッションより更に付加価値の高い情報や具体的な商談の機会が得られた」、「一企業では実現不可能なアレンジであった」ことが評価を得ました。

【成功事例⑦】 現地大手リサイクル企業との商談が進展

廃プラスチック油化装置を製造するI社は、前年ミッション参加時に面談した南アフリカ大手のリサイクル事業会社J社と再度商談しました。スペックおよびコストなど具体的な内容に踏み込んだ商談を行いました。J社は来日してI社のプラントを見学する計画です。

【成功事例⑧】 廃棄物焼却発電プラント導入に向けて商談継続中

世界省エネルギー等ビジネス推進協議会 廃棄物発電サブワーキンググループは、ダーバン市を擁するクワズルナタール州貿易投資促進機関の代表 Mlaba 氏（ダーバン元市長）、ならびに Mlaba 氏も資本参加する K 社と商談を行いました。K 社は廃棄物焼却発電事業の投資計画をダーバン市に提出済みであり、焼却技術のサプライヤーを探しているところでした。両者は今後も商談を継続します。

3) 北米市場でジェットロがテストマーケティングを代行（北米環境ビジネス・チャレンジ事業）

北米の環境・エネルギー市場への進出を検討する日本企業に対し、在米のジェットロードバイザーが年間を通して企業に代わり製品のPR、展示会へのサンプル出展等を通じて商品のテストマーケティングを代行する支援を提供しました。支援パッケージには、英文の製品パンフレットの作成やジェットロ北米7事務所のネットワークやウェブを通じた製品のPRの場を提供しました。展示会出展の際には商談の事前アレンジ、会場での商談サポート、フォローアップを通じた商談の継続を支援しました。

展示会名（分野）	会期・場所	サンプル出展企業数	成果※1	役立ち度調査結果※2
InterSolar North America 2012（太陽光）	7月10日～12日（サンフランシスコ）	4社	商談件数：128件 成約件数：35件	75%
WEFTEC2012（水処理）	10月1日～3日（ニューオリンズ）	3社	商談件数：57件 成約件数：5件	100%
Green Build2012（環境）	11月14日～16日（サンフランシスコ）	2社	商談件数：50件 成約件数：5件	100%
Power-Gen International 2012（エネルギー）	12月11日～13日（オランダ）	2社	商談件数：39件 成約件数：9件	100%

※1 成約件数は見込を含む

※2 4段階評価で上位2つの評価を得た割合

【成功(見込み)事例①】 共同研究・開発契約を締結（WEFTEC2012）

L社はフィルター素材の海外展開を目指しており、M社（英国）ならびにN社（米国）と共同研究・開発の契約に至りました。前者は環境事業、貴金属事業等を行う企業で、貴金属回収工程での日本側製品の活用を図る予定です。後者は水処理装置の販売等を手がける企業で、工業分野、特に染色業や金属工業の排水処理への使用を検討しています。

【成功(見込み)事例②】 ロボットを活用したサービスを検討中（Power-Gen International2012）

ロボット・メカトロニクス機器を扱うO社は、配管等の清掃サービスを行うP社（カナダ）から引き合いを受けました。P社はポンプ車からの水圧により配管内を清掃する際に顧客（ExxonやShellも顧客）に清掃前と清掃後の映像を見せるため、配管内検査ロボットの活用を検討しています。非破壊検査を行うQ社（オランダ）も、配管の肉厚を計る方法として、O社の配管内検査ロボットの活用を検討中です。

4) 海外における省エネ診断事業

日本の優れた省エネルギー技術の海外展開を支援するため、現地でエネルギー消費量が多い産業をターゲットに、海外省エネ診断を実施し、診断を通じた対象業種への日本の技術導入、当該国企業への省エネ普及、フィードバックセミナーを通じた業界全体への日本の技術導入促進等を目指しています。24年度はマレーシアの食品産業分野及び南アフリカの包装産業で実施しました。

対象国	分野	派遣期間	専門家派遣人数
マレーシア	食品分野（第1回派遣）	12月1日～8日	2名
南アフリカ共和国	包装産業分野（第1回派遣）	12月1日～9日	2名
南アフリカ共和国	包装産業分野（第2回派遣）	25年2月9日～17日	2名
マレーシア	食品分野（第2回派遣）	25年3月10日～13日	2名

【成功(見込み)事例③】 コージェネレーション導入に向け商談を継続中

R社は、ダンボール古紙から再生紙を生産する包装紙工場（1カ所）にて省エネ診断を実施し、コージェネレーションシステム（ガスタービンによる自家発電ならびに廃熱利用ボイラー）導入に関して、正式な引き合いを受け、商談を継続中です。

(4) インフラ・プラントビジネス分野

各国でインフラ・プラント分野における需要が高まるのに伴い、日本企業のビジネスチャンスも拡大しています。ジェトロは経済産業省・国土交通省等の関係省庁や業界団体と連携し、相手国政府や関連機関とのネットワーク、現地企業との接点、蓄積されたノウハウ等を活かし、日本企業の海外プロジェクトへの参入拡大に向けて取り組みました。

1) キーパーソンの招へい

インフラ・プロジェクトのキーパーソンを日本に招へいし、我が国の製品や技術に対する理解促進を目指し、国内関係先との会合や各種視察を調整し国内企業の受注獲得に向けた契機創出に努めました。他方、国内事業者への情報提供を目的に、被招へい者を講師に当該国のインフラ事情を紹介するセミナーを開催しました。

【招聘実績例】

国・分野	期間	被招へい者	訪問先
チリ 運輸通信分野	11月29日～ 12月5日	ペドロ・パブロ・エラスリス・ドミンゲス 運輸通信大臣 ホルヘ・アットン・バルマ 運輸通信省通信次官官房次官	国土交通省、 総務省、経済産業省、 内閣府、気象庁、 企業等
南アフリカ共和国 鉄道分野	25年 1月13日～ 20日	ベング・ノザベロ・ルース 国民議会運輸委員会委員長 コールマン・エルジー・マチュラレ 国民議会経済開発委員会委員長 マルレカ・ホルムズ・ピーター 国民議会公共企業委員会委員長 ラデベ・ベキジスエ・エイブラム 国民議会貿易産業委員会委員 ランフランク・ワキシー・シトゥマ運輸省副次官	国土交通省、 経済産業省、 JICA、JBIC、 在京南ア大使館、 JR貨物、JR東 日本総合研修センター、 企業等
コロンビア 資源エネルギー分野	25年 2月22日～ 28日	国営石油公社（エコペトロール）執行役員・副社長 生産担当 エクトル・アウグスト・カスターニョ・アリスティサル氏 同社 執行役員・副社長 輸送担当 アルバロ・カスターネーダ・カーロ氏 同社 開発・生産部門 新規事業統括本部長 ネルソン・アルベルト・カスターネーダ・バルブー氏 同社 精製・石油化学部長 オスカー・イヴァン・マルティネス・ラベルデ氏	経済産業省、 石油天然ガス・ 金属鉱物資源機構（JOGMEC）、 企業等

2) 各国のインフラ・プロジェクト及び個別マッチング情報を国内で提供

a) チリ／運輸通信インフラ市場説明会（12月4日／東京）

チリのペドロ・パブロ・エラスリス・ドミンゲス運輸通信大臣を招へいした際、同国の運輸・通信市場の現状と今後の展望に関するセミナーを開催し、同大臣より海底光ケーブルや早期警報システム、地デジ、都市交通網の整備計画など、様々な投資機会の紹介がありました。

b) コロンビア／エコペトロール説明会およびビジネスマッチング（25年2月26日～27日／東京）

コロンビア国営石油公社（エコペトロール）の経営幹部4名を招へいした際、同社幹部による石油探査・発掘、輸送、精製各分野の今後の戦略と個別プロジェクトに関する説明会をアレンジしました。同説明会ではボゴタ事務所長よりコロンビアの最新経済概況の紹介、併催したビジネスマッチングでは参加した大手商社やエンジニアリング会社など各社がコロンビアにおける取り組みを説明するとともに、関心プロジェクトについて具体的な意見交換を行いました。

c) コートジボワール／復興・成長支援セミナー・マッチング (6月28日／東京)

24年のワタラ政権発足以来、政治的混乱の減少に反比例し国際的な信用力が回復し、経済活動の基盤となるインフラ部門をはじめ、復興に向けた幅広い分野のプロジェクトに対し日本企業の優れた技術力も期待されています。ジェトロは同国政府関係者を招へいする機会を捉え、同国の現状やインフラ・プロジェクトに係る投資情報の提供を目的とするセミナーやマッチングを開催しました。

3) 欧米諸国、新興国における我が国のインフラ技術・システムの売り込みに貢献

a) 「チリ防災衛星通信システム導入支援」専門家派遣 (9月23日～11月26日／チリ・サンティアゴ)

チリ共和国における防災衛星通信システム導入の支援を目的に、ジェトロは同国に衛星通信システムの専門家を派遣し、チリ運輸通信省通信次官官房 (SUBTEL) が防災衛星通信システム導入に向けて実施するプレ F/S 作成に協力するとともに、日本企業が参入する上で有利な F/S 作成の契機を創出しました。

b) 南アフリカ／日本鉄道カンファレンスを開催 (25年1月21日～24日／南アフリカ共和国・ヨハネスブルグ, ダーバン, ケープタウン)

鉄道インフラの近代化や高速鉄道に関する議論の高まりを捉え、ヨハネスブルク、ダーバン、ケープタウンでセミナーを開催し、約 280 名の来場者を得ました。各地で雇用創出による鉄道産業の経済効果、日本企業の雇用創出の実績等を普及・啓蒙するとともに、人材育成の重要性について提起しました。ヨハネスブルクでは南ア中央政府や国営の鉄道運営企業等に対し日本の技術の優位性や現地化の可能性を強調し、ダーバンでは「ヨハネスブルクーダーバン」間の高速鉄道プロジェクトの推進を言及し、ケープタウンでは我が国の先端技術を紹介と既存の鉄道システムの改良・改善を提案するなど、今後のプロジェクトへの日本企業参入を支援しました。

c) ムンバイ・インフラセミナー (25年3月20日／インド・ムンバイ)

一般社団法人 海外建設協会 (OCAJI) が会員企業とインド大手ゼネコンのパートナーシップ構築に向け、インフラ市場調査団をムンバイに派遣した際、ジェトロは当地のインフラ整備計画を紹介するセミナーや日印両国のビジネスマッチングを開催しました。また、入札予定地のムンバイメトロ 3 号線及び 1 号線の工事現場等の視察をアレンジし、会員企業にインドの建設現場を把握する機会を提供しました。

4) インフラ・プラントビジネス分野のコーディネーターを配置

需要が見込まれる新興国等 5 カ国に、インフラ・プラントビジネス分野における専門家を 6 名コーディネーターとして配置し情報収集やビジネスマッチング支援に取組みました。

【配置先・期間】

	地域	国	都市	配置期間
5 カ国 6 名	アジア	インド	チェンナイ	24年6月1日～25年3月31日
			ムンバイ	24年9月14日～25年3月31日
		ミャンマー	ヤンゴン	24年12月3日～25年3月31日
		ベトナム	ハノイ	24年12月28日～25年3月31日
	アフリカ	モザンビーク	マプト	25年1月1日～3月31日
中南米	チリ	サンティアゴ	25年1月9日～3月31日	
主な活動	ビジネスマッチング支援、マッチング・フォローアップ、セミナー講演、個別相談対応、情報収集、政府・企業等との個別連絡調整など			

【成功(見込み)事例①】 現地独立系発電事業者（IPP 企業）とのバイオマス発電所建設を支援

チェンナイ事務所は、インドはタミル・ナドゥ州において、現地 IPP 企業とバイオマス発電所の建設を計画中の A 社より、本プロジェクトに必要な、環境関連の許認可を 1 年以上取得できないと相談を受けたため、コーディネーターが当地の環境規制調査、当該地場企業へ進捗状況をヒアリングし、所轄官庁である TNPCB (Tamil Nadu Pollution Control Board) との面談等を行い、本プロジェクトに係る環境許認可の取得につなげました。

【成功(見込み)事例②】 現地インフラ企業 2 社との MOU 締結を支援

チェンナイ事務所のコーディネーターは、毎月、タミル・ナドゥ州チェンナイ地域において、海水淡水化、ソーラー等のインフラビジネスへの参画を検討中の B 社からの相談に対応し、情報交換を行ってきたところ、B 社はジェトロの支援により、現地インフラ企業 2 社との MOU 締結に至りました。

(5) 農林水産食品分野

農林水産物・食品輸出促進本部の発足に伴い、一次産品の輸出促進に本格的に取り組みました。ジェトロ事業利用者の裾野拡大を図るために輸出入門セミナーの開催や、重点7品目を選定し、品目別の取り組みを本格的に実施しました。

1) 「ジェトロ農林水産物・食品輸出促進本部」の取り組み

24年1月20日に発足した「農林水産物・食品輸出促進本部」の下、国内外における農林水産物・食品輸出を支援しました。24年度に「輸出相談窓口」に寄せられた相談件数は5,468件*、開催した食品関連セミナーは69回、セミナーへの参加者数は約3,200名です(*25年3月速報値)。

a) 5つの政策提言の提出および取り組み

6月、事業者あるいはジェトロでは解決困難な課題のうち、政府に取り組みを要望する5項目を「政策提言」の形で、経済産業省、農林水産省、厚生労働省などの関係省庁に提出し、記者発表を行うとともに自治体や主要関係団体等に情報提供しました。

【提言および進捗状況①】 諸外国・地域における原発関連規制の早期解除に向けた継続的な働きかけ

震災直後、51カ国・地域が日本食産品に対し輸入規制を導入しました。EU、ブラジル等では、規制緩和の動きもみられますが、依然として*44カ国・地域は輸入を規制しており、品目、地域によっては輸出ができない状況が続いています。そのためジェトロは、諸外国・地域における原発関連規制の早期解除に向けて継続的な政府の働きかけを要請しています。また、政策提言後、農林水産省は25年度の組織・定員要求において、輸出証明書を国が発行する体制整備を盛り込みました(*25年4月時点)。

【提言および進捗状況②】 各国食品安全規制への対応

EUや米国向け水産物認証(HACCP)の取得や米国食品安全強化法等、食品輸出に必要な各国の食品安全規制を事業者が認識し、円滑な対応ができるよう政府発の情報提供と積極的な対応を要望しました。

≪水産 HACCP≫

提言：EUに向け輸出可能な水産物の認定施設数が少ないことは、輸出競争上不利な状況であるため同認定施設の追加認定の促進を要請する。

進捗状況：25年1月7日、自民党水産部会で、水産HACCPの早期認定に向け、関係省庁・業界による連絡協議会を設置された。水産HACCPの基準等を満たす水産加工・流通施設の改修整備に要する経費の助成(25億円)の概算が決定。

≪米国食品安全強化法≫

提言：23年度に成立した同強化法への米国政府の対応の遅れもあるが、情報の不足により企業間で不安の声が高まっている。業界関係者への周知徹底を要請するとともに、ジェトロも各地で同法強化法に関するセミナーを開催し、積極的な情報提供に努めた。

進捗状況：農林水産省は検査立会いおよび業界指導を24年10月、25年1月に実施。

【提言及び進捗状況③】 米国食品安全強化法セミナーの開催

23年1月に成立した米国食品安全強化法に関し、同年夏以降、約100の日本の食品関連施設で米国食品医薬品局(FDA)による検査が開始し米国に食品等を輸出する日本企業に影響を及ぼしています。同検査に関する情報も不足する中24年度、ジェトロには150件以上の関連の相談が寄せられました。ジェトロは、FDAの実地検査への立ち会いによる情報収集、国内事業者からの問い合わせへの対応、在米事務所と連携した情報発信、国内でのセミナーの開催を通じたタイムリーな情報発信を実施しました。

25年1月、同法の中でも極めて重要度の高い「危害分析・食品安全計画」(第103条)および「農産物安全基準」(第105条)に関する規則案が公表され、ジェトロは両規則案が日本の農林水産物・食品の対米輸出に与える影響の甚大さに鑑み、4月24日、日本の食品等の輸出促進機関としてFDAに対するパブリック・コメントを米国政府に宛てて発出しました。

≪参考≫セミナー役立ち度調査

セミナー名	開催地	開催日	参加者数	役立ち度
米国食品安全強化法セミナー	東京	1/24	238	97.0%
	大阪	1/23	93	100%
	名古屋	1/25	55	100%

b) ロジスティクス研究会の立ち上げおよび報告

農林水産物・食品の輸出に顕著な物流コスト問題に対応するため、農林水産省と促進本部は、物流関係者、商社、生産者等の実務者をメンバーとする「農林水産物・食品輸出入ロジスティクス研究会」を9月に立ち上げ、12月まで計4回開催しました。研究会の報告を踏まえ、25年度に共同輸送を進めるためのパイロットモデル事業を試験的に実施する予定です。

【成功事例①】 地域一丸となった共同輸出の取組：沖縄県産品海上物流ルート輸出モデル

那覇港からの海上混載サービスのない地域への県産品マーケット開拓には、個別（小口）メーカーの共同での輸出方式として地域商社によるコンテナ単位の輸出が重要です。関係者の連携の下で、上海、台湾、シンガポール向けに効率的な海上ルートによる共同輸送のモデルを構築するとともに、マーケティング、販路開拓等をパッケージで推進しました。輸出可能性調査を終え、12月には、ジェットロを含めた17社・団体（那覇港管理組合、県物産公社、県産業振興公社、自治体、沖縄総合事務局、地域商社、地域物流企業、生産者）が集まり、来年度の試験輸送に向けて検討を開始しています。

2) 震災に対する取組み

震災以来、44カ国地域で日本食品に対する輸入制限が残る中、海外のバイヤーに生産地や工場の視察を通して日本の農林水産品の安全性をアピールし、一次産品の輸出に向けて支援を強化しました。

a) 福島県との共同事業によるタイバイヤー招聘（8月9日／福島）

輸入規制と風評被害で輸出が止まっていた福島県の産農産物の輸出再開を目指し、タイの農産物輸入会社、大手小売業者等を8月の桃の収穫期に福島県に招聘し、生産地・放射能検査機関の視察や商談を福島県と協力してアレンジしました。

結果、9月中旬にタイの百貨店2箇所でも福島県産桃が800玉（600円／個）完売し、約50万円の売上が出ました。消費者の反応が良かったため、さらに10月に2,000玉以上の輸出を実現しました。福島事務所とバンコク事務所が当日の販売と商談の継続支援を行った他、バンコク事務所のネットワークを活かし、タイ王国王室、タイ商業大臣を含む要人にも福島県産桃を献上しました。福島県庁・郡山市・福島およびバンコク事務所の連携により、福島県産物として震災後初めての一次産品の海外輸出の成功は、メディアでも大きく取り上げられました。

b) 香港における畜産品・日本酒セミナー・商談会（8月20日／中国・香港）

香港事務所は、8月の香港 FOOD EXPO にあわせ、日本産食肉と日本酒に関する飲食店向けセミナー・商談会を開催しました。3月から日本政府発行の放射性物質検査証明書の提出を条件に畜産品の輸入が解禁されたことを受けて、栃木県と千葉県からの輸出再開を目指し、栃木県の「とちぎ和牛」と千葉県の「いもぶた」をアピールしました。セミナーでは商品の特徴や徹底された衛生管理の元の流通工程、飼育方法の説明、中華シェフによるデモおよび試食会を実施したところ、8月より栃木県の牛肉の輸出が再開し、10月より毎月4頭程度が空輸され、香港内レストランに提供する商談が成立しました。

3) 品目別の取組事例

検疫、流通、安定供給等で輸出が難しい一次産品の輸出を本格的に取り組むべく、「日本酒・焼酎」、「日本茶」、「水産品・水産加工品」、「畜産品」、「米」、「果実・野菜」、「木材」の7品目を優先品目に選定し、情報収集・ネットワーク作り、さらには該当品目に特化した事業を打ち出しました。

a) 日本酒・焼酎

①日本産酒類プロジェクトへの参画

7月に策定された「日本再生戦略」において「日本産酒類の輸出促進のための環境整備（輸入規制等の撤廃・緩和への働きかけ、在外公館やJETRO等を活用した市場開拓等）」が記載され、9月に國酒プログラムの具体的な内容が決定したため、ジェトロも本プロジェクトに参画し、「日本酒・焼酎」に重点を置いた事業を実施しました。9月10日～13日にブラジル・サンパウロで開催された Equipotel 2012 では日本酒等のブースを設置し、日本酒等の展示・試飲を行ったほか、現地の利き酒師による日本酒セミナーを開催し、成約件数(見込み含む)は79件(4百万円)の成果を残しました。

【成功事例②】見本市でのプロモーションでアピールし成約を見込む

ジェトロは会期中、来場バイヤー・シェフ等に向け、現地の利き酒師による「日本酒セミナー」を1日3度開催し、その際に各日本酒メーカーが自社商品の特徴を説明し商談を展開するよう工夫しました。福島県の酒造メーカーA社はジェトロのアレンジで各企業ブースへ誘導されたバイヤー達との商談で、今回の見本市用に作製した英語パンフレットを活用し、ジェトロ職員が提案した「スパークリング純米大吟醸」の珍しさを全面的に打ち出す売り込みにより、28件の成約を見込みました。

②日本酒商談会

日本酒や焼酎に特化したバイヤー招聘・商談会事業を、日本全国を3分割し（東日本、中日本、西日本）、大分、福島、岐阜で開催しました。

(i)日本酒・焼酎商談会（10月5日／大分、10月9日／福島）

大分県と福島県の2カ所で日本酒・焼酎に特化した「日本酒・焼酎輸出商談会」を開催しました。大分県では、日本酒に比べて海外市場での普及が遅れている焼酎について、バイヤーの理解促進を図るため、バーテンダーが日本酒や焼酎等の製法、分類等を解説し、料理との相性が良い日本酒・焼酎を選んで飲み方を提案・実演する講座を開設しました。

福島県では、県や県酒造組合と連携し、風評の改善を図る目的で、商談会開催に先駆けてバイヤー向けに放射能検査の説明会を開催しました。また、加工食品の放射線検査を担当する公設試験研究機関「ハイテクプラザ」を訪問し、清酒検査を視察しました。

(ii)日本酒商談会 in 岐阜（11月13日～14日／岐阜）

岐阜県高山市および飛騨酒造組合との連携により、高山市でも日本酒に特化した商談会を開催しました。日本酒商談会を補完する試みとして、地元の有志企業の協力の下、酒器、漆器、木製テーブル、和紙ランチョンマット等の岐阜県内の地場産品を商談会場の一角に展示し、日本酒を取り巻く食文化全体を表現する展示空間を設置したところ、これらの商品を取り扱っているバイヤーと商談に発展した事例も生まれました。

【成功事例③】日本酒輸出商談会 in 岐阜／海外バイヤーの来日前から個別サポート

香港のバイヤーは、来日前から関心のある蔵元Bを選定し、ジェトロを通じてコンタクトを開始しました。商談会に加え、ジェトロが個別に海外バイヤーの蔵元訪問をアレンジしたところ、直接製造現場を視察することで、製品のみでなく酒蔵としての良さを確認できた結果、12月に初回発注が実現しました。両社は代理店契約の締結による常時取引の構築に向けて協議をしています。

(iii)シカゴにおける日本酒普及事業(6月21日／米国・シカゴ)

シカゴ事務所は23年度5月から在シカゴ総領事館と協力し、日本酒の普及イベントを開催しています。24年度は日本酒輸出協会より被災地の代表銘柄を含む9銘柄が訪米し、現地輸入業者等も出展参加した中西部最大規模の日本酒のイベントを開催しました。銘柄数も85に増え、インディアナ州、ウィスコンシン州、オハイオ州、テキサス州などのバイヤーが参加し、試飲・商談

会が開催されました。また、米国で「酒サムライ」として活動しているジョン・ゴントナー氏による日本酒販売拡大のノウハウについて講演会も開催され、新たな銘柄、日本酒商品の厚さを知る好機を提供しました。

b) 日本茶

①お茶商談会 in 鹿児島&静岡(11月16日/鹿児島、11月20日/静岡)

新たな海外販路開拓と高品質な日本茶の普及を目指し、鹿児島県と静岡県との2カ所で日本茶に特化したバイヤー招聘・商談会を開催し、4カ国・9社のバイヤーを招聘しました。バイヤー一行は、商談会のほか生産地や工場を視察しました。鹿児島では、鹿児島県茶業会議所が推薦するお茶インストラクター2名によるお茶の入れ方のデモンストレーションや、事前勉強会として、米国や英国の食品分野のコーディネーターを講師とする食品市場セミナーを開催し商談会に備えました。

②米国日本茶セミナー (11月1日～3日/米国・カリフォルニア)

世界の食トレンドに影響を有する食の国際会議「Worlds of Flavor」において、日本茶の飲み方、日本茶を使ったレシピ等を紹介するセミナーを開催し、日本茶への理解を図りました。米国のホテルがティーサーバーへの導入に強い関心を示した他、自社ホテルのシェフへの同じ内容でのセミナー開催を希望するホテル等、日本茶の需要拡大に向けた成果がありました。

c) 水産物・水産加工品

①根室産サンマのアジア輸出プロジェクト

根室産サンマのベトナム向け支援は継続的に行っており、24年度で3年目となります。24年度はベトナム以外の販路開拓も目指し、9月にバイヤー招聘商談会を実施したところ、招聘したシンガポールのバイヤーとは16トンの商談成約に至りました。また、25年1月にはベトナムおよびシンガポールへミッションも派遣しました。根室市によると24年度のベトナム向け根室産輸出は、前年度比4倍の約400トンに達したと報道され、輸出増加に着実に寄与しているのが確認されています(22年度7トン、23年度100トン)。

【成功事例④】輸出経験を生かして新たな市場開拓にチャレンジ

これまで根室市の水産関連企業はベトナムへの輸出を目指し、商談会等を実施してきました。ジェトロがアレンジした本ミッションでは、過去に各種取り組みを行ってきたハノイでの商談・PR活動に加え、ベトナム内の他の都市及び過去に少量の成約実績のあるシンガポールの企業を訪問・視察し、新たな市場の開拓にチャレンジしました。同協議会ではベトナムに続く市場開拓が議論されており、引き続き輸出に積極的に挑戦していく意向です。

②中国国際漁業博覧会 2012 (11月6日～8日・中国・大連)

中国・大連で開催された世界3大水産見本市の一つとされる「中国国際漁業博覧会 2012」に初めて日本パビリオンを設置しました。高級中華料理の食材として人気の高い乾燥なまこや冷凍ホタテに多くの引き合いが集まり、出展企業5社に対し、商談件数723件、成約件数97件と成功を収めました。

【成功事例⑤】中国初挑戦にジェトロ見本市やセミナーを活用

食品会社のC社は、中国本土への輸出に初挑戦すべく出展に際し、ジェトロ食品輸出セミナー(中国)や出品者説明会に参加し、現地の日本産食品市場や、同見本市出展にあたってのポイントを現地担当者から直接情報収集するなど入念な事前準備を行いました。その結果、会期が始まると現地バイヤーが同社に殺到し、用意していたチラシや名刺が初日に全てなくなるほどの人気を集めました。中には会期初日の商談後、「すぐにでも売ってほしい」と翌朝社長のホテルを訪ねてくるバイヤーや、社長を自社の養殖場へ招待する熱心なバイヤーもあり、計34件の成約(見込含む/金額未定)を得ることに成功、帰国後もジェトロ秋田へ輸出手続きの相談を行いながら、契約時の条件を詰めています。

d) 木材

①盆栽商談会 in 香川 (11月20日～21日/香川)

香川事務所は日本最大の松盆栽生産地である高松市で「盆栽輸出商談会」を開催し、スペイン・ドイツの2カ国から3名のバイヤーを招聘しました。バイヤーの直接輸出取引の要望に応えるため、農林水産省神戸植物防疫所と連携し、栽培地検査登録や問題点等の説明・注意喚起を、商談会参加者への事前説明会で行ったところ、中間業者を介さない直接輸出が実現するとともに、成約件数は目標値の2倍を達成しました。

一方、生産者に対しては、盆栽のコンテナ荷造り作業、高松港での輸出通関手続き、諸区別防疫に係る最終検査証明手続きを支援しました。マスコミ各社に対して、取材をしてもらえるよう事前に声かけをおこなった結果、NHK および在京キー5局すべての系列局で、ニュースとして取り上げられました。

4) 地域別担当の配置と取組み

各事務所の輸出支援のレベル向上を図り、広域での取組みを推進するため全国を6ブロックに分け、地域別の担当を配置しました。定期的にブロック別会議を開催し、地域内の課題を共有し、地域全体の輸出に取り組みました。

【成功事例⑥】 ALL 関西「食」輸出戦略会議との連携輸出支援

アジア市場をターゲットに関西産農林水産物・食品の輸出を地域一体となって目指す ALL 関西「食」輸出戦略会議の一員として各自治体・商工会議所、地銀等と連携して輸出を支援しました。マレーシア等輸出可能性調査、大阪でのバイヤー招聘商談を通じてプレマーケティングを実施し、来年度からは、海外見本市への参加、バイヤー商談会、セミナー等アジア販路拡大を事前準備から商談、事後フォローまできめ細かく支援予定です。

5) 商談機会の拡充

国際見本市へのジャパン・パビリオンを組織した出展を24年度は前年度比250%の15本に拡充しました。また、海外から日本へ有力バイヤーを招聘し実施した商談会は前年度比60%増の40回開催し、それに伴い昨年度より40名多くのバイヤーを海外から招聘しました。

a) SIAL China (5月9日～11日/中国・上海)

東日本大震災にともなう原発事故の影響で、中国は日本産食品に対する輸入規制を強化し、日本産食品の対中国輸出は水産物を除き、実質8カ月間輸入の停止状態が続きました。ようやく23年11月下旬に輸入規制の一部が緩和され、加工食品を中心に、輸入停止対象の10都県以外からの中国への輸出が再開されました。この輸入規制の一部緩和を受けて、原発事故以降、ジェトロとして初めて中国の大規模食品見本市に出展しました。日本パビリオンには連日中国人バイヤーが盛況を極め、商談件数3,134件、成約見込件数328件、来場者アンケートの役立ち度も98.9%を達し、健康食品への関心の高まりなど現地のニーズを再確認することができました。

【成功事例⑦】 SIAL China/海外コーディネーターによる展示会前後のきめ細やかな支援ツールが奏功

ジェトロは、輸出実績のないD社に対して、海外コーディネーターによる事前準備セミナー、事前個別相談、商談マッチング、商談同席サポートなどを実施しました。同社は、コーディネーターのアドバイスに基づき、見本市会場で「健康と美容」をキーワードにしたパンフレットの配付や化粧水スプレーの実演などを行った結果、現地レストラン・高級スーパー、百貨店から高く評価され、29件もの代理店契約の引き合いを得ました。

【成功事例⑧】 SIAL China／多様なバイヤーとの効率のよい商談がビジネスの幅を広げた事例

E社は、近年より食品商社経由で中国都市部の小売店で販売をしており、主な取引先は現地の卸問屋でした。今回、多様なバイヤーとの商談を行い取引先の幅を広げるために、本見本市に出展したところ、ジェットロは同社に対し、複数の現地バイヤー（卸および小売）との商談マッチングをアレンジしました。玩具菓子（「おまけ」に玩具を添付したお菓子）が来場した小売店担当者から関心を集め、8件の成約をあげました。同社担当者は「ジェットロの見本市出展のおかげで、多様な小売店担当者の商品ニーズを効率よく探ることが出来、これまで少なかった小売店との商談が増えありがたい」とコメントがありました。

b) 香港 Food Expo 2012 (8月16日～18日／中国・香港)

Food Expo 2012に出展した225社の日本企業のうち、ジェットロパビリオンには113社が参加し、過去最大の93小間で出展しました。同展示会開会式には郡司農林水産大臣、石毛理事長も参加し、日本・香港で多くのメディアに取り上げられました。

会期中は、現地の記者発表におけるサンプル品提供、現地輸入業者・レストラン関係者等100社のブースへの来場誘致、出展者の希望にあったバイヤーの誘致など、商談成果が出る各種工夫に取組みました。会期前日に、海外コーディネーターによる「商談を希望するバイヤートップ3」を出品者に尋ねるフォームを配布し、バイヤーの来場時には極力誘導するよう努力が功を奏し、23年度より全体では4,161件（1社あたりの商談件数は2.5件）、成約件数は481件（1社あたり0.3件）増えました。

【成功事例⑨】 Food Expo／香港のみならずタイのバイヤーとも成約

徳島県の粉末納豆製造業者のF社は、納豆の世界的な認知度向上を目指し、糸引き納豆よりも保存日数が長く、パウダー状で食べやすい粉末納豆を紹介したところ、G社から共同開発の打診を受け、有望な成約見込みを得ることに成功しました。また、タイの美容関係業者とも商談を行い、その後バンコクでの即売会にて再度商談を実施したところ、その場で商品が売れました。FOOD EXPOを契機に香港のみならずタイへの輸出も開始する見込みです。徳島事務所のアドバイスを受けながら、英語、中国語、広東語によるキャッチフレーズ入りのPOPや商品企画書を作成したことで、より効果的で充実した商談が出来たとのコメントもありました。同社は、会期中の商談件数40件のうち、半数以上の21件が成約もしくは成約見込みに至っており、貿情センターの手厚いフォローや事前準備が功を奏したと言えます。

【成功事例⑩】 Food Expo／コーディネーターによる展示会前・会期中のきめ細やかな支援が奏功

岩手県のH社は、23年10月にジェットロが主催した香港食品輸出ミッションに参加し、総代理店となる輸出卸と取引を開始することに成功しており、今回のFOOD EXPOでは、総代理店と共に更なる売込みを図るため、会期前に海外コーディネーターによるE-mail相談を通じて、自社商品（生麺）の販売可能性や現地ニーズの有無、競合他社製品の価格帯等の調査を行いました。また盛岡事務所にも事前に相談を行うなど、念入りに準備を行ったところ、会期中、海外コーディネーターを通じて大手日系小売企業と具体的な商談を行うことに成功し、成約見込みに至りました。引き続き、パートナー企業と共に更なる販売先拡大のために商談を続ける予定です。

c) 香港インターナショナルジュエリーショウ 2013 (3月5日～9日／中国・香港)

香港インターナショナルジュエリーショウでは、年々日本からの出品者数が増加しています（参加国中第2位）。ジェットロブースにも93社・団体からの参加があり、商談件数は10,247件、成約件数（見込含む）6,606件、成約金額（見込含む）は約45億円（見込含む）という成果になりました。

【成功事例⑪】 香港ジュエリーショー／日本の真珠加工技術をアピールし、新たな方面へ販路拡大

I社は、日本市場の冷え込みを感じ、本展示会に初めて出展を決めました。同社は、真珠を加工したジュエリーや帯を出品し、真珠自体の質だけでなく、真珠加工技術の高さをアピールした結果、商談件数37件、成約件数（見込含む）8件を達成しました。

d) FHC China 2012 (11月14日～16日/中国・上海)

東アジア地域最大規模の飲食関係の見本市である FHC China 2012 に、11 社・5 団体からなるジャパン・パビリオンを組織しました。海外コーディネーターによる商談マッチングなどの支援ツールを活用した結果、商談件数は 1,329 件、成約件数（見込含む）は 325 件、成約金額（見込含む）は約 8,200 万円で、1 小間あたりの実績が前回は上回る事ができました。

【成功事例⑫】 FHC China/明確な商品戦略を策定することで、初出展ながら狙い通りの商談を実現

中国の食品展示会に初出展した J 社のハイエンド層を狙う商品戦略に基づき、コーディネーターは高級日本食品を扱う大手日系スーパー、百貨店を来場誘致したところ、50 件の商談を実施しました。担当者から「ジェトロのコーディネーターのおかげで多くのバイヤーと商談できた。単独出展ではここまでできなかったが、ジェトロのサービスがあって助かった」とのコメントがありました。

e) FOODEX JAPAN 2013 商談会

(3月5日～15日/青森, 山形, 福島, 千葉, 新潟, 松江, 徳島, 高知, 長崎)

アジア最大級の国際食品飲料展「FOODEX JAPAN 2013」(3月5日～8日、幕張メッセ)に合わせ、海外19カ国・地域より28社・29名のバイヤーを招聘し会期中に開催した食品輸出商談会で35都道府県の136社・団体と「商談マッチング」見本市会場内を巡覧し、出展者との商談会を行う「視察型」も実施しました。また、FOODEX商談会后、バイヤーは5コースに分かれ、全国9カ所での食品輸出商談会に参加しました。本事業全体（FOODEX商談会及び地方商談会）では、商談件数、成約件数（見込含む）とも目標値を上回り、（商談件数941件、成約件数429件〔見込含む〕）、成約金額（見込含む）は合計8,130万円に上りました。

【成功事例⑬】 ジェトロ食品輸出商談会 at FOODEX JAPAN 2013/輸出有望案件支援専門家との連携による成約創出

広島県の生姜加工品メーカー K 社は、ジェトロ広島や輸出有望案件支援専門家と連携しながら海外販路開拓を着実に進めてきており、今回の商談においても念入りな準備を行った結果、ジェトロがマッチングした全商談において成約見込みへとつなりました。特に、ロシアのバイヤーとの商談については、同国における日本食ブームおよび生姜ブームを受け、今後大きな成約に発展する可能性があります。また、カナダのバイヤーとの商談では、味、品質共に認められ、将来的な OEM 生産にまで話題が発展しました。

【成功事例⑭】 ジェトロ食品輸出商談会 in 徳島/新規輸出事業者の育成と販路開拓

徳島県の乾麺製造メーカー L 社は過去に直接輸出の経験がなく、今回が初めての商談会参加でした。事前にジェトロ徳島の勉強会と個別相談会を活用してアドバイスを仰ぎながら、商品情報シート、パンフレット、商品カタログ、価格表を作成して商談に臨みました。同社の商談当日の積極的なプロモーションの結果、中国のバイヤー 2 社から具体的な引き合いがあり、現在、サンプル提供及び価格交渉を行っており継続的な商談へと繋がっています。また、同社は今回の参加を通して、海外販路開拓に手応えを感じ、商品カタログを外国語に翻訳する等輸出体制の構築に向けて動き始めています。

【成功事例⑮】 食品輸出商談会 in 新潟/新潟の“SAKE”を中東市場へ

新潟の酒蔵メーカー M 社は、洗練されたボトルデザイン、華やかな香りと滑らかな口当たりを持つ日本酒を武器に、本商談会に参加しました。これまで、海外ミニ調査サービスを利用して海外の取引先候補企業のリストアップをするなど、ジェトロのサービスを活用しながら海外販路拡大に取り組んでいた同社は、本商談会でドバイのバイヤーと商談。バイヤーは、商品の質だけでなく、パッケージのユニークさなどの付加価値の高い同社の日本酒に対し、「商品開発力が素晴らしい」と高く評価しました。商談直後、サンプル輸送のオーダーが入り、今後更なる取引拡大に向けて商談を続けていくこととなりました。同社は今後、ジェトロ・テルアビブが開催する日本酒イベントにも参加しイスラエル市場も新規開拓していく予定であり、引き続きジェトロ新潟でも積極的にサポートを行っていきます。

6) バイヤー等に向けた日本製品の普及啓発

海外のバイヤーに日本製品の食べ方や生産工程について理解を深めてもらう目的のセミナーの開催や、海外のシェフ等を日本に招聘し、日本産品を活かしたレシピの開発をしてもらうなど効果的な成約に繋げるよう事業を実施しました。

【成功事例⑩】インド高級料理総料理長などの招聘による商談マッチング

富裕層の拡大と健康志向者の増加に伴い、インドでは日本食への人気の高まりを受け、当地の超高級ホテルチェーン 2 社の総料理長や料理学校の教師等を、「アグリフード EXPO 東京 2012」にあわせて招聘し、会期中の商談をアレンジするとともに、食品メーカー、わさびの生産地、築地市場、また小売店等の視察をアレンジしました。結果 1 社は、ホテル内の 3 つのレストランでシーバス、ホタテ、ブラックコッドの調達は日本から一本化することを決定し、日本食レストランでは新たに日本産食材を使ったメニューの提供を開始しました。もう 1 社は、輸出業者との商談が成立したため、これまで日本産食材のハンドキャリアで輸入している業者からの購入ではなく、正規通関ルートを確認させました。これら有名ホテルチェーンでの日本産食品の普及は、インドでの日本産食品の普及に大いに貢献するものと期待されます。

7) 業界団体に対する支援

農林水産物・食品分野における特定商品群を代表する業界団体を複数の支援ツールを組み合わせることで集中的に支援し輸出拡大を目指しました。24 年度より商談成立までの一連の活動を中長期にわたり支援し、商流を確立させるために支援期間を 3 年間に延長しました。

【24 年度支援実績：4 団体】

業界団体	商材	開催場所	支援ツール	実施時期	参加企業・団体数	役立ち度
(社)日本木材輸出振興協議会	木材	中国	専門家派遣	10/08-11	2名(専門家)	-
			研究会	10/29	94名	80.8%
			ミッション	2013/03/14-15	9社	100%
			セミナー	03/15	84社	100%
			専門家派遣	03/14-21	2名(専門家)	-
日本酒造組合中央会	日本酒	東京	研究会	09/19	48名	100%
		香港	見本市	11/08-10	15社	100%
		米国 ニューヨーク	ミッション	2013/02/12-13	15社	100%
	本格焼酎 泡盛	福岡	研究会	09/10	37名	100%
		ロサンゼルス	ミッション	10/15-16	21社	90.4%
		福岡	有識者招聘 研究会	10/28-31	38名	100%
		ベトナム	ミッション	12/04-09	11社	100%
全日本菓子輸出工業協同組合連合会	菓子類	東京	研究会	10/16	19名	100%
		インドネシア	専門家派遣	11/19-27	1名(専門家)	-
		東京	報告会	2013/01/15	20名	95.0%
		東京	セミナー	01/15	74名	95.0%
(財)日本花普及センター	花き類 全般の知財	東京	研究会	11/14	22名	-
		東京	研究会	2013/03/01	18名	-

a) 日本酒および本格焼酎・泡盛の対米国・アジア輸出プロジェクト

24 年度から 3 年間の予定で、日本酒造組合中央会主催した「日本酒および本格焼酎・泡盛の対米国・アジア輸出プロジェクト」を支援しています。

【支援事例⑪】

ジェトロは 12 月にベトナムのハノイ・ホーチミンへ、25 年 2 月に米国のロサンゼルスへ焼酎の理解度と利用促進を目的とするミッションを派遣し、現地のレストラン・飲料店を対象とした試飲商談会を開催しました。ロサンゼルスでは、各参加企業ブースを原料別に配置し、焼酎の味や風味への理解を促し

ました。ベトナムでは、参加企業の市場開拓の可能性を探るため、市場視察も交えつつ、輸入卸業者との個別商談会をアレンジしました。両ミッションにおいて現地のバイヤー向けに焼酎の基礎説明、販促のノウハウ（飲み方の紹介、焼酎毎にマッチする軽食の等）を紹介するセミナーを開催し、バイヤーへの焼酎取扱いに向けた理解促進を図りました。

【成功事例⑦】 ロサンゼルスミッション／提案や拘りを武器に米国への焼酎輸出を目指す

日本のアルコール人口が減少する中、江戸時代末期の1823年に創業した熊本県の米焼酎メーカーのA社は、5年前から海外への販路開拓を開始し、10月15日、ジェトロおよび日本酒造組合中央会が米国・ロサンゼルスにおいて共催した試飲商談会に参加しました。現地ではマーケティングコンサルタントを活用し、商品のPRにあたり、米国人にも取り入れやすい肉や寿司等とのフードペアリングの提案や、同社がこだわる独特のまるやかさが生まれると言われる土甕（ドガメ）仕込みを紹介し、現地のレストランも含む多数の商談と成約見込みの成果をあげました。

b) 木材の対中国輸出プロジェクト

24年度から3年間の予定で、日本一般社団法人 日本木材輸出振興協会の「木材の対中国輸出プロジェクト」を支援しています。

【支援事例②】

日本の建築基準法にあたる中国の「木構造設計規範」において、「建築構造用材」としてスギ、ヒノキ、カラマツが追加されるよう、同規範の改訂委員会等へ日本人木材専門家を派遣しました。10月には中国からの有識者を招き、現地における木材のニーズや、日本産木材の利用方法などについて情報提供や意見交換を行い、日本企業の中国市場向け製品の開発等に資する研究会を開催しました。25年3月には北京で開催された木材の展示会にあわせ、日本の出展者と、中国のバイヤーとのマッチング型商談会の開催、日本産木材のPRセミナーを開催するなど、年度を通して包括的な支援を実施しました。

【成功事例⑧】 木材北京ミッション／中国にて初の成約見込み

木材市場を運営するN社は、23年度にジェトロ主催の中国での木材関連の展示会に参加しましたが成約に結びつく商談に至りませんでした。その後、中国で売れる商品を明確にし、本ミッションに参加したところ、成約が見込まれる商談を含む5社との商談を行いました。

8) セミナーによる情報発信

海外市場の最新情報を提供するため、海外に配置する輸出コーディネーター等の専門家が講師となる大規模な輸出セミナーを、中国・欧米・東南アジア・台湾のテーマにわけ3回シリーズで開催しました。合計参加者数は472名に上り、参加者に対する役立ち度調査の結果、4段階評価で上位2項目の占める割合は平均98.5%でした。参加者からは「各都市に出向けない中、実際に中国でビジネスを行う方の生の情報は貴重」、「実務家ならではの現実的なアドバイスを得られた」等の声が寄せられました。

【セミナー概要】

期間：	①中国：8月1日、②欧米：10月29日、③東南アジア・台湾：12月6日
開催地：	ジェトロ本部
参加者数：	①中国：146名、②欧米：150名、③東南アジア・台湾：176名
講師：	①中国：北京事務所・上海事務所のコーディネーター、大連事務所所属 ②欧米：ロサンゼルス事務所・ロンドン事務所・パリ事務所のコーディネーター ③東南アジア・台湾：バンコク事務所・シンガポール事務所のコーディネーター、台湾公益財団法人交流協会台北事務所 経済部主任
成果：	出席者に対する役立ち度調査（上位2項目） ①中国：99.2%、②欧米：97.4%、③東南アジア・台湾：99.1%

9) 東アジア食品産業への海外展開を支援（農林水産省補助金事業）

我が国の食品産業の国際競争力を強化し、日系食品企業の海外事業展開を支援するため、東アジア主要 6 都市において、食品産業におけるネットワークの構築を推進しました。現地の投資環境や市場動向等に関し、当地政府、企業、ジェトロ等関係者で情報収集及び意見交換等を行ったほか、当地の日系進出食品企業の拠点国から隣国及び第三国への輸出促進を目的とした調査活動を実施しました。

【実績一覧／海外連絡協議会】

開催日	開催場所	参加者数
10/12	青島	69
12/02	北京	90
12/18	バンコク	35
12/21	上海	27
2013/01/07	香港	46
01/30	シンガポール	35
02/13	バンコク	32

10) 農林水産・食品関連調査の実施

我が国の農林水産物の輸出上位国および新興国各地のマーケット情報・規制情報を収集するとともに、消費者調査等を実施しました。調査結果を効率的に情報提供することにより、企業の海外展開の戦略に貢献、農林水産物の輸出拡大の一助とし、また農水省の輸出戦略策定等、政策への寄与することを目的に実施しました。

a) 日本食品に対する海外消費者調査

海外 7 カ国・地域*にインターネットでアンケート調査を行い、「海外の食品消費習慣」、「日本料理及び日本産食品に対する評価」等、生の声を収集しました。本調査では、日本産「牛肉」、「桃」、「緑茶」には高い需要があるなど、各国・地域の一般消費者の趣向、輸入食品を購入する際の情報収集源、今後食べてみたい日本産品、輸出にポテンシャルの高い品目や消費者の需要がわかり、企業の海外展開の戦略立案に寄与する結果であるとメディアから関心を呼びました（報道実績 16 社）。*アンケート対象国・地域：中国、香港、台湾、韓国、米国、フランス、イタリア

b) 新興国市場の日本食の消費動向調査

ブラジル・ロシア・インド・中国（上海近郊都市）などの新興国市場において、日本食の消費動向を調査し、日本産食品の輸出を促進するため、「日本食の浸透状況」、「現地消費者の食文化や食全般のトレンド、小売の状況、外食産業の状況」といった輸出に必要な市場の基礎情報を調査しました。

c) 流通構造調査（主要国・地域の流通構造情報を提供し中小企業の経営企画にも活用）

日本酒、日本茶、コメ、ブリ（ハマチ）、牛肉、いちごの各品目に関し米国、香港、台湾、韓国、シンガポール、タイなどの主要輸出国への流通構造を調査しました。各品目の流通プロセス、コスト構造、流通経路・時間の分析と調査が参考になった旨、意見が寄せられるとともに、商習慣や法制度の違いを具体例と合わせて示した内容にも評価が集まりました。また、内閣官房国際戦略室編の『國酒等の輸出促進プログラム』にも本調査が引用されました。

(6) デザイン分野

卓越したデザイン性や高機能性を有する日用品、デザイン雑貨、家具、伝統産品等を扱う中小企業の海外市場を開拓するニーズが高まっています。ジェトロは業界団体等と連携し、欧米先進国市場では、有力な展示会への出展を通じて戦略的にブランド力の発信・販路拡大を図りました。また、中国及びアセアンなど中間層・富裕層が急速に拡大する市場では展示商談会等の支援ツールを活用し販路拡大を図るなど、マーケット規模に応じた開拓支援を実施しました。

1) NY インターナショナルギフトフェア 2012-夏展 (8月/米国・ニューヨーク)

北米最大級のギフト商品見本市「NY インターナショナルギフトフェア」に、ジャパン・パビリオンを設営し、過去最多の 36 社 (うち被災地企業 12 社) を組織して出展しました。出展企業の米国市場に関する理解を深めるため、米国に配置したコーディネーターが、ギフト・小物・インテリア等の米国市場販売向けのセミナーと、出展企業への個別相談会を会期前に開催しました。また展示会前日には、英語でのバイヤーへの応対方法や商談方法等のレクチャーも開催したところ、実際の商談に役立ったとのコメントが多数寄せられました。

【成功事例①】失敗を糧に改善、売り上げアップ

木製品製造の A 社は、初出品だった前回の「NY インターナショナルギフトフェア 2012 冬展 (24 年 1 月)」における失敗を糧に今回の夏展に臨みました。今回は米国市場向けの商品開発や、会場におけるプレゼンテーションの改善に注力し、海外コーディネーターのアドバイスをもとに徹底した市場調査を行った上で、市場規模が拡大しているキッチン用品に着目し、新たにまな板を製造し、出品しました。ジェトロとの面談やアドバイスに基づき、商品のサイズから当日のディスプレイ方法まで入念な商談準備を行う等の努力が実を結び、会期中は 163 件の商談を展開しました。複数の大手バイヤーや通販会社からも多数の引き合いを受け、成約金額 (見込含む) は、前回出展比で 22 倍増の実績を残しました。

2) コスモプロフ・アジア 2012 (11月/香港)

アジアの化粧品・美容用品市場の販路開拓および、日本ブランドの発信を目的に、香港で開催されたアジア最大級の化粧品・美容関連分野の国際見本市「コスモプロフ・アジア (Cosmoprof Asia) 2012」に、ジャパンプースを出展しました。出展企業には外部専門家による化粧品の動向を事前に情報提供するとともに、会期中は有望バイヤーを招致し商談を支援しました。加えて、ジャパンプース内に日本の化粧品・美容市場に関する紹介パネル、展示商品のデモンストレーションコーナー、テスターコーナーを設け、日本の化粧品・美容関連製品の品質の高さや魅力を来場者にプロモーションしました。

【成功事例②】ジェトロブースへの継続出展で前回の課題を改善し、成約を見込む

化粧品等を扱う B 社は、香港の代理店の獲得及び中国本土での販路拡大を目指し、前年度に続き今年度も出展しました。前回出展時の来場者の反応やジェトロが紹介した専門家のアドバイスを踏まえ、今回展示会では新商品を中心に出品物のラインナップを増やしました。またジェトロから紹介されたバイヤーと今会期中も継続して商談を行うなど展示ブースを有効的に活用したところ、輸出有望案件発掘専門家及び海外コーディネーターが招致した複数の代理店候補から引き合いがありました。C 社からも「成約見込みのある複数の企業と出会えた」とのコメントが寄せられました。

3) ambiente2013 (2月、ドイツ・フランクフルト)

世界最大級の消費財見本市である同展示会では、20 社・団体の出品者のうち、18 社が被災地枠での出品となりました。開放的なブースデザインも功を奏し、多くのバイヤーがジャパン・パビリオンを訪れました。

【成功事例③】 欧州向けデザインが好評、初出品で大きな成果

お茶缶を扱う D 社は、ジェトロがアレンジしたバイヤー招聘事業に参加したことで、事前に欧州バイヤーの反応を確認してから同展示会に参加することができました。お茶缶に貼る和紙は欧州において好評な柄を選定することで、バイヤーから高評価を得ることができ、初出品にもかかわらず、件数・成約額ともに、D 社の想定を上回る成果を出すことができました。

4) シカゴ・ホーム&ハウスウェアショー 2013 (3月/米国・シカゴ)

北米市場における販路拡大を目的に、当地最大規模の消費財の専門見本市へ出展しました。出品者には海外コーディネーターによる事前セミナーや、ブース装飾、商品選定、価格設定等の個別相談を行うなど、きめ細かなサービスを提供したところ、出展企業 1 社あたりの商談件数は前回比約 1.3 倍、同成約件数は同比約 2 倍、同成約金額は約同比約 6 倍の伸びをみせました。

【成功事例】 ジェトロの支援に基づく万全の体制整備により大口取引の受注に成功

プラスチック製のランチボックスを製造する E 社は、ジェトロの支援する海外見本市に複数回出展した経験を踏まえ、海外コーディネーターのアドバイスを受けながら、Pantone (プラスチック用の色の規格) のカラフルなブースデザインでバイヤーの関心を惹く工夫をするとともに、大手バイヤーからの受注に対応可能な体制整備を行い、万全の体制で展示会に臨みました。その結果、米国大手専門店のほか、欧州、アジア、南米など世界中のバイヤーから大きな反響を呼ぶ成果に繋がりました。

《参考:展示会成果 (前回実績) 》

商談件数 : 1,188 件 (492 件)

成約(見込含む)件数 : 305 件 (79 件)

成約金額 : 約 4.5 億円 (0.13 億円)

出展企業数 : 19 社 (9 社 1 団体)

(7) ファッション分野

海外では日本のアパレル、テキスタイルに対する注目が高まっています。ジェトロは世界のトレンド発信地のパリ・アパレル展への出展を支援すると共に、主催者と連携し日本ブランドの発信する広報展を開催しました。また、中東の女性市場にも注目し、現地で日本ブランドをアピールするイベント等を開催しました。テキスタイル分野では、和歌山、群馬といった産地の自治体や業界団体と連携して商談会を実施し、販路開拓を後押ししました。

1) 中東女性市場開拓事業（4月、9月、25年2月／東京、リヤド、ドバイ）

中東イスラム圏における女性の社会進出に伴い拡大している、中東女性の消費市場（ファッションや化粧品、雑貨、日用品等の分野）に注目し、日本企業の市場参入に取り組んでいます。

4月、23年末に女性市場の把握を目的に中東に派遣した3名の専門家と、サウジアラビアより招へいた2名の女性経営者を講師に、サウジアラビアの女性市場に関するセミナーを東京で開催し、日本では認識の低い同市場の現状及び今後のビジネス展開の可能性を紹介しました。また、9月には、中東よりファッション、美容分野の女性バイヤーを16名招へいた商談会を開催し、25年2月には、日本企業17社および4名のアパレル・美容分野の専門家をサウジアラビア、UAEに派遣し、高級百貨店ハーベイ・ニコルズにおいて日本製品の展示・紹介及び、現地企業とのネットワーク等々の機会を提供しました。また、同行した専門家が現地のファッション専門学校でデザインを指導したワークショップも開催しました。

【成功事例①】セミナーをきっかけに中東女性市場開拓に取り組む

東京都のファッションブランドA社は、ジェトロが4月に開催したセミナーへの参加を機に中東女性市場に関心を持ち、以来、ジェトロが中東バイヤーを東京に招聘して開催した商談会（9月）や、リヤドとドバイで開催した製品展示会に出品するなど同市場開拓に取り組んでいます。9月に招聘した中東バイヤーとの商談では、英国系高級百貨店ハーベイ・ニコルズより受注がありました。その際バイヤーから得たコメントをヒントに、自社製品にロング丈のドレス、夏に着る軽い素材のものを取り入れ、2月のリヤドとドバイの製品展示に出品したところ、現地消費者からの注目を集めました。ジェトロによる、継続した中東女性市場の販路開拓の機会を提供したことを契機に、同市場の特性をつかみ更なる販路拡大が期待されます。

2) インターテキスタイル上海（10月／上海）

中国の上海新国際博覧中心にて開催された「Intertextile Shanghai Apparel Fabrics」において、日本ファッション・ウィーク推進機構（JFW）と共催でジャパン・パビリオンを運営し、前回を上回る39社・団体（前回は29社）の日本のテキスタイル企業の中国市場の開拓を支援しました。ジェトロは、海外コーディネーター等による中国のトレンドや商習慣に関するワークショップを事前に開催し、会期中には有力アパレル企業60社（ブランド）をパビリオンに招致した結果、全体の商談件数は目標の53%増の5,610件、成約金額（見込含む）は1億3,000万円に上りました。

【成功事例②】レポートを活かしたブランドの事前研究が奏功し、中国有力ブランドに採用

インターテキスタイル上海に継続して参加している滋賀県のA社は、昨年の同展ジャパン・パビリオンに招致した有力ブランドとの間で商談が成立し、既にリネン生地を使った商品の店舗販売を開始しています。同社は更なるビジネスの拡大を目指して、海外コーディネーターが作成した取引先候補となるアパレルメーカーについてまとめたレポートをもとに展示商品の選定などを行った結果、ジェトロが招致した複数のバイヤーから継続的なコンタクトの要望を受け、取引成果と今後の販売拡大が期待されます。

(8) コンテンツ分野

日本のコンテンツは、デジタル化等によるビジネスモデルの変化に対応し、国境をまたいで海外市場での収益を上げることが課題となっています。ジェトロは新たなビジネスモデルへの対応や政府が推進する「クールジャパン戦略」を意識し、海外で音楽ライブを開催し、現地のイベントプロモーター等とのビジネスマッチングや他分野との連携による市場の開拓等、大企業・中小企業が一体となった新たなビジネス展開に取り組みました。

1) アジア・キャラバン音楽連携事業 (5月/中国・上海)

クールジャパン戦略の一環として、コンテンツと消費財を組み合わせた海外市場開拓が政策的に進むなか、ジェトロは、財団法人音楽産業・文化振興財団 (PROMIC)、一般社団法人日本音楽出版社協会 (MPAJ) と連携し、音楽と消費材の異なる分野を横断した連携事業を実施しました。中国で「バーリンホウ (80后)」、「ジューリンホウ (90后)」と呼ばれる若い10代後半～30代前半をターゲットに、音楽と消費材の両分野におけるビジネスの創出と、新たな市場開拓の手法を目指し、上海市で音楽ライブを開催し、現地の有名百貨店を会場に日本の日用品・雑貨の試験販売を行いました。音楽ライブには海外コーディネーターを活用して中国のプロモーター、ディストリビューター、マスメディア、イベンター、プロダクション等と呼び、日本の音楽関連企業との商談をアレンジした結果、新たなビジネスパートナー候補とコネクションを構築できました。

2) MOBILE World Congress 2013 (2月/スペイン・バルセロナ)

世界最大の携帯電話関連見本市である本見本市では、連続して出展している実績と主催者への強力な働きかけを行ったところ、ジャパン・パビリオンの立地条件が大幅に向上しました。14社・1団体が出品する中、商談件数は1,843件、成約件数は441件(見込含む)、成約金額は約11億円(見込含む)という成果になりました。

【成功事例①】 昨年の出展経験を基に体制を整備

スマートフォンのアプリケーションを扱うA社は、昨年のジャパン・パビリオンへの出展を契機に海外展開が進み、現地法人の設立に向けて体制を整え今回の出展に臨んだ結果、米大手通信技術開発企業との技術協力について交渉が進みました。

(9) サービス分野

サービス産業が世界経済の重要な牽引役となる中、需要が見込まれる海外市場における日本企業の動きは活発です。ジェトロは、急成長を見せるアジアを中心とする小売・流通・飲食等分野サービス産業を重点に、セミナーや展示会の開催、ミッションの派遣、市場調査による情報提供、海外の専門家による進出に向けたアドバイス等、多角的な支援を行いました。

1) 個別企業支援事業 (F/S、パートナー探し等)

11月より、サービス産業に特化した個別企業の海外進出支援を開始しました。外食産業、流通・小売業、理美容産業、教育関連産業、その他生活関連サービス業(福祉・医療サービス、コンテンツ関連業種含む)を対象に、24年度は3回の公募で22社を採択しました。採択企業の関心地域はバンコク、ジャカルタ、シンガポール、ホーチミン、北京、広州、香港、ヤンゴン等で、ジェトロの海外ネットワークを駆使し、企業の進出検討段階から現地1号店出店に至るまで、パートナー候補探しや物件探し、弁護士等の紹介など、プロジェクト全般を段階に応じてきめ細かく支援しています。

【成功事例①】バンコクへの出展計画を発表(株式会社サガミチェーン)

うどん、そばなどの直営店を運営する(株)サガミチェーンは、タイへの進出を企図し、9月に実施した第1回目の個別企業支援に応募しました。ジェトロは11月より、出店にかかる現地の制度や規制、会社設立関連の情報提供など支援を開始しました。12月、同社はタイサービス産業海外進出ミッションに参加し出店先の検討や、商談会において店舗設営会社、仕入先と商談しました。ミッション後は、ジェトロは同社に材料や物品などの調達先を紹介、12月中にタイ保健省食品医薬品局に駐在員が同行し輸入手続きのサポートを行うなど、きめ細かいサポートを提供しました。結果、同社は、25年中にタイのパートナーと合弁で飲食店運営の事業会社を設立し、バンコクで第1号店の開店を発表するに当たっています。

2) 中国(北京)国際サービス貿易交易会(5月/北京)

中国政府は第1回「中国(北京)国際サービス貿易交易会」を開催し、19社・団体を組織し、国別パビリオンの中で最大のブースを出展しました。日中国交正常化40周年の記念行事として位置づけられ、中国商務省の要請より日本が誇る「おもてなし」や「ハイサービス(質の高いサービス)」を中国ほか関係各国・地域にアピールしました。また、「中国における日本のハイサービスの展開と展望について」と題したシンポジウムで、日本のサービス関連企業の代表取締役クラスによる講演を実施しました。加えて「ジャパン・ナイト」と称したレセプションを開催し、日本のサービス業には不可欠な「おもてなし」を体感できる内容を実演しました。

【成功事例②】中国全土へのビジネス展開に期待

情報通信事業を展開するA社は、中国国際サービス交易会への出展を契機に、中国全土にネットワークを有する現地日系企業とのパートナー契約を結びました。「契約額は少ないが、今後中国全土へのビジネス展開が期待できる。ジェトロならではのアレンジで参加してよかった」とのコメントがありました。

3) タイサービス産業海外進出支援ミッション(12月/バンコク)

サービス業の需要が見込まれ、経済成長が著しいバンコクへミッションを派遣しました。従来の商業施設の視察、進出日系企業によるセミナーに加え、新たに①財閥系5グループを中心としたタイ大手企業との商談会、②38社のタイ中小企業との商談会、③地場の有力ディベロッパーに対する参加者からの事業紹介を主とするプレゼンテーションを実施しました。参加者からは「視察にとどまらず進出を想定した商談ができてよかった」、「将来のパートナー候補になりうる企業とのコネクションができた」等のコメントが寄せられました。進出を具体的に検討し継続支援を要請する企業や、パートナー候補先との交渉を継続する企業については、進捗に応じて個別支援を展開していく予定です。

(10) BOP ビジネス分野

日本が持続的な経済成長を遂げていくためには高い経済成長を維持するアジアやアフリカ等の後発途上国市場を中心に、更なるビジネス展開を進める必要があります。これら地域の BOP 層や中間所得者層（以下 MOP 層）が成長しつつある中、将来的なボリュームゾーン市場の開拓・確保に向けた日本企業の BOP ビジネスを支援しています。

1) BOP/ボリュームゾーン・ビジネス相談窓口の開設

4月より日本企業の BOP ビジネスやボリュームゾーンをターゲットとした案件のワンストップセンターとして「BOP/ボリュームゾーン・ビジネス相談窓口」を開設し、24年度は329件の相談に対応しました。また、案件の将来性や企業の取り組み体制等に鑑み50プロジェクトについては一貫して支援を行い、中には輸出契約が成立した成功事例を創出しました。

相談窓口では、相談内容に応じて、海外に配置したコーディネーターの活用、ビジネスパートナー候補の発掘、現地情報の収集・提供、パートナー候補とのマッチングのアレンジ、製品の受容性に関する現地調査などを実施しました。

【成功事例①】試験栽培の開始

日本電気(株)は、安全・安心・無農薬の野菜や果実をインドで栽培・販売することを検討し4月にジェットロに相談しました。ジェットロは、試験栽培を行うための用地・施設や人材を有する栽培委託先の紹介や提携交渉を支援したところ、7月、ジェットロが紹介した現地企業との委託栽培に合意し試験栽培を開始しました。将来的に収穫した果実は現地一流ホテル等に納入される見通しです。ジェットロは日本電気(株)に対し、試験栽培を行うための用地・施設や人材を有するパートナー候補の紹介や、提携交渉を支援しました。

【成功事例②】輸出契約が成立

大手暖房器具メーカーの(株)トヨタミは、ナイジェリアへ1コンテナ分の調理用石油コンロを輸出する契約が成立しました。ジェットロは現地のパートナー候補や現地の輸入規制、コスト計算、需要推計等の情報提供や、現地での市場調査・ヒアリング調査のサポートを行いました。

2) インドへ BOP ビジネス・ミッションを派遣 (25年1月/インド・チェンナイ, デリー)

BOP 層の一般家庭の訪問や、頻りに訪れる小売店の視察など、現場情報の収集を目的としたミッションをインドに派遣しました。ジェットロは、参加企業に対し、想定顧客となる BOP・MOP 層に自社製品・サービスを直接手にとってもらい、その場で受容性の評価を得られる“商品サンプリング”や、参加企業が既進出日系企業の営業マンに同行し、現地のキラナ（家族経営の小売店）への商品の売り込みや、販売指導を体験できる“BOP 層向け営業体験”など、プログラムを提供しました。

参加者からは「BOP 層の現状を正確に把握でき、営業戦略形成の参考となった」とコメントが寄せられました。具体的に同国への市場開拓の取り組みを開始した企業に対し、ジェットロは相談窓口を通じた支援を行っています。

【成功事例③】ミッション参加によりビジネスの可能性を確信、インド市場開拓に向けた方針を確定

医療器具メーカーA社は、インド試験展開ミッションでの現地 BOP 層および MOP 層からの反応を踏まえ、社内にて新たにインド市場開拓に向けた方針を確定しました。現在、デリー、ムンバイ、もしくはバンガロールでの販売拠点設置に向けて手続き情報収集中です。

3. 定性的指標の実現例2【支援ツール別の報告】

【ポイント】

1. 我が国中小企業の海外展開支援の際に活用した11の支援ツールについて報告。
2. 支援ツール別の実績を合わせて報告

(1) 展示会・商談会

海外で開催される有望な国際見本市にジャパン・パビリオンや共同ブースを出展して参加しました。ナショナルブランドを打ち出し、パビリオン全体の集客力や信用度の効用を図るとともに、中小企業等の海外販路開拓及び提携先の発掘を目的に外国企業との商談の場を提供として、24年度は93本の展示会に出展し、のべ1,208社・82団体を支援しました。

《参考》*24年度に出展した展示会の全実績（巻末・資料編：P.192-195）

1) 一般機械・部品分野

【成功事例①】第112回広州交易会：継続出展したことでポテンシャルバイヤー獲得に成功

部品を製造販売するA社は、大連中日貿易投資展示商談会、第112回広州交易会に出展して、地場有力メーカーの新規開拓に成功し、具体的な商談に結び付きました。同社に対しては、中国市場に関する情報提供、市場開拓のためのコンサルテーションを継続的に実施しました。さらに、上海事務所がアレンジしたB社との面談をきっかけに、B社が同社製品の高い性能に関心を示すなど、同社は初出展にして高い成果を達成しました。

【成功事例②】Manufacturing Indonesia 2012：複数のツールを活用して代理店契約を締結

研削砥石、ダイヤモンド工具を製造するC社は、輸出有望案件専門家のアドバイスを受けながら海外販路開拓を進めてきました。このたび、成長著しいインドネシア市場にターゲットを絞り、同展示会に初出展、海外コーディネーターによる事前商談アレンジを利用しながら、インドネシア企業と代理店契約を締結しました。その後、輸出有望専門家の助言を参考に、代理店に商品設計図を送付、販売戦略を策定するとともに、代理店とともに現地での有望顧客ユーザーへの営業訪問を予定するなど、代理店育成にも力を入れています。

2) ライフサイエンス分野

【成功事例③】ECR 2013（欧州放射線学界）：海外大手企業からの引き合いが集結

携帯型X線発生装置メーカーであるD社は、会期中、海外の大手メーカー等以外にも、複数の企業より会期直後から同社宛にコンタクトが寄せられ、具体的な成果に結びつく見込みです。同社は、昨年からの継続してジャパン・パビリオンに出展しましたが、ジェットロを通じた出展で、自社の知名度も向上し、企業の訪問が増えたことを実感したとのこと。

3) 環境・エネルギー分野

【成功(見込み)事例②】中国国際工業博覧会 2012：初出展で大型成約の見込み

悪臭を防止する堆肥化工法技術を持つE社は今回初出展。大規模なプラントを製造することなく堆肥生産ができる同社の技術は既に雲南省・昆明市でも導入されています。毎日決まった時間にブース内で技術説明会を行った結果、会期中に同じ企業の関係者が3日続けて来訪するなど、関心企業の絞り込みにつながり、大型の成約が見込まれています。

4) 農林水産分野

【成功(見込み)事例③】Thaifex 2012：地方事務所の助言で商品特性を印象付けるセールストークを展開

山形県のF社は現地提携先のG社と協力し、新規取引先の発掘やブランドの認知度向上を目的に「山形牛」を出品しました。バンコク事務所では、事前に現地バイヤー等を誘致するほか、コーディネーターが誘致バイヤーを紹介する等商談マッチングを実施しました。更に、山形事務所所員と協力してジェットロブース内にプロモーションブースを設置しました。気候の特徴を活かした他国産には無い適度な霜降りの高級牛が生産されるなど、分かりやすく「山形牛」の高品質たる所以を紹介しました。結果、同社は多数企業との成約が見込まれています。

【成功(見込み)事例④】 Thaifex 2012: 輸送トラブルを回避し成約を見込む

広島県の H 社は、出品確定から展示会会期までの期間が短く、輸送トラブルにより商品が届かないことが心配されました。実際に、通関に必要な書類について輸送会社と現地規制当局（保健省食品医薬品局、以降、FDA という）の見解が異なるトラブルが発生したため、バンコク事務所とコーディネーターが FDA と調整で、会期までの商品の輸送が叶いました。また事前にマッチングを希望する業種や企業名を聞き、現地コーディネーターが商談相手の紹介、タイ食品市場の調査レポートや海外情報等も提供するなど、木目細かいサポートを行った結果、複数の企業との成約が見込まれています。

【成功事例④】 SIAL CHINA 2012: 震災後の再挑戦、大きな一歩を踏み出す

I 社は、震災の影響によりフランス向け輸出が中断していたところ、今回は再挑戦のため、社長自身が渡仏し出展しました。同社は、比較的安い価格帯の中級寿司販売店との商談を希望し、コーディネーターに商談前のマッチングを依頼しました。その結果、震災前に取引のあった大口顧客もブースに来訪し輸出再開のきっかけを掴む事に成功したほか、「現在取扱っている中国産の低品質ワサビから切り替えたい」、「PB 商品を生産して欲しい」といった要望を、複数のバイヤーから多くの引き合いを得ました。なお、PB 商品については既に豪州向けに輸出実績・経験を活かすよう会期中にジェトロから提案したところ、各社の好みに応じたパッケージ商品の提供が可能となり大きな成果を残しました。同社は今回の出展とジェトロの支援に満足し、帰国後、農水産情報研究会に入会しました。

5) デザイン分野

【成功事例⑤】 ICFE: 京都の茶筒老舗が職人技で受賞

茶筒製造の老舗 J 社は、ジェトロの勧めで NY 国際現代家具見本市 (ICFE) に初出品しました。色や大きさの異なる金属製の「茶筒」が、職人による伝統技術を用いて現代風にアレンジされたデザインと機能性が米国主要インテリア・デザイン雑誌 6 誌の編集者より評価され受賞しました。輸出有望専門家が出展に際しブースでのディスプレイ方法、商品の価格設定、ターゲットの選定方法などのアドバイスが功を奏し、米国を代表する大手ファッションブランドのインテリア部門からの引き合いや、有名な博物館からの引き合いを受けました。J 社は「初めて NY に出展ということでは合格以上」と手ごたえを感じ、「ジェトロのバックアップ体制が素晴らしかった」というコメントが寄せられました。

【成功事例⑥】 Music China2012: 中国に加え東南アジア諸国からのバイヤーと商談

全国楽器製造協会の連携し国内 28 社を取りまとめジャパン・パビリオンを組織しました。出展団体でもあった東京楽器製造協会の要望を受け、出展企業に対し「中国における知的財産権」、「中国市場の動向とビジネスリスク」及び「海外見本市出展のポイント」をテーマに 3 回の事前勉強会を開催しました。また上海事務所が作成した、「中国楽器調査レポート」では、成長する中国楽器市場の概況や中国当地の小売店・代理店情報がまとめられ、を出展企業の中国市場の理解に役立ちました。出展企業の K 社は国内で製造する管楽器を 50 ヶ国以上の音楽学校に卸す実績を既に持っていましたが、同社からは、「ジェトロの市場調査レポートで中国の音楽学院や音楽教室・音楽学校に関する情報は参考になった」、「ジェトロの事前勉強会で得た情報が役立ち、中国本土に限らず、香港、タイ、ベトナム、カタール等からの来場者と今後繋がる商談ができ、さらなる販路開拓に向け、期待以上の成果があがった」とコメントがありました。

6) ファッション分野

【成功事例⑦】 パリ・アパレル展示会：継続出展と独自技術で大型の成約

パリ・アパレル展示会に継続出展してブランド力を高めることに意欲的な L 社は、輸出有望案件専門家による商談・契約に向けたアドバイスを受け、欧州市場の販路開拓にチャレンジしました。他にはない独自技術により開発された皮革製品がトレンドとマッチし、多数の海外の有力セレクトショップと大きな成約をあげました。同社からは、「ジェトロが良いバイヤーを召集した展示会に出展できたことが鍵。今後のビジネス展開も期待できる」とコメントが寄せられました。

7) コンテンツ分野

【成功事例⑧】 アメリカン・フィルムマーケット：積極的に PR を行い海外からの多数の引き合いを得た

You Tube に予告編ウェブページを立ち上げるなど、会期前より業界関係者への広報や試写上映などの PR 機会を多く設けていました。劇場アニメ作品を PR・セールスすべく出展した映像配給会社の M 社は、この取組みの効果があり、ロシアの複数の配給会社から引き合いを得ました。「PR に力を入れたことがバイヤーの関心を引きつけられた」とのコメントが寄せられ、商談成果を獲得することができました。

【成功事例⑨】パリ・アパレル展示会：継続出展と独自技術で大型の成約

パリ・アパレル展示会に継続出展してブランド力を高めることに意欲的な N 社は、輸出有望案件専門家による商談・契約に向けたアドバイスを受け、欧州市場の販路開拓にチャレンジしました。他にはない独自技術により開発された皮革製品がトレンドとマッチし、多数の海外の有力セレクトショップも含め大きな成約をあげました。同社からは、「良いバイヤーの集まる展示会に出展できたことで、今後のビジネス展開も期待できる」とコメントが寄せられました。

(2) 海外販路開拓ミッション派遣事業

我が国企業によるミッション団を編成し、海外で開催される専門見本市における商談会の開催、現地企業の訪問、現地市場の視察等のサービス等をパッケージで提供し、海外販路開拓活動を支援しました。24年度は38本のミッションを海外に派遣し、のべ576社・38団体を支援しました。

< 参考 >

*24年に派遣した海外販路開拓ミッションの全実績（巻末・資料編 P.195-197）

1) 一般機械・部品分野

*成功事例は分野別報告の P.16 に掲載。

2) ライフサイエンス分野

【成功事例①】 新規代理店発掘に成功し、ビジネス展開に弾みがつく（ライフサイエンス分野：インドネシア医療機器現地視察ミッション）

現地で開催した交流会に参加した A 社は、交流会の場で現地有望代理店との取引が成立し、11月に同国で開催される専門見本市で展示するデモ機を受注しました。A社は2年前のジェトロミッションで取引を開始したインドネシアの代理店とも今回とは別の製品で取引が継続しており、今回の受注で B 社のインドネシアにおけるビジネスへの弾みがつく事になります。

*その他成功事例は分野別報告の P.17-18 に掲載。

3) 環境・エネルギー分野

*成功事例は分野別報告の P.18-21 に掲載。

4) インフラ・プラントビジネス分野

*同分野の関連報告は P.22-24 に掲載。

5) 農林水産・食品分野

【成功事例②】 香港向けマグロの輸出拡大とマグロ専門店の進出（農水分野：香港及びシンガポールへの和歌山県ミッション）

マグロならびにマグロ加工品を主力製品としている和歌山県の C 社は、23年3月に「ジェトロ食品輸出商談会 in 大阪」に参加しました。その後、輸出有望案件として23年12月と24年5月にジェトロが派遣した香港ミッションにも参加し、香港での商談会では、当地の D 社と、解凍後にドリップがでず、生マグロとほとんど変わらない鮮度を保つことができる同社の技術を駆使したマグロの商談が成立しました。更に、D社と合弁で香港に販売会社を設立し、香港にてマグロをメニューのメインにレストランの開業もてがけました。また、香港事務所が主催したマグロをテーマとしたセミナーでは講師を務め、現地の飲食店で食材の採用権を有するオーナーやバイヤーを対象にマグロの普及と魅力について紹介し、現地での普及活動にも努めました。

【成功事例③】 ニーズの高い商品への個別支援で輸出拡大（農水分野：広島県香港輸出促進ミッション）

広島県が香港の日系小売店で開催する物産展にあわせ、物産展に出品する日本産商品が現地で定番商品化することを目指し、商談会を香港にて開催しました。ジェトロの輸出有望案件として継続支援をしていた E 社が香港の小売店 F 社とスポーツドリンク、緑茶等について計 20 フィートコンテナ 1 本分の成約見込みとなりました。また、商流の設定やサンプル持込でジェトロが支援をした G 社が香港の日系小売店 H 社と冷凍牡蠣（加工用）に関して大きな成約見込みとなりました。香港は日本食市場が飽和状態とされていますがニーズのある商品をきめ細かく支援することにより大きな成果が生まれました。

【成功事例④】 現地バイヤーニーズ収集して効果的な売り込みを実施（農水分野：北海道シンガポール食品輸出商談ミッション）

水産品卸業の I 社は、ジェトロシンガポール事務所からの情報提供に基づき、北海道フェア等に関心が高い現地業者と商談。当該業者の「かに食べ放題企画」へ同社製品を扱ってもらうべく現在最終商談中です。水産品を扱う J 社は、ジェトロ主催の札幌でのバイヤー招聘商談会やタイ・シンガポール視察、ジェトロのブリーフィングサービス等を活用して現地バイヤーニーズ情報収集を行い、今回の商談会に臨みました。地元特産のホッキ貝を中心に商談は成功し、さらに継続的な取引へ繋げていく予定です。

7) ファッション分野

【成功事例⑤】 国内外コーディネーターのアドバイスを実直に受け入れ、米国への初輸出に成功（ファッション分野：ニューヨーク販路開拓ミッション）

東京都の K 社は「ニューヨーク販路開拓ミッション」での商談会にてターゲットとしていたブランドから受注し、米国への初めての輸出に成功しました。これまでは輸出の経験がなく、米国市場の情報提供、海外より招聘したバイヤーとの商談会に参加し、米国へ売り込むための課題・ヒントを見つけられました。しっかりとした準備で望んだミッションではターゲットとするブランド用に開発した素材を専用のブックにまとめてプレゼンテーションしたところ、即日受注しました。今後、継続的な取引によるビジネス・ボリュームの拡大が期待されます。

8) コンテンツ分野

*同分野におけるミッション派遣の実績はありません。

9) サービス分野

【成功事例⑥】 ビジネス交流会で現地企業と業務提携（サービス分野：中国サービス産業海外進出支援ミッション）

幼稚園の保育士など教育分野に特化した派遣事業を展開する L 社は事業拡大を目的に中国（上海・重慶・成都）サービス産業海外進出支援ミッションに参加しました。現地企業とのビジネス交流会にて、多岐に渡る分野で派遣事業を展開する M 社と業務提携に至りました。L 社より「中国内陸部の経済発展、中国進出の足がかりとなる良いビジネスパートナーに巡り合えた」と感謝されました。

*同分野のその他の報告は P.39 に掲載。

10) BOP 分野

*成功事例は分野別報告の P.40 に掲載。

(3) バイヤー招へい事業

地方自治体や産業界等のニーズや要請に基づき、海外から有力なバイヤーや有識者を招聘し、専門見本市や個別商談会に出展・参加する国内企業とのマッチングを図りました。地域の業界団体、海外事務所、ジェトロがリテイニングする海外コーディネーターと連携し、国内企業の商品価格・特徴・セールスポイント等の商品情報を分析した上で商談相手のバイヤーを厳選し、事前マッチングを行いました。招聘したバイヤーからは「商品が海外市場でも受け入れられやすく開発され、また商談の場で日本側企業から提案もあり商談しやすかった」、また商談会に参加した国内企業からは、「以前海外の展示会で商談したバイヤーと再度商談ができた」等、本事業を通じたジェトロの支援を歓迎するコメントが寄せられました。24年度に実施した78件の招聘事業では、603社・639名のバイヤーを日本に招聘し、2,740社・55団体の日本企業との商談をアレンジしました。

《参考》

*24年に実施したバイヤー招聘事業の全実績（巻末・資料編：P.197-199）

1) 機械・部品分野／環境・エネルギー分野

【成功事例①（機械）】工業用内視鏡の独占販売代理店契約を締結（諏訪圏工業メッセにおける海外バイヤー招へい商談会）

工業用内視鏡を製造するA社は、タイを拠点にASEAN地域に工業用検査装置・治具等のディストリビューターであるB社と商談し、12月より工業用内視鏡を1年間の独占販売代理店契約を締結しました。25年に開催のタイの展示会に出展し更なる販路拡大を目指しています。

【成功事例②（機械）】タイのバイヤーと現地代理店としての取引が成立（INTERMOLD2012に於ける海外バイヤー招へい商談会）

C社はタイのバイヤーと商談した結果、現地の販売代理店としての取引が決定しました。バイヤーが代理店としてタイの展示会などで営業した結果、6月末に初受注がありました。

2) 農林水産・食品分野

【成功事例③（食品）】ジェトロ事業を通じてバイヤーとの再会を果たし、「国産ごま」を米国へ（ジェトロ食品輸出商談会 in 大阪 2013）

産地や有機にこだわった胡麻関連商品の製造加工を行うD社は過去に出展した展示会で商談したバイヤーと再会しました。商談会に先駆けてジェトロが開催した北米小売市場セミナーでの当該バイヤー自身による講演内容も参考にしながら、商談当日は国産ごまの商品提案を行ったところ、その品質が評価され、4月にトライアルの出荷をすることが決定しました。今後もバイヤーと連携して販促活動を続けていく予定です。

【成功事例④（食品）】企業視察により商談成約を後押し（ジェトロ食品輸出商談会 in 愛媛）

水産業者E社は、近年取引が停止していた招聘バイヤーのF社と改めて商談し、バイヤー向けの視察プログラムの一環として工場見学を受け入れ、同社が取得しているHACCPに則った衛生管理方法についても説明を行いました。この結果、E社とF社は商談を再開し、成約を確立しました。バイヤーのS社からは、「実際に工場を視察したことにより、E社への理解が深まった」とコメントが寄せられ、E社への視察アレンジが成約への大きな契機となりました。

【成功事例⑤（食品）】ジェトロ事業の連携で、新規市場を開拓（北海道商談会）

水産加工品製造販売のG社は、海外向け輸出の実績がありながらも、昨年の震災の影響を受け、新規販路開拓が進まなかったところ、北海道事務所の働きかけで、根室商談会に参加し、5ヶ国7社のバイヤーと商談を実現しました。新規性があり、バリエーションも豊富であった当社の商品が、シンガポールバイヤーのH社の目に留まり、当日の商談からEメールでの交渉に発展し、サンプルとして小口ながらも成約を得ました。夏秋頃には、シーズンの水産物を中心に大口の受注につながる交渉が行われており、継続的な新規販路の開拓につながりました。

3) デザイン分野／ファッション分野／コンテンツ分野

【成功事例⑥（伝統産品）】米国ディストリビューターと代理店契約を締結（バイヤー招へい商談会 in 高岡）

時計メーカーのI社は、デザイン性の高い掛け時計や置時計等を開発・製造しています。富山県高岡市に海外のバイヤーを招へいして開催した商談会にて、同社はインテリアショップ・卸売業を営むJ社と代理店契約を締結しました。招へいの翌月のJ社のウェブサイトでは早速、新商品としてI社の製品が大々的に取り扱われた他、現地での発表パーティーも開催され、追加の注文も見込まれています。I社からは「1日で6社のバイヤーと商談することは、自社だけでは出来ないの、役に立った」との感謝のコメントがありました。

【成功事例⑦（アパレル）】職員や専門家のアドバイスを活かし海外進出への糸口をつかむ（Premium Textile Japan）

山形県のニットメーカーK社は、10月に日本ファッション・ウィーク推進機構と連携して開催した商談会にて、独自に開発した編地、色合いやデザインを高く評価され、ニューヨークのバイヤーと取引に至りました。同社はこれまで海外取引の経験がなく商談に不慣れであったことから、職員と有望案件専門家で商談をフォローし、バイヤー帰国後もメールのやり取りや受注書・契約・貿易実務に関するアドバイスを提供し続けた結果、海外企業との初成約に至りました。同社はその後、海外展示会への出展を計画するなど、本商談会への参加が海外進出への契機になりました。

【成功事例⑧（映像）】既存マーケットでは成し得なかった商談に商機（映像コンテンツビジネス商談会 in TAF 2013）

L社はアニメ作品を中心に制作販売する企業で、受注制作も積極的に行っており、幅広い商品ラインアップを持っています。そのニーズに応じた制作能力が評価され、「東京アニメフェア」に合わせて招聘した中東バイヤーからプラネタリウム映像の受託提案を受け、詳細な条件交渉を行っています。アプローチが難しい中東への足がかりを得たのみならず、予定外の分野からの受注は、既存のマーケットへの参加だけでは出会うことのできない企業との商談に対し、ジェトロへの謝辞が送られました。

(4) 海外コーディネーターリテイン事業

海外の現地マーケットに精通した80名の専門家を47カ国・59カ所の海外ネットワーク各拠点地にコーディネーターとして配置し、個々のビジネスニーズに応じた情報収集・提供、企業間のマッチング等を通じて、中小企業等の販路拡大を支援しました。

また、国内各地で開催されたセミナーではアップデートな市場情報を国内企業に向けて発信するとともに、ジェトロが日本企業を取りまとめて出展した海外の見本市では、企業間のマッチングや商談前後のフォローアップ等を通じて出展企業をサポートしました。

《参考》

*海外コーディネーターの配置先一覧（巻末・資料編 P.200）

**海外コーディネーターが講演した国内セミナー一覧（巻末・資料編 P.200-201）

【サービス利用件数実績】

分野	役立ち度	利用件数	E-Mail 相談	現地における ブリーフィング	マッチング支援・ フォローアップ
機械	83.1%	1,531	326	155	1,050
環境・エネルギー	100%	180	37	1	142
デザイン	89.6%	2,900	299	227	2,374
アパレル	100%	358	41	141	176
コンテンツ	100%	149	6	15	128
農林水産・食品	90.0%	2,149	253	329	1,567
総計		7,267	962	868	5,437

*役立ち度：4段階中上位2位2項目の合計

【成功事例①（食品）】 事前準備段階におけるコーディネーターサービスの活用

英国に初進出したA社（福島県）は、出品者説明会にてロンドンの食品コーディネーターと個別相談を実施しました。コーディネーターのアドバイスに基づき、同社のパンフレットに商品使用例の写真や、商品の製造工程を図示する等、バイヤーが視覚的に分かりやすいよう改良を施し展示会に臨みました。会期中は、パンフレットをブース入り口に広げて配置するなど、分かりやすい商品説明したこと等により、飲食店、卸売業を中心に注目を集め205件の商談の結果、うち20件の成約が見込まれています。

【成功事例②（食品）】 海外コーディネーターによる効果的なマッチングによる成約

日本酒や米、納豆の加工品等を製造する秋田県のB社は震災の影響によりヨーロッパ向け輸出が頓挫したため、新たな開拓地として今回ブラジルへ被災地企業の補助を受け出品しました。同社はジェトロが作成した過去のブラジル食品調査レポートやジェトロが主催したセミナーを活用し、商習慣や制度について念入りに情報を収集しました。同社の商品やターゲット層を踏まえ、海外コーディネーターがアレンジした現地バイヤーとの商談マッチングのほか、会期前後も独自に売込候補先を訪問し、更に、現地日本食レストランにて試飲会を実施するなど、積極的に営業した結果、日本食レストランやワインの小売業者等と300万円の成約を見込んでいます。同社からは「ジェトロの提供するサービスを活用することで、新規顧客の獲得と既存顧客のフォローの両面において達成度の高い成果を残せた」とコメントがありました。

(5) 輸出有望案件発掘支援事業

優れた技術・製品を持ちながらも輸出経験のない国内の中小企業の海外展開を支援しました。ジェトロは独自のネットワークを活用して有望企業を掘り起こし、基礎的な市場や規制に関する情報提供を行ったほか、各企業の特徴・発展段階などに即し輸出の指導から、海外のバイヤーの発掘、具体的商談の随行、契約締結のための支援等、一貫した支援を実施しました。また、本事業の実施にあたり28名の専門家（機械・部品、環境・エネルギー分野:13名／農林水産・食品分野:8名／ファッション、デザイン、日用品（中国）分野:7名）を全国に配置し、輸出の指導や商談を支援しました。

【24年度実績概要】

	機械・部品、環境 ・エネルギー分野	農林水産・食品分野	ファッション、デザイン、 日用品（中国）分野
支援企業数	135社	71社	76社
（うち新規発掘）	35社	30社	29社
商談件数	1,466件	705件	985件
成約件数	149件	449件	240件
成約金額	523,594千円	149,448千円	180,909千円
役立ち度調査結果	93.8%	100%	100%

- ※1 支援企業数は年度の支援企業数である
- ※2 成約件数および成約金額は見込を含まない
- ※3 商談件数、成約件数、成約金額は補正予算活用分を含む
- ※4 役立ち度調査結果は4段階中上位2項目の合計

1) 機械・部品、環境・エネルギー分野

【成功事例①】 専門家による出張商談支援を受け、初の直接輸出に成功（秋田県）

半導体・IT関連デバイスの外観検査装置メーカーA社は、海外のボリュームゾーンを開拓するため、半導体製造業が集積する台湾への直接輸出を目指してきました。同社は海外進出を具体化すべく、22年11月に同事業に申請し、採択後は、専門家と販売代理店の選定のために台湾出張を何度も重ねました。その結果、23年6月に台湾企業B社との販売代理店契約の締結に成功しました。同社が代理店と契約締結に至るまで、月2回程度、専門家及びジェトロ貿易情報センターが同社を訪問し、現状の確認・課題の洗い出しとアドバイスを実施、また海外戦略そのものについても確認を行い、戦略的な海外販路開拓を支援しました。また、販売代理店の発掘と同時期から実施していたエンドユーザーの開拓効果もあり、24年3月には台湾の大手プリント基板メーカーに数千万円の検査装置を納入にいたりしました。ジェトロの専門家、秋田事務所を通じた売買契約や納品に掛かる様々な貿易実務アドバイスの効果もあり、更に継続的な受注に成功（数千万円）し、現在はマレーシア向けの新規顧客開拓に向けて取り組んでいます。

【成功事例②】 専門家の展示会同行支援を受け、ベトナムでの販路開拓を実現（愛媛県）

サバ、サツマイモ、タケノコ等の農水産食品の選別機を製造・販売するC社は、同事業の支援を受ける前から、20カ国以上に商社経由で輸出を行っていましたが、販路拡大のため自社でも直接輸出に取り組むことを決意し、21年9月に同事業に申請しました。当初は漁獲量の多い欧米市場に焦点を当てましたが、成果に結びつかず、ジェトロ愛媛事務所や専門家の指導のもと、海外コーディネーター E-mail 相談サービス、海外ブリーフィングサービスなどジェトロの海外販路開拓支援サービスを複合的に活用し、日本への魚介輸出の多いベトナム市場に絞って情報収集を行いました。その結果、製品改良のために必要なエンドユーザーのニーズ情報や出展すべき展示会（VIETFISH、ホーチミン市）が判明し、さらに専門家の同展示会への商談同行支援（23年6月、24年6月）を受け、首尾よく代金回収までを行うことができました。成約金額は9月末までで約2,400万円。その後も順調に売上げを伸ばしています。また、タイにおいても展示会への出展を通じて有望な輸入代理店や販売先との商談を進めています。

2) 農林水産・食品分野

【成功事例③】輸出有望案件発掘専門家のきめ細かなアドバイスにより、香港の一般消費者向けのスーパーへの直接輸出が実現 (Food Week)

即席麺ミニカップ麺を製造、販売する栃木県の D 社は、これまで商社経由での間取引を主流としていました。しかし 24 年 11 月に韓国で開催された Food Week のジャパンプースに出展した際、香港の有力スーパー E 社（一般消費者向け）よりコスト削減のために D 社との直接取引の要望を受けました。D 社は直接取引を躊躇しつつも、輸出有望専門家による見積書作成や、物流、決済リスクなどに対するきめ細かなアドバイスを受けた後直接取引を行う方針を決定しました。25 年 2 月には、専門家同席のもと香港で E 社と商談を行い、3 月に総代理店契約を締結しました。香港では日本食品は、富裕層をターゲットとした高級スーパーで販売されることが一般的であり、その場合は客層が狭く、他の日本食品との競合により販売数量が限定されます。今回は中間層が対象であるスーパーと成約したことにより、客層の幅が広がり、より大きな数量の販売が期待できます。

【成功事例④】輸出有望案件発掘専門家との連携による成約創出 (Summer Fancy Food Show)

過去に輸出実績のない F 社は、輸出有望案件発掘専門家によるサポートを受けつつ、今回初めて海外展示会に出品しました。専門家の助言にもとづき事前にターゲットを絞った上で、現地の日系商社にコンタクトしサンプルを送付、また会場でも価格表、商品情報など、専門家のアドバイスを受けて英語化したものを活用して商談を行うなど、念入りな準備を行いました。こうした取組みが実を結び、事前にコンタクトしていた日系商社 2 社との成約に至りました。また、同社は今回の出展を通して、手応えを感じ、当初想定していた業務用のみでなく、小売用にも販路を広げる予定。更に、今回成約のあった商社を通じてオーストラリア、シンガポール、香港などへの販路拡大を検討するとともに、今後のジェトロの地方商談会等への参加に意欲的であるなど、更なる輸出拡大が期待されます。

3) ファッション、デザイン、日用品 (中国) 分野

【成功事例⑤】銅を繊維に織り込む独自の技術で初めての輸出に成功 (機能性靴下等の日用品)

医療用繊維資材・ファスナーメーカー G 社は、有人宇宙船内使用商品の認定を受ける等オリジナル商品の企画・開発に強みを持っています。G 社は今まで輸出に取り組んだ経験はありませんでしたが、銅を繊維に織り込む独自の技術で機能性靴下やスマートフォン用手袋を製造、中国への販路開拓を目指してアジア・キャラバン事業に参加しました。中国の百貨店が同商品に関心を示したため、専門家より中国の有力代理店を紹介し、同代理店との売買交渉をきめ細かくサポートした結果、初回の受注・出荷に至りました。また、その後 A 社の商品が当該日系百貨店の 24 年冬商戦で取り上げられることが決定しました。

【成功事例⑥】上海の有力輸入販売代理店と契約を締結し、中国への直接輸出に成功 (イオン歯ブラシ)

電子歯ブラシの製造販売を手掛けている H 社のイオン歯ブラシは、優れた歯垢除去効果を持ち、歯磨き粉を必要とせず水だけでも綺麗に磨け、且つブラシヘッドは交換式のため、消費者のコストメリットも高く、中国バイヤーから多くの引き合いがありました。H 社は中国におけるビジネス経験が少ないため、専門家より代理店選定や販売戦略に関するアドバイス等をもとに代理店を絞り込んだ結果、上海等華東地域に数百店舗のネットワークを持つ輸入販売代理店との 1 年間のトライアル代理店契約を締結し、テスト販売を開始しました。

(6) 地域間交流支援事業 (RIT : Regional Industry Tie-Up Program)

中小企業の海外ビジネスを地域間交流の観点から推進する目的で、国内と海外の産業集積地同士の関係構築を含めた地域間交流の枠組み作り及び国内産業集積地企業の海外企業との商談を海外商談ミッション派遣、有力企業招聘、専門家やジェトロ職員によるフォローアップ、国内研究会での海外ビジネス情報提供などの実施を通じてアレンジしました。

【24年度案件別実績一覧】

	案件名・分野	商談件数	成約件数※1	役立ち度※2
1	北海道ーロシア極東地域【寒冷地住宅】※3	23	4	100%
2	福島県郡山地域ー韓国江原道原州地域【医療福祉関連機器】※3	18	5	100%
3	埼玉県ードイツ【精密加工技術・先端素材】※4	63	8	100%
4	湘南地域ーフィンランド【情報通信・電子機械機器】※3	41	7	100%
5	富山県ーイタリア中北部【医薬品】※3	43	4	100%
6	大阪府ーアラブ首長国連邦(UAE)【コンテンツ】	51	14	100%
7	広島県ー中国・四川省【環境】	67	9	100%
8	山口県ー台湾【機械関連】	105	1	100%
9	九州ー中国・山東省【環境・リサイクル】※3	0	0	100%
10	福岡県ー米国・シリコンバレー地域【ソフトウェア開発】※4	52	11	100%
11	北九州地域ー韓国・慶尚南道及び釜山広域市【機械部品・材料加工】※3	71	15	100%
12	北九州地域ーベトナム・ハノイ、ハイフォン地域【金属加工・機械製造】※3	52	10	100%
13	大分県ー台湾【半導体・ものづくり産業】	137	22	100%
14	沖縄県ーシンガポール【コンテンツ】	50	3	100%
合 計		773	113	100%

※1：成約（見込含）件数

※2：役立ち度調査結果は国内の事業利用者（産業支援機関等）による評価、4段階中上位2項目の合計

※3：22年度からの継続実施案件（実施年度は最大3年）

※4：23年度の継続実施案件（実施年度は最大3年）

【利用者のコメント例】（参加者）

- 「政府機関であるジェトロがマッチメーカーの役割を果たしたことにより、先方企業に安心感を与えることができ、真剣な商談を行うことができた。」
- 「3年間の継続事業だったため、訪問企業と年々踏み込んだ建設的な会議を持つことができた。」
- 「現地業界団体と関係を深める機会を持つことができ、引続き接触が出来る道筋がついた。」
- 「中小企業が海外ビジネスに取り組むには不安があり、ジェトロ等の公的機関が提供するRITのような基盤があると安心である。」
- 「海外ビジネス経験のない企業が、研究会等を通じて必要な準備、商談の留意点を学べた。専門家やジェトロが身近にいるので安心である。」
- 「RIT事業を通じて成約した海外での商談が国内で報道され、国内で注目を集めることになった。」

【成功事例①】ベトナム企業と合弁会社を設立【北九州事務所】

大久保設備工業（北九州市）とDACOVINA社（ベトナム・ハノイ市）は、25年2月10日にハノイ市に合弁会社のD.O.C.(DAIOKU Mechanical and Electrical Joint Venture Company Limited)を設立しました。両社は24年2月に、DACOVINA社が有力者招聘事業で北九州市を訪問した際に商談、業務提携の覚書を締結し、その後は協議を経て今回の合弁会社設立に至りました。同合弁会社では、両社が扱う工場や大型施設内にある空調ダクトの販売・施工、技術コンサルティングなどを行うとともに、日系の大手設備業者からの仕事をベトナム国内で請負います。今後、ベトナムに工場建設する日本の中小企業との直接取引を目指し、さらには、両社の技術協力の元、製品の開発・設計・製作を検討中です。

【成功事例②】ドイツ企業と「販売・サービス」契約を締結【機械・環境産業企画課】

(株)日特エンジニアリング（さいたま市）は24年1月、有力企業として招聘したドイツ企業EUTECT社（継線・ハンダ技術）と商談し、その後EUTECT社は日特エンジニアリング社の工場設備、管理システム、技術を視察しました。ジェトロは両社の商談、通訳、工場視察をアレンジし18週間という短期間で契約締結まで支援しました。両社は継続的に商談を行い、5月、「販売・サービス契約」を締結しました。日特エンジニアリング社はEUTECT社からリニア噴流ハンダ、半導体レーザー・ハンダなどの接合要素技術を持つ自社製品を購入することで、これまで困難とされてきたLED集合基盤や異形部品などの継線・接合を行うことが可能となり、高品質・高付加価値生産システムのラインアップの増加を図る計画で

す。一方、EUTECT社は日特エンジニアリング社の抱える日本を含めたアジアの商圏を活用することで、日本に拠点を持つことなく販路を開拓できることに期待しています。

【成功事例③】フィンランド現地法人を設立【横浜事務所】

有限会社オフィス結アジア（藤沢市）は23年1月、国内研究会に参加したところ、フィンランドとのビジネス交流に関心を持ちました。23年11月、RIT現地ミッションに参加し、帰国後、「フィンランドR&Dチーム」の設立準備に入り、24年2月にジェットロードバイザー（元ジェットロヘルシンキ事務所長）と面談して現地進出の際の留意点等を確認しました。3月にはフィンランドに渡航しジェットロから海外ブリーフィングサービスを受けるとともに、オフィスの下見や弁護士と現地法人設立に向けた打合せを行ったところ、5月にはフィンランド現地法人 Office Yui Europe 社の設立（資本金2500ユーロ）に至りました。将来的にフィンランドからEU市場全体を視野に入れた展開も見据えています。ジェットロは、RIT事業による現地事情の情報収集支援に加え、貿易投資相談、海外ブリーフィングサービスを通じて、法人設立、生活環境についての情報提供、オフィスの下見同行などの支援を行いました。

（7）アジアにおける複合的な海外販路開拓支援（アジア・キャラバン事業）

33都道府県・127の企業・団体の雑貨、日用品、化粧品等の中国販路開拓を支援するため、①中国市場開拓拠点としての常設ショールーム（上海）への展示、②中国各地で商談会の開催、③消費者に直接アプローチできるアンテナショップ（試験販売）の設置、④インターネットモールでの試験販売、⑤中国人消費者に対する価格意識調査の実施、⑥貿易投資や知的財産権（商標権等）に関するアドバイザーサービスの利用、などの支援ツールを重層的に組み合わせ、消費市場として拡大する中国での販路開拓を6月から翌2月まで支援しました。

さらに24年度は、経済成長が著しく日本企業にとって販路開拓の可能性が大きいASEAN地域でもデザイン性・機能性に優れた日用品、生活雑貨等を対象に試験販売を通じたモニタリング、現地有力バイヤーとの商談会等を開催し、日本企業の更なる販路開拓へのチャレンジを行いました。24年度にアジア・キャラバン事業を通して国内の828社・18団体を支援しました。

<参考>

*アジアにおける複合的な海外販路開拓支援実績一覧（巻末・資料編：P.201）

【成功事例①】香港に続き、上海でも総代理店契約を締結へ

震災からの復興を目指すA社は、水中での保温性、運動性に優れ、ファッション性を備えたウェットスーツ、ドライスーツ（完全防水スーツ）の製造・販売を手掛けています。23年度8月の上海商談会に参加した際には、イタリアのダイビング機器メーカーの中国現地法人から代理店契約に関する引き合いを得ました。24年4月に輸出有望案件に採択された後、代理店選定や販売戦略の策定について、輸出有望案件発掘専門家のアドバイス等をもとに同法人と交渉を進め、近く中国総代理店の契約を締結する見込みです。さらに同社は24年度のアジア・キャラバン事業にも参加し、10月の香港商談会では、香港の海外コーディネーターが招致した現地のダイビング用品専門店と商談の末、25年1月に同社と香港での総代理店契約を締結し、今後の中国大陸、香港両市場での販路拡大を見込んでいます。

【成功事例②】海外コーディネーターを積極活用し成約獲得

中国に工場を持つB社は、チャイナリスクに備えた工場移転も視野に、アセアン地域での事業展開を目指して参加しました。通訳を自社で用意するなど入念な準備をした上、事前に海外コーディネーターに自社の状況や海外展開の狙いを詳細に伝えたことで、商談会では自社のニーズに合致したバイヤーと商談をおこない成約を獲得し、さらには今後アセアン地域での製造パートナー候補となりうる企業の発掘にも成功し、同社からは「アセアンに初めて出て行く上で人脈形成に役に立った」とのコメントが寄せられました。

(8) シリコンバレー拠点活用型北米ビジネス開拓支援事業

北米の市場展開を目指す中小・ベンチャー企業を対象に、シリコンバレーを拠点とするビジネス開拓を支援しました。本事業では、オフィススペースの無償提供、ビジネスネットワークの構築支援、弁護士、会計士等の紹介や専門家によるビジネス・コンサルティング等のサービスを提供しました。

【事業概要】

期間：	4月1日-3月31日
入居企業数：	13社（23年度ベンチャーインキュベーション in USA 継続案件含む）
主な対象技術・製品：	ハイテク分野（IT、ライフサイエンス、ナノテク、クリーンテクノロジー）または、機械分野における製品・サービス等

【事業成果】

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	累計
役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）	100%	100%	100%	87.5%	96.9%
商談件数、成約（見込含）件数・成約（見込含）金額					
商談件数	36件	56件	50件	57件	199件
成約件数	6件	8件	9件	41件	64件
成約金額	959千円	27,064千円	9,690千円	109,352千円	147,065千円
参考値：消費者向けにサービスを提供している企業					
サービス売上額	810千円	—	—	2,805千円	3,615千円

【成功事例①】シリコンバレーのネットワーキング機会を利用し北米ビジネスを開拓

スマートフォン向け広告のプラットフォームを開発するA社は、5月にシリコンバレー（BIC/Business Incubation Center）へ入居し、以来ジェトロが会計士を講師に開催した勉強会やネットワーキングに参加するとともに、「北米製品向けに商品をカスタマイズすること、媒体主、広告主の獲得」といったジェトロのアドバイスに基づき市場開拓を進めていたところ、米国企業2社から広告出稿約15,000ドルを初受注しました。さらに、10月にB社等の3社と広告出稿に関する契約を締結したのを皮切りに、C社2社とも契約がほぼ纏まり、25年1月から広告出稿が始まる予定です。これらの広告出稿では規模にもよるが最低でも各社から月々10,000ドルの収入が見込まれ、広告効果次第では更なる契約締結が見込まれています。

【成功事例②】技術サポート等、販売体制強化をすすめ北米市場を攻略中

クラウド関連のコンサルティング事業を展開するD社は、9月からシリコンバレー（BIC）へ入居。設立当初からのコンサルティングパートナーであるE社を通じて、北米でのビジネス展開を目指していたところ、米国企業へ200ライセンスを提供することがほぼ決定し、成約金額は年間25,000ドルになる見込みです。米国への販売が本格化する状況の中、同社は技術サポートが可能なセールスエンジニアを採用、今後はマーケティング人材を含め米国での体制を強化することで、北米販売を加速する予定です。

(9) 二国間産業協力の促進（日本・サウジアラビア）

平成19年4月の日本・サウジアラビア両国首脳による共同声明で設置が決まった日本・サウジアラビア産業協力タスクフォースでは、現地への投資を検討する日本企業の支援、サウジアラビア側中小企業育成の政策立案支援、人材育成支援を行っています。24年度は特に中東の女性市場開拓にスポットを当てたセミナーやミッション派遣等の活動を行い、12月の「中小企業・女性経営者ミッション」の派遣に続き、2月に派遣した「リヤド・ドバイ女性市場開拓ミッション」では、サウジアラビアで有数の百貨店において日本のアパレル製品や美容用品、雑貨等を紹介する展示会を開催しました。

< 参考 > *日本・サウジアラビア産業協力促進事業の実績一覧（巻末・資料編：P.202）

(10) セミナー・シンポジウムの開催

国内中小企業の海外販路開拓に資するため、24年度、国内では海外市場の最新情報の提供や新ビジネスの普及啓蒙を目的とするセミナーを37件、海外では日本企業の優れた技術や製品を現地に紹介するセミナーやシンポジウム、ワークショップ等をインフラ・プラントビジネス分野において11件開催し、約5,300名以上に情報発信をおこないました。

≪参考≫

*国内外で開催したセミナー・シンポジウムの実績一覧（巻末・資料編：P.202-203）

(11) 国内コーディネーターの配置

10月より、中小企業の海外ビジネス展開に際する初期段階の質問に対応するコーディネーターを国内に35名配置しました。相談企業への訪問などを通して個別アドバイスを行うとともに、商談会の事前準備の方法、ターゲット市場のマーケティングに関する情報をワークショップ形式で提供し、中小企業の海外市場開拓へ向けた取り組みを支援しました。

【事業概要】

実施期間：	10月15日～3月29日
配置人数：	35名
対象分野：	機械・部品分野、環境・エネルギー分野、デザイン分野、ファッション分野、消費財（中国市場）分野、消費財（ASEAN市場分野）、サービス分野
主な活動：	相談業務（企業訪問、電話、FAX、E-mail等）、ワークショップ開催等

【相談業務実績及び役立ち度調査結果】

	機械・部品環境 ・エネルギー	ファッション	日用品 (中国)	日用品 (ASEAN)	累計
個別相談件数	98件	68件	7件	7件	180件
役立ち度調査結果 (4段階中上位2項目合計)	100%	88.3%	100%	100%	97.1%

≪参考≫

*国内コーディネーターによるワークショップの開催実績一覧（巻末・資料編P.203-204）

【利用者のコメント例】

- 「こちらの悩みを聞きながら適切なアドバイスを頂きました。今後、契約関係等、更に具体的な内容でご相談させて頂きたいと考えています。」
- 「(アドバイス内容が) 弊社の状況に合っていて、具体的で確実に実行可能な適切な内容でした。参考になった。」
- 「単独で現地調査しても得られない情報も多く、豊富なご経験をされた方に相談できることはありがたいと思います。」
- 「役立つアドバイスがたくさん得られた。もう一度自社商品をよく見直し、競争力のある商品かを見極める、また新たに作る必要があるか再度検討する。」
- 「輸出入のビジネス経験がないため、自社の課題に対していくつか解決策を教えていただき、今後の参考になった。」

4. 震災復興支援を通じた代表的な定性的指標の実現例

23年度に引き続き、東日本大震災からの復興支援対策として、被災地を始めとする全国中小企業事業者の活動支援を目的に、24年度は対象8県*の639社**の企業を、海外見本市におけるジャパン・パビリオンの出展や輸出ミッションの派遣において、渡航費、出展料等を含む各種復興支援事業を実施しました。

*被災県: (青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県、茨城県、千葉県) に主たる事業用資産を有する企業

**業種別内訳: 639社 (機械・環境産業分野: 73社、農林水産・食品分野: 349社、生活文化サービス産業分野: 135社、その他: 82社)

(1) 機械・環境産業分野

【成功事例①】中国の代理店との連携を強化 (中国国際福祉博覧会)

A社は、23年度に続き被災地企業として2度目の出展 (工場所在地: 福島県) です。昨年の出展時に現地代理店と出会って以降、一気に中国での事業が拡大しました。今年は同代理店も別途大規模に出展をし、相乗効果で10,000千円超 (見込み金額) の商談成果がありました。

【成功事例②】第112回広州交易会から継続出展したことでポテンシャルバイヤー獲得に成功 (第112回広州交易会)

非接触型クラッチを製造販売するB社は、大連中日貿易投資展示商談会、第112回広州交易会に出展して、地場有力メーカーの新規開拓に成功しました。中国市場に関する情報提供、市場開拓のためのコンサルテーションを継続的に実施し、被災地支援対象企業としてオートメカニカ上海に参加しました。広州交易会で新規開拓した地場メーカーが来場し、具体的な商談に結び付けました。さらに、上海事務所がアレンジしたC社との面談をきっかけに、C社が同社製品の高い性能に関心を示すなど、同社は初出展にして高い成果を達成しました。

(2) 農林水産・食品分野

【成功事例①】これまでに取引のない国のバイヤーから照会 (BioFach)

A社は、オーガニック認定団体であるECOCERT QAIや、有機JASの認証を取得し、有機大豆、有機米、有機小麦、塩を原料とした味噌と醤油を、欧州の代理店を通じて輸出しています。今回のBioFach出展では、ポーランド、チェコなどこれまでに取引のない国のバイヤーからの照会もあり、商談は100件、成約 (見込含む) は26件と成果を挙げました。

【成功事例②】会期中への代理店候補へのフォロー等を通じ、成果に繋げる (FHC China)

B社は日本酒、そば、めんつゆなどを中心にFHC Chinaへ出展しました。上海における販路開拓が難しい「多くの代理店との商談アレンジの支援はありがたい」とコメントがありました。来場した代理店候補企業へのフォローアップを積極的に行っています。

【成功事例③】見本市に継続出展し、米国市場で高い評価を得る

津波による畑の被害に加え、その後の風評被害で海外販売が大きく減少した黒にんにくの加工・販売を行うC社は、ジェトロの勉強会や海外事務所からの情報提供などを通じて海外展開に向けて準備しました。23年度、24年度と米国の食品見本市に継続出展したところ、健康面と食べやすさを訴求した高い商品力が評価され、会期中、51件の商談を行い、5件の成約があるなど、米国市場の開拓に成功しました。

(3) 生活文化サービス産業分野

【成功事例①】中国等の新規ポテンシャルバイヤーを発掘 (Music China 2012)

楽器ケースを製造販売するA社は、中国および周辺マーケットの販路開拓を目指しMusic China 2012に出展しました。同社からは「中国の新規バイヤーを発掘でき、今後具体的な商談を行う予定。中国以外のバイヤーが予想以上に来場しており、東アジア・東南アジアの新規顧客開拓と具体的な商談が叶い、会期後にシンガポールに製品を出荷した」とコメントがありました。

**【成功事例②】 震災を乗り越えジェトロ支援により米国大手チェーン店との取引に成功
(シカゴ・ハウス&ホームウェアショー)**

木製のまな板やバスマット等を製造する福島県の B 社は、東日本大震災後の西日本における売り上げが極端に落ち込んでいました。24 年度、NY インターナショナルギフトフェア 2012 (夏・冬)、さらに本展示会に継続して出展するとともに、ジェトロの国際ビジネス基礎・実務講座、海外ミニ調査サービスの活用を通じて輸出の体制を整えました。また、海外コーディネーターのアドバイスに基づき、米国向けにロゴやパッケージを改良し、新ブランドによる商品提案を行ったところ、米国大手バイヤーや専門店から高評価を得て多くの成果に結びつきました。

【成功事例③】 デザイナーと新規製品を開発 (ambiente2013)

木工製品を扱う福島県の C 社はジェトロ事業を通して知り合ったデザイナーと新商品を共同開発し、i Phone スピーカー、トレーなどを新商品として出品したところ、新規性から各国バイヤーから大きな反響を呼び、商談成果に結びつきました。イタリア、ドイツ企業とはライセンス契約について交渉中です。

【成功事例④】 初の海外輸出に成功 (アセアン・キャラバン事業、デザインセレクト in 仙台輸出商談会)

宮城県のオリジナルキャラクターグッズショップである D 社は、震災により多大な被害をうけましたがそれを機に海外展開を企図し、マレーシアで「アセアン・キャラバン事業」に参加しました。海外バイヤーを招へいして開催した商談会「デザインセレクト in 仙台 輸出商談会」を通じてフランスと米国のセレクトショップよりオーダーを獲得し、同社初の海外輸出が実現しました。

【成功事例⑤】 独自の技術で海外市場開拓 (NY インターナショナルギフトフェア 2012-冬展、デザインセレクト in 仙台 輸出商談会)

独自の立体プリント技術を強みとして T シャツやプリント雑貨を製造・販売する宮城県の E 社は、初の海外見本市出展となった「NY インターナショナルギフトフェア 2012-冬展」において米国大手チェーンからサンプルオファーを受けました。海外バイヤーを招へいして開催した「デザインセレクト in 仙台 輸出商談会」では、米国や英国のバイヤーとの商談が成立し、また、海外コーディネーターとテキスタイル専門家のアドバイスを受け、テキスタイル市場へも事業展開を見込む販路拡大を目指しています。

【成功事例⑥】 支援ツールを積極的に活用し成約へ (輸出有望案件発掘支援事業、テキスタイル輸出示商談会 (大阪・和歌山))

欧米アパレルメーカーから商品のシルク生地を評価されている福島県の F 社は、21 年からジェトロの輸出有望案件として海外販路開拓を目指しています。本来支援期間は 2 年間ですが、震災の影響による生産設備への被害や、海外からの受注取消しを踏まえ、同社の要請に基づき支援を 1 年間延長しました。23 年にはジェトロがパリ・ミラノで開催した商談会等に積極的に参加し商談を重ねたところ、有名服飾メーカーから 2 千メートル受注がありました。24 年度は大阪・和歌山の商談会で英国アパレルブランドとの成約を見込んでいます。

【成功事例⑦】 一貫支援で見本市出展 (NY インターナショナルギフトフェア 2012-冬展)

風呂用のすのこやまな板の製造販売を手がける福島県の G 社は、震災後、ジェトロの支援により海外市場開拓を目指しました。「NY インターナショナルギフトフェア 2012-冬展」への出展を契機に、ジェトロ主催のセミナーや「東京ギフトショー」に積極的に参加しました。ジェトロは、「NY インターナショナルギフトフェア 2012-夏展」において、出品商品の選定、商談資料の作成、ブースディスプレイ、貿易実務までを一貫して支援したところ、米国大手百貨店やオンライン販売サイトなどから多数の引き合いがありました。

5. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み

(1) 機械・環境産業分野

【連携強化事例①】業界団体との共催による鉄道インフラ輸出への取組み

連携先：日本鉄道車輛輸出組合（JORSA）

鉄道インフラ分野の輸出促進のため、JORSA と連携し、世界最大の鉄道技術専門見本市の「InnoTrans2012」に出展しました。JORSA が主催するジャパン・パビリオンにおいてセミナーと商談室を運営し、ジャパン・パビリオン出展者に対するビジネスマッチング支援しました。

【連携強化事例②】海外産業人材育成協会（AOTS）同窓会の協力で新興国における商談をアレンジ

連携先：海外産業人材育成協会（AOTS）

新興国における市場の可能性を拓く目的で派遣したブラジル医療機器ミッションにおいて、現地の AOTS 同窓会（帰国した AOTS 研修生が組織する NGO）と連携し、新規開拓分野である現地医療機器関係機関や企業との商談マッチングをアレンジしました。

【連携強化事例③】オールジャパンでのインフラ輸出への取組み

連携先：外務省、国土交通省、経済産業省、JICA、JBIC

関係機関と連携し、オールジャパンで海外インフラ市場への開拓に取り組んでいます。国内では JICA が招聘した政府関係者を講師に、現地の社会・経済情勢、投資環境、インフラ計画の同行等を国内企業に向けて発信するセミナーを複数回開催しました。また、6月に招聘されたコートジボアール政府関係者による「コートジボアール復興・成長支援セミナー」では、併催事業として BtoG による個別マッチングを開催しビジネス案件の組成にも努めました。

(2) 農林水産・食品分野

【連携強化事例①】日本政策金融公庫との包括的な連携

連携先：日本政策金融公庫

日本政策金融公庫が主催する「アグリフード東京・大阪」ではジェットロが商談会を開催し、また同様に、同公庫の 47 の地方支店とジェットロの貿易情報センターが連携して多数セミナーを共催しました。日本政策金融公庫が顧客にジェットロの事業の紹介しサービスを提供することは、ジェットロには事業利用者の発掘になるという相互ウィン・ウィンの関係が構築されています。2月の香港・台湾ミッションには同公庫から紹介された 5 社に同公庫職員が同行し商談会を支援しました。

【連携強化事例②】日本酒輸出商談会 in 岐阜

連携先：高山市、飛騨酒造組合、岐阜県陶磁器工業共同組合連合会

11月に高山市で開催したバイヤー商談会では、事前準備から商談会運営等を高山市および飛騨酒造組合が経費分担を含めて全面的な協力がありました。高山市長自ら海外バイヤーをもてなし、地酒をアピールしたほか、高山市、岐阜県陶磁器工業協同組合連合会の協力の下、酒器、テーブルウェア、テーブル等日本酒をとりまく食文化をトータルで表現する展示空間の設営に、商談会の成果にも繋がりました。

【連携強化事例③】徳島県の食材マッチング商談会 IN 香港

連携先：徳島県・徳島県貿易協会

一次産品生産者の情報を多く有する徳島県と共催することで、多品目のアイテムを揃えることが可能となり多くのバイヤーとの商談が実現しました。輸出に不慣れな事業者に向けた事前の個別相談会では、各機関の有するノウハウやスキーム（ジェットロ徳島：海外市場・貿易実務ノウハウ、徳島県：各製品の PR/統計資料の準備、徳島県貿易協会：中文への翻訳作業）を活用し、三位一体となった事業者育成支援を実現しました。

【連携強化事例④】琉球泡盛輸出促進事業

連携先：沖縄県、沖縄県物産公社

酒類バイヤー招聘商談会 in 沖縄（10月23日～26日）および泡盛試飲商談会 in ソウル（11月8日）を沖縄県および沖縄県物産公社との連携で開催し、成約件数 2 件、メディア掲載 7 件（新聞 5 件、TV1 件、雑誌 1 件）を達成した結果、沖縄県庁からは新たに 1,000 万円の受託事業の要請を受け、第四四半期に沖縄、韓国、シンガポールの 3 箇所で開催しました。

(3) 生活文化サービス産業分野

【連携強化事例①】 広報スペースを業界団体・自治体に提供 (アジア・キャラバン (中国) 事業)

連携先：①岐阜紙業連合会 (7月)、②輪島商工会議所 (8月～9月)、③燕商工会議所 (9月)、④四国タオル組合 (10月～11月)、⑤日本能率協会 (11月～12月)、⑥北九州市 (1月)
アジア・キャラバン (中国) 事業においては 24 年度から新たに上海常設ショールーム内の地域商品の PR、ブランディングができる広報スペースを設置して業界団体・自治体に提供しました。各団体等は 1 ヶ月毎に広報展示を支援するとともに、商談会やショールームにおける引き合い取得、試験販売・モニタリング等のサービスを提供しました。

【連携強化事例②】 クールジャパンで官民連携 (音楽連携事業)

連携先：財団法人音楽産業・文化振興財団 (PROMIC)、一般社団法人日本音楽出版社協会 (MPAJ)
アジア・キャラバン音楽連携事業では、コンテンツ分野と消費材分野の連携による海外販路開拓の取組みを推進する政府のクールジャパン戦略を背景に、PROMIC、MPAJ 等と初めて官民で連携しました。新たな顧客層、販路開拓、新規ビジネスの創出ニーズを目指し、日本音楽産業の中国市場への浸透と、日用品・雑貨の中国市場への販路開拓を連携展開する初めての試みとなりました。

【連携強化事例③】 他機関が開催する展示会と組み合わせて商談会を開催 (海外バイヤー招へい事業/Japan Fashion Week 10 月)

連携先：日本ファッション・ウィーク推進機構 (JFW)
テキスタイル分野での中国市場の重要度は増していますが、商慣習の違い等により欧米よりも参入の難しい市場です。ジェトロは JFW と連携して、JFW が国内で開催する展示会へバイヤーを招へいするとともに、中国で開催された展示会でジャパン・パビリオンを運営するなど、継続的な発信および商談の機会を提供しました。

【連携強化事例④】 デザイン性を強化してアピール (アセアン・キャラバン事業)

連携先：公益財団法人日本デザイン振興会 (JDP)
アセアン・キャラバン事業でのバンコク展示・商談会では、JDP (グッドデザイン賞主催) と連携し、受賞企業の出品勧誘や、会場内で特にデザイン性が高いゾーンである「DESIGN HALL」への出展・ブースのデザイン設計を行いました。デザイン産業の振興を進めるタイにおいて JDP の協力のもと、効果的に日本企業のデザイン力、ものづくり力をアピールしました。

【連携強化事例⑤】 リヤドでクールジャパンを発信 (リヤド・ドバイ女性市場開拓ミッション)

連携先：日本ファッション・ウィーク推進機構 (JFW)
リヤドで開催した「JStyle」は、経済産業省のクールジャパン戦略推進事業の一環として JFW が実施したテスト販売事業と連携したものです。同じ百貨店内で、ジェトロは B to B、JFW は B to C の各イベントを開催し、バイヤーと一般消費者双方に日本製品をアピールする相乗効果を図りました。

(4) 展示事業

【連携強化事例①】 中小企業基盤整備機構 (中小機構) との連携による出展支援 (METALEX2012)

連携先：中小企業基盤整備機構 (中小機構)
複数の海外展示会で中小機構と連携しました。出品者募集時や出品者説明会時より中小機構のサービスを案内し、準備期間及び会期中には中小機構職員やアドバイザーが各社のサポートにあたり、商談に通訳者と共に同席しました。例えば METALEX2012 はジェトロがタイ語・英語併記のカタログを作成し、中小機構が製品パンフレットやバナーをタイ語に訳し製品のアピールに力を入れるなど、効果的に製品のアピールができました。また、同展では両機構のアドバイザーが連携した出展者支援が商談び成約に結びつきました。

【連携強化事例②】 共同で出品勧誘説明会 (Bio Fach)

連携先：日本オーガニック&ナチュラルフーズ協会、日本オーガニック協会、日本オーガニックコスメ協会
ジャパン・パビリオンへの出品者勧誘を目的に欧州のオーガニック市場を説明するセミナーを東京と大阪で開催し、連携先から派遣された講師がオーガニック市場の現状や展望、製品の認証基準を説明しました。参加を契機に出品を検討する企業もあり、出展者獲得の上でも有効なセミナー開催となりました。

(5) 途上国貿易開発分野

【連携強化事例①】他機関との連携による BOP 支援

連携先：JICA、米国国際開発庁（USAID）、国際金融公社（IFC）

①JICA と連携し、ジェトロの BOP ビジネス案件の実現化へ導くため、JICA の FS 調査制度（公募制の費用負担）を紹介、調査を活用するとともに BOP ビジネス促進に向けたセミナーを共催しました。
 ②BOP/ボリュームゾーン・ビジネス相談窓口寄せられた企業のニーズに応じて、USAID の民間連携インセンティブの紹介、USAID とともに BOP ビジネス促進に向けたセミナーを共催しました。
 ③国際通貨基金（IMF）・世界銀行の年次総会が東京で開催される機を捉え、48 年ぶりに世界銀行グループの国際金融公社（IFC）が投融資をする海外の BOP ビジネス企業経営幹部によるシンポジウムを IFC および経済産業省と共催、シンポジウム後の、海外企業経営幹部と日本企業とのビジネスマッチングの場を設けました。

6. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み

(1) 総論

【改善事例①】他のサービスと連携して情報提供の機会を増加（海外コーディネーター事業）

課題	海外販路開拓に関する相談窓口がジェトロ内に複数あり（貿易投資アドバイザー／ビジネス情報サービス課、海外コーディネーター／輸出関連 3 部）海外コーディネーターによる情報提供の機会が限定される傾向にありました。
対応	貿易投資アドバイザー等に対し、海外コーディネーターが提供可能なサービス内容について説明会を開催し周知しました。これにより、日常で貿易投資相談を行う際に、必要に応じて海外コーディネーターのサービスが紹介されるようになり、サービス利用者にとり更にニーズに合致したきめ細かい情報提供が可能な体制を整えました。

【改善事例②】利用規則を統一（海外コーディネーター事業）

課題	海外コーディネーターの E-mail 相談サービスにおける、サービスの目的・回答範囲・免責事項等が明確でないことが課題でした。
対応	同サービスを提供している農林水産・食品部、機械・環境産業部の 3 部で共通の利用規則・免責事項を設定し、相談企業とのトラブルを未然に防ぐように改善しました。

(2) 機械・環境産業分野

【改善事例①】プレゼンテーション機会提供の重要性について（北米環境ビジネスチャレンジ事業）

課題	北米環境ビジネスチャレンジ事業における「Greenbuild2012」へのサンプル出展では、出展企業 2 社のうち 1 社は先進・先端的な技術やビジネスモデルを有していたものの、1 件の商談にも至りませんでした。
対応	当該企業は当初より本展示会において具体的商談は想定しておらず、出展企業との面談や併催セミナーへの参加を通じた情報収集で、本事業への参加に満足していました。改めて同社のようなビジネスモデルの企業には「プレゼンテーション」等を通じた共同開発ができるパートナー候補企業の発掘や、商談会とは別の活動を通じた出資元の発掘がより適していると考えられました。異なるビジネスモデルの企業が集う商談会で、多くに最適なサービスを提供できるよう、「展示商談」機会の提供に加えて「プレゼンテーション」機会を付加する検討を始めました。

(3) 農林水産・食品分野

【改善事例①】中国国際漁業博覧会 2012/海外見本市への初出展企業への事前訪問の徹底

課題	初めて海外見本市に出展する中小企業に対し、事前に準備が必要な事項等をこれまで出品者説明会や電子メールで周知を図ってきたが、周知が徹底されていないとの課題がありました。
対応	貿易情報センターの職員が、海外見本市への出展経験の無い出品者を事前に訪問し、予めの準備が必要な事項や、出展物の輸送状況を確認することで、出展効果を高める取り組みを実施しました。本取り組みが奏功し、商談相手と適格な商談の実施に至り初出展ながら想定以上の成果を残せた企業もありました。

【改善事例②】 ジェトロ食品輸出商談会 in 長崎／新規開拓市場における事前勉強会の開催

課題	バイヤーを招聘した際、国内の事業者に馴染みのない市場における取引は日本側参加者が商談を希望しないという課題が浮上しました。
対応	イスラエルに馴染みのない国内企業にとり、同国の規制・市場情報など入手が難しいことで商談に不安を感じるのではないかと懸念し、参加企業を集めた事前勉強会では、通常行う一般的な食品輸出の実務の解説に加え、前テルアビブ所長がイスラエル市場における日本食について説明を行いました。勉強会参加者からは、「コーシャ認証、ユダヤの人の食に対する実際の姿勢が分かってよかった」、「コーシャのことを学べてよかった」というコメントが寄せられ同勉強会を通じて心構えが出来た結果、商談会もスムーズに運び、両国企業が成約に意欲を見せています。

【改善事例③】 Summer Fancy Food Show／米国への輸送面についてのきめ細かなフォロー

課題	米国は商品輸送において米国食品医薬品局（FDA）への事前施設登録が必要で、展示会場内では輸送業者（Freeman）も指定されているなど特殊な事情が存在します。米国への輸出経験（または展示会出展経験）のない企業に対して輸送面でのきめ細かなフォローが課題でした。
対応	米国への輸出経験、展示会出展経験のない企業には、職員が個別にヒアリングし輸送状況を確認するとともに、輸送会社への申請書の記載方法、提出物等に関し、職員が細かくフォローした結果、会期直前に貨物輸送ができない問題を抱えていた企業出展物も無事商品を輸送することができました。

【改善事例④】 ジェトロ食品輸出商談会／日本側参加企業の事前準備の徹底及び商社情報の提供

課題	招聘した海外バイヤーから、日本側参加企業の商談準備の不備（英文情報の不備や市場概況の把握不足等）を指摘する声、また輸出の経験のない企業が商談する際に商社等が同席・サポートすることを求める声がありました。
対応	商談会への参加企業・団体に対し、商談準備のチェックリストを配布し、事前準備を引続き徹底させるとともに、商談会におけるミスマッチを軽減させるために、バイヤー、日本企業の双方の関心項目、取引条件等の事前の情報収集を一層強化する取組みに着手しました。商社との連携を希望する国内企業に対し商社情報を提供するため、商社情報の収集・提供を行う予定です。

（４）生活文化サービス産業分野

【改善事例①】 クールジャパン戦略を他機関との連携により具体化（音楽連携事業）

課題	音楽分野においてはアジアを中心とした新興国市場での事業が展開できていなかったことに加え、政府が推進するクールジャパン戦略の一環でコンテンツ産業と他業種の連携による海外市場開拓に関しても、具体化されていませんでした。
対応	日本の音楽団体である財団法人音楽産業・文化振興財団（PROMIC）、一般社団法人日本音楽出版協会（MPAJ）と連携して、上海で音楽関連企業商談会を開催。音楽ライブを併設し、中国側バイヤーに日本人アーティストの魅力を感じてもらおうと共に、来場者に対して、日用品・雑貨の販売を実施し、日用品・雑貨分野におけるテストマーケティングの場にも活用しました。

【改善事例②】 支援企業の裾野を拡大しつつ効率的に事業を実施（アジア・キャラバン事業）

課題	アジア・キャラバン事業（中国）では、①支援企業の裾野の拡大、②商談会の効率的な運営及び有力バイヤーの招致、③上海常設ショールームに来場するバイヤーの効率的な発掘と引き合い対応が課題でした。
対応	①貿易情報センターや地方銀行、業界団体を通じて勧誘した結果、前年度比約 1.3 倍の 127 社の参加企業を確保しました。また、中国バイヤーが関心を持つ商品を扱う出展企業を勧誘するなど、より成約に近い中小企業の勧誘を行いました。 ②海外コーディネーターには複数回の TV 会議等を通じ、参加企業の情報を早期からインプットしておくことで、有力バイヤーの招致につなげました。商談が入りにくい難易度の高い出品者を特定してバイヤーを招致したことで、商談会を効率的に実施・実現することができました。 ③上海の常設ショールームの運営管理会社と連携し、出品者に対し速やかに引き合い情報を提示する規則・手法を構築しました。これらの引き合い情報はジェトロ全担当者に共有されるため、商談のフォローアップも適宜対応できる環境を構築しました。

【改善事例③】 オールジャパンで来場者誘致を強化 (Who's Next 6月展)

課題	パリでのアパレル展は、カテゴリー別に個々の企業が出展しているため、オールジャパンでのブランド発信力が弱かったことが課題でした。
対応	6月開催のWho's Next展では、「白」をテーマに出展者の製品を集めて、広報ブース”White Page”を設置し、個々の企業ブースへの来場誘致を強化しました。

【改善事例④】 パートナー探しの場を提供 (タイサービス産業海外進出支援ミッション)

課題	サービス産業の海外展開において現地でのビジネスパートナーと組んで展開していくことが重要であるものの、優良なパートナーを見つけるのが課題でした。
対応	12月に実施したタイ・バンコクでのミッションでは商業施設の視察に加え、現地の有力なパートナー候補(財閥系企業、有力ディベロッパー)とのネットワーキング商談の場を提供し、参加企業から感謝されました。

【改善事例⑤】 ブースのレイアウト変更でPR効果向上 (カンヌ・フィルム・マーケット)

課題	カンヌフィルムマーケットの出展企業からより効果的に広報・セールスができるようにジャパン・パビリオンの配置を工夫してほしいと要望が挙がっていました。
対応	その声に基づき、各出展企業のセールス作品が来場バイヤーの目に触れるべく、全社が通路側に向かって並ぶよう配置を工夫し、広報効果および商談効果の向上を目指しました。出展企業からは、少し手狭だったとの意見はあったものの、自社のPRやセールスがしやすくなったと概ね好評で、来場バイヤーからも各社の出展作品が分かりやすくなったと評判でした。

【改善事例⑥】 事前の個別相談で商談ミスマッチを回避 (アセアン・キャラバン事業)

課題	商談会の実施にあたっては、現地市場のニーズ(バイヤーの関心)にあった商材を持ち込むことが効果的である一方で、国内中小企業単独ではなかなか現場のニーズを把握できません。
対応	アセアン・キャラバン(ASEAN)で初めてタイ・バンコク市場開拓を目指し、展示・商談会では、海外コーディネーターによる個別相談を事前に行い、日本側企業の関心と現地市場のニーズをすり合わせることで、会期中の商談のミスマッチを減らすよう工夫しました。

【改善事例⑦】 商談会前後に手厚いフォロー (ニューヨーク販路開拓ミッション)

課題	商談会でバイヤーの反応がよくても、フォローアップが十分できない企業が多く、成約に結びついていないケースも多々ありました。
対応	2回目となったテキスタイル企業ニューヨーク販路開拓ミッションでは、事前のワークショップから具体的なフォローの方法についてアドバイスを行うと共に、商談会後にもワークショップを行い今後必要な取組を確認するなど、参加企業から好評でした。

(5) 展示事業

【改善事例①】 展示装飾におけるブース番号の明示 (MEDICA2012)

課題	MEDICAの会場は広大であるため、多くの来場者は特定の出品者を探しに各ホールに足を運び、会場を目的なく巡覧する来場者はほとんどいません。そのため、ブース番号は重要になりますが、見本市主催者より付与され各社ブースの柱部分に貼付するシートが小さいため、出品者および来場者から見つけづらいと指摘を受けました。
対応	見本市主催者にブース番号のシートの仕様変更可否について確認したところ、同シートを大きくすることは不可との由でした。そのため次回以降は、ジャパン・パビリオン各出品者の社名板に大きくブース番号を入れる取組を進めています。

【改善事例②】 個性を効果的にアピールできるブースへ (ambiente2013)

課題	開放的なブース・デザインは概ね好評であったが、ある出品者からは各社の個性を出しづらいとの指摘を受けました。
対応	多くの来場者が入りやすい開放性を保ちつつも、各ブランドの個性を表現できるブース作りを設計会社と検討していこうと考えています。

【改善事例③】 パネル型の小間形態について (MOBILE World Congress2013)

課題	出品物がモバイルコンテンツであるため、展示スペースが他の見本市ほど必要でないとの声が前回の出展者から挙がっていました。そのため、3方を壁面で囲んだ従来の小間形態だけでなく、パネル壁面1枚の小間形態を新たに選択肢として提示しました。同パネル型は安価であったため、出品者から概ね好評でした。しかし、出品者から床に物を置きたい、パネル前面に出力シートを貼りたい等、想定外のリクエストが多々挙がり、画一的な対応に苦慮しました。
対応	パネル型の小間形態を引き続き選択肢として設定する場合は、事前に仔細なルール設定を行います。

(6) 途上国貿易開発分野

【改善事例①】 他機関へ働きかけて支援スキームを包括的に説明

課題	BOP ビジネスの支援におけるジェトロと他機関 (JICA など) のスキームの違いがわかりにくいとの声がありました。
対応	ジェトロと JICA 両機関の支援スキームを1つのプレゼンテーション資料にまとめ説明するように改善しました。また、両組織合同で事業説明会を開催し日本企業がスキームの選択に迷わないよう改善を図るとともに、日本企業の個別相談に両機関の職員が対応する合同相談会も開催しました。

[2] 海外進出・在外日系企業支援

成果指標

定量的指標	
【中期計画】 【24年度計画】	日本企業からの海外における相談件数：年平均 10,000 件以上を目標とする。 知的財産権相談件数：年平均 1,300 件以上を目標とする。 海外展開支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上とすることを目指す。
【評価の基準】 (第 3 期) *	第 3 期中期目標・中期計画で定められた以下の定量的指標を達成しているか。 (イ)海外進出・在外日系企業支援の成果として、海外における日系企業からの相談件数年平均 10,000 件以上（うち、知的財産権関係で 1,300 件以上）。 ユーザーの「役立ち度」アンケート調査で、4段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第 3 期の「評価の基準」は 24 年 6 月の部会にて承認された。

定性的指標	
【中期計画】	海外進出への展開や我が国企業の海外における知的財産権の保護、現地政府等への提言等による現地日系企業の事業環境の改善等具体的なアウトカム。
【24年度計画】	海外進出への展開や我が国企業の海外における知的財産権の保護を実現した事例等具体的なアウトカム。 現地政府等への提言等による現地日系企業の事業環境の改善を実現した事例等具体的なアウトカム。
【評価の基準】 (第 3 期) *	以下の目標についてどのような具体的なアウトカムを実現したか。 (イ) 相手国政府・政府系機関等への働きかけを通じた、我が国企業の現地におけるビジネス環境の改善 上記の他、アウトカムには反映されないものの失敗事例調査等の重要な取組みについても機構の業務実績を評価の対象とする。 機構のサービスを多くの企業に活用してもらえるよう、他の支援機関との連携強化等を実施しているか。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第 3 期の「評価の基準」は 24 年 6 月の部会にて承認された。

1. 定量的指標の達成状況

【ポイント】
1. 24年度の日本企業からの海外における相談件数は16,424件、知的財産権の相談件数は1,441件。

(1) 日本企業からの海外における相談件数

	経営方針・目標	Q1	Q2	Q3	Q4	24年度
相談件数（日本企業）	10,000	4,131	4,338	4,044	3,911	16,424

(2) 知的財産相談件数

	経営方針・目標	Q1	Q2	Q3	Q4	24年度
知的財産相談件数	1,300	452	325	360	304	1,441

(3) 役立ち度調査の結果

役立ち度調査の結果、4段階評価で上位2項目の占める割合は97.9%で目標を上回りました。

[中期計画上の目標] サービスの利用者に対する役立ち度調査/4段階中上位2つが8割以上

事業ツール 対象	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度 計	役立ち度 内訳
ミッション派遣	参加者	—	100%	97.4%	98.3%	98.7%	77.3%
		(0)	(87)	(218)	(254)	(559)	21.4%
セミナー・ シンポジウム	参加者	96.6%	97.8%	97.4%	97.4%	97.3%	61.7%
		(1,799)	(4,931)	(1,953)	(1,841)	(10,524)	35.7%
ビジネス・ サポートセンター	入居企業	100%	100%	100%	100%	100%	57.9%
		(25)	(17)	(4)	(13)	(59)	42.1%
合計		98.3%	99.3%	98.3%	98.6%	98.7%	65.6%
		(1,824)	(5,035)	(2,175)	(2,108)	(11,142)	33.1%

括弧内は回答数

(注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す（第2四半期分）。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計が必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない（以下の表も同様）。

2. 定性的指標の実現例

【ポイント】

1. 日本企業の新興国等への進出支援においては、民主化・経済開放への政策転換が進むミャンマーにおける事業展開に重点をおき、6月、ヤンゴン事務所に新たに海外投資アドバイザーを配置し、9月にはビジネス・サポートセンター ヤンゴン (BSCY) を新設しました。24年度は8社が入居し、常駐する日本人のアドバイザーが、拠点設立やビジネス展開を目指す企業にコンサルティングを実施しました。

10月、日本が官民挙げて開発を支援しているティラワ経済特別区 (SEZ) の視察・説明会 (54社65名が参加) を開催し、25年3月には「ミャンマー中小企業官民合同ミッション」 (60社110名) を派遣しました。国家計画・経済開発大臣をはじめとする同国政府の要人等から、当地の投資環境について直接説明を受けるとともに、実際に SEZ 建設予定地を視察し、参加企業の投資の可能性や課題の理解を促しました。また、6月に設立されたティラワ SEZ 情報連絡会では事務局を務め、約3,700名の登録者に対して情報提供を行っています。

25年3月には、ミャンマーの消費者の日本製品に対するイメージや認知度を高めるべく、日本企業が106社出展した Japan Festival を開催しました。会期3日間で2.5万人が来場し、のべ5,770件の商談が行われ、930万ドルの成約 (見込を含む) がありました。

2. 海外に進出した日系企業の事業環境改善に向けて取り組みました。ロシアの家電業界が関税率引き上げに向けた動きを見せた際の申し入れや、ASEAN 物品貿易協定を活用しながらも製品輸出時に発生した追徴金を請求された企業のサポートなどです。

3. 日本企業・日系企業の海外における知的財産権の侵害への対応や、権利保護を目指し、海外事務所と本部知的財産課は、現地企業や業界団体との協議を通じて問題解決しました。相談への対応においては、ジェトロの支援や仲介により、個別企業による各国知財当局への説明や、出願手続が実現しました。各国知財当局との関係構築や強化による権利の侵害や保護への対応では、中国や ASEAN 諸国において、出願審査の迅速化や模倣品摘発の実現に結び付けました。また、ドイツ特許商標庁と在欧日系企業の知財担当者間で、定期意見交換会の設置について合意に導きました。

(1) 進出日系企業の事業環境改善、トラブル解決への貢献

進出日系企業のビジネス円滑化を支援するため、現地大使館や日本商工会等とも連携しながら、進出日系企業が抱える現地法制度等に起因する問題を汲み上げ、現地政府や所管団体等へ問題改善に向けた提言や働きかけを行いました。また、海外アドバイザーや世界各地でリテイニングしている法律事務所や会計事務所等の活用により、海外進出や現地での企業経営上の問題・トラブル等、貿易投資に関する相談に対応しました。

【成果事例①】新制度移行に際する特別措置の導入要請により、通関円滑化の恩典付与に貢献<メキシコ事務所>

メキシコ政府は24年1月より、物流の安全性とコンプライアンスが徹底された企業に対し、通関円滑化の恩典 (専用通関レーンの利用、輸入申告書の部分的修正等) を与える「新認定企業スキーム (NEEC)」を開始しました。併せて、従前の「認定企業」は、当該認可の有効期限までに NEEC に移行しない限り、恩典を享受できないこととされました。

複数の日系企業で従来の「認定企業」登録の有効期限が切れたため、NEEC 登録完了までの間、上記の恩典が利用できない状況に陥りました。ジェトロメキシコ事務所は、24年1月より、メキシコ日本商工会議所、日系マキラドーラ協会、在メキシコ日本大使館と協力して、国税庁に対して、日墨 EPA のビジネス環境整備の枠組みを活用し、NEEC への移行に際して従前の「認定企業」登録を持つ日系企業への配慮を求めてきました。

日本側の度重なる要請が奏功して、国税庁は同5月、NEEC の判定申請を提出済みの企業に対し、登録完了までの間、恩典を引き続き享受できるようにする特別措置を公示しました。これにより、日系企業の通関オペレーションを従前どおりに行えるようになりました。

【成果事例②】日系企業との申し入れにより関税率引き上げを阻止<モスクワ事務所>

ロシアの関税率は、ユーラシア経済委員会により決定されるベラルーシ、カザフスタンとの統一関税率が採用されます。同委員会での統一関税率変更の審議において、ロシアの業界団体（家電）が国内産業/投資家保護のため関税率引き上げのアピールを行う動きがあり、これに対し、日系企業は全体的に不利益を被るため、日本側として対応したいとの希望が企業より寄せられました。7月、同業界団体に公平な競争市場を提供すべき旨、ジェットロより申し入れを行った結果、関税率引き上げを阻止することができ、日系企業から感謝の意が伝えられました。

【成果事例③】駐在員事務所の現地法人化を支援<ドバイ事務所>

医療機器メーカーA社は中東・アフリカ市場の開拓に重点的に取り組んでおり、その一環として、24年に入りJAFZA内駐在員事務所の現地法人格上げを検討。現行事務所の法人化手続きにつき、ジェットロ・ドバイでは法務労務リテイン事業も活用しつつ必要情報を数度にわたり包括的に提供しました。これに基づき同社事務所長は法人化作業を進め、同9月に法人格（FZE）を取得、10月1日から新たに販社として正式に営業を開始しました。事務所長（新法人社長）からはジェットロのきめ細かな支援に対し謝意が寄せられています。同社では域内営業活動のさらなる強化に向け、ジェットロのサービスやネットワークを今後も積極的に利用する意向です。

【成果事例④】原産地証明への記載ミスによる追徴金・罰金を回避<シンガポール事務所・クアラルンプール事務所>

B社は、在マレーシア拠点からベトナムにASEAN物品貿易協定を用いて製品を輸出していましたが、原産地証明のHSコード記載ミスで、輸出先企業がベトナム税関より過去1年半分の追徴金2千万円の支払い請求を課されたため、同社の在シンガポールの統括拠点より回避方法について相談が寄せられました。ジェットロのシンガポール事務所とマレーシア事務所が連携し、制度上、原産地証明の発行が1年以内であれば遡及して可能であることを確認した上で、同社の在マレーシア拠点で正しいHSコードを記載した原産地証明の遡及発行を受けて、支払い請求を回避しました。

【成果事例⑤】電力供給契約締結に際してのトラブルを解決<ジャカルタ事務所>

C社はインドネシアのメダン・スター工業団地における工場建屋建設がほぼ完成した段階で、PLN（国営電力公社）との電力供給契約にトラブルが生じました。同社では2シフト体制での操業を予定していましたが、PLNより「午後6時以降電力を使用しない」旨署名を求められ、断ったところ契約手続きがストップしました。ジェットロ・ジャカルタ事務所が同社からの相談を受けて、在メダン日本総領事と連携し、スマトラ島への企業誘致を所管するインドネシア政府調整府次官へのレター送付、PLNのGMと面談しての要請、地元選出のPLN担当国会議員への働きかけ等を行った結果、予定通りに2シフト体制で操業を開始できました。

（2）我が国企業の海外での適切な知的財産権保護の実現に向けた貢献

ジェットロは、企業や団体から寄せられる個別相談への対応、事務局を務めるIPG（海外における知的財産権問題に関わる情報交換グループ）及び国際知的財産保護フォーラム（IIPPF）の活動や、各国知財当局との連携等を通じて、知的財産権侵害の排除、模倣品取締りによる日本製品のビジネス機会損失の防止等各種問題を解決しました。

1) 商標等の抜け駆け出願・登録問題における具体的な支援

a) 日本酒の商標先掛け登録問題解決にむけて貢献<ソウル事務所>

在韓国日本酒輸入業者が24年3月頃、「辛口」等の日本酒の一般名称を同国で商標登録し、他の輸入業者等に対して商標権侵害であるとの警告状を送付したことが明らかになりました。ソウル事務所及び本所知的財産課は、当該輸入業者、日本の関係業界団体、韓国の日本酒輸入業界等と協議の場を設ける等解決に向けて取組んだ結果、ソウル事務所は、当該輸入業者より、①今後は商標の独占にあたる権利を行使しないこと、②現在保有する日本酒商標の取扱を日本の関係業界団体に一任すること、③手続中の商標出願を取り下げる旨、書面で報告を受けました。

b) マレーシア政府への働きかけにより、商標出願手続が前進<バンコク事務所>

バンコク事務所と本部知的財産課は、D社からマレーシアにおける商標出願4件の審査手続が停滞しているとの連絡を受けて、バンコク事務所がマレーシア知的財産公社長官に照会しました。その結果、同社の代理人に対して、4件のうち2件については登録、2件については拒絶との連絡がありました。同社は登録された商標の使用が可能になるとともに、拒絶の連絡を受けた商標についてさらなる対応を検討しています。

c) 長崎ちゃんぽんの商標先駆け登録問題対策の契機に貢献<ソウル事務所>

韓国で「長崎ちゃんぽん」の名称を使用した商品は、23年11月に韓国の個人が商標を出願したものであることが明らかになった際、ソウル事務所は日本政府及び製麺協会と連携し長崎県に情報提供を行いました。その後、韓国で他者により出願された「ナガサキチャンボン」の2件の商標についてソウル事務所が同県と連携して韓国当局に通告・情報提供した結果、今年度、韓国当局より、「拒絶査定」と「拒絶理由通知」が出状されいずれの2件の商標登録を防ぐことができました。

d) 商標先駆け登録問題の解決にむけた機会を提供<北京事務所>

北京事務所は、E社が中国の商標先駆け登録に対する異議申立の却下を受けたことより、不服審判の請求を希望する旨相談を受けたため、同社の国家工商行政管理総局の訪問をアレンジしました。同社は、同総局へ訪問した際に、先駆け登録について直接申し入れたとともに、同窓局より提出すべき証拠に関する具体的なアドバイスを得ることができました。

2) 相談対応やIPG活動等を通じた個別企業・業界での成果事例

a) ジェトロのアドバイスにより商標権侵害訴訟で勝訴<北京事務所・上海事務所>

F社から中国商標権侵害案件への対処法、訴訟上の留意点について相談を受け、北京及び上海事務所が相談対応を行いました。同社はその後、両事務所のアドバイスを受け、商標権侵害に関し提訴したところ、7月、上海法院の一審において、同社勝訴の判決が下され、中国での正式開業に向けた準備が可能になりました。

b) 中国消費者向商取引サイトが模倣品対策を強化<知的財産課・上海事務所>

ジェトロが事務局を務める国際知的財産保護フォーラム（IIPPF）及び上海IPG（知的財産権問題に係る情報交換グループ）のインターネットワーキンググループは、中国の商取引サイトにおける模倣品流通問題の改善を目的として、23年度より大手商取引サイト2社（アリババ、タオバオ）と24年度も4回の意見交換会を通じて模倣製品の削除・削減について連携を強化しました。結果、知財権を侵害した出展者に対するポイントの減点が年末リセットになる点等について、25年1月より規制が改正されるなど、商取引サイトにおける模倣品出展者への罰則が強化されました。

c) ジェトロが仲介し、中国特許庁審査官との技術説明を実施<北京事務所>

北京事務所が11月に開催した「国家知識産権局特許審査官向け技術説明会」において、国内大手自動車メーカーの知財部長及び研究開発部門担当者より、中国特許庁審査官に対して内燃機関の排気ガスに含まれるNOxの新浄化システムに関する技術説明が行われました。中国の当局と日本企業が直接交流を図るのが難しい時期の開催に同社中国法人より、有益な機会提供に謝意が示されました。

3) 海外政府との連携による知的財産権保護の推進

a) 広東省政府の特別行動において、同政府と日系企業の連携をサポート<広州事務所>

広東省政府は「三打兩建」特別行動により、当局による模倣品・海賊版の集中的な自主摘発を実施しています。ジェトロ広州事務所は、4月から6月に行われた模倣品・海賊版摘発時に、当局が日系企業へ真贋判定を求めた際に、当該企業に取り次いだ結果、日系自動車・自動車部品メーカーの模倣品が多く摘発されました。

b) 意匠出願審査の遅延を解決<バンコク事務所>

タイにおける意匠出願審査の遅延について、ジェトロバンコク事務所は政府当局と日系企業等との対話の場で、継続的に改善を申し入れてきました。具体的な案件としてG社の事例を説明したところ、審査が遅れていた案件のうち10件が8月に登録されました。

c) 真贋判定セミナー開催を通じた現地当局による自主摘発成果<クアラルンプール事務所>

23年12月にクアラルンプールにて現地当局向けに開催された真贋判定セミナーで、模倣品摘発の効率化にむけた国内取引・共同組合・消費者省(MDTC)と権利者との新協力プロジェクトについて説明がありました。セミナーに参加したH社はジェトロの協力を得て新プロジェクトに参加することとなり、MDTCは8月に同社製品の模倣品の自主摘発を初めて行いました。

d) 中国からの模倣品輸出に関する税関との協力関係構築を支援<北京事務所>

I社の自動二輪車部品をアモイ税関が9,000個差し押さえた件について、同社がジェトロ北京事務所を通じて中央政府海関総署に開示請求を行った結果、25年1月に同社とジェトロ北京事務所がアモイ税関を訪問した際に、今後の水際対策に有効な情報が提供されました。同社から、アモイ税関を通過する正規品の輸出が少ないことなどを説明したところ、模倣品を見つけるために有効な情報であり、アモイ税関として相手国の取締強化による模倣品消費の減少や、中国から世界への模倣品輸出の減少につなげるため、継続的な協力関係を築きたいとの意向が示されました。

e) 地方知財関係局との連携により、自動車模倣部品工場の迅速な摘発実施に貢献<上海事務所>

ジェトロ上海事務所が活動を支援してきた、江蘇省質量技術監督局(TSB)とのブランド保護フォーラムの模倣品クレームスキームにおいて、自動車模倣部品製造工場が摘発されました。9月末の案件で、上海事務所が江蘇省TSBと調整した結果、国慶節前であったにもかかわらず、通報から短期日での摘発が実現しました。

f) ドイツ特許商標庁と在欧日系企業との定期意見交換会設置に貢献<デュッセルドルフ事務所>

25年2月に、ドイツ特許商標庁(DPMA)と、在ミュンヘンや在ロンドン等の在欧日系企業知財担当者間で、DPMAにおける補正要件や期間管理、審査官との面談等、特許審査手続に冠する意見交換を行いました。予め日系企業の要望を伝えた結果、DPMAから有用な情報や助言を得られた一方で、一朝一夕には要望の内容に対応できないことが明らかになりました。そのため、日系企業からDPMAとの定期的な意見交換会の設置が求められ、ジェトロの仲介によりDPMA長官から賛同のコメントが得られました。今後の意見交換会を通じて、課題が解決されることが期待されています。

(3) 日本企業の新興市場国等への進出を強力にサポート

東アジア、新興国等の投資環境に関する情報ニーズに対応するため、投資セミナー開催、海外事務所における相談対応等を通じて最新情報を提供し、進出を検討する日本企業を支援しました。

1) ミャンマー進出の支援を重点的に実施

ミャンマーはテイン・セイン大統領の下進められている、民主化・経済開放への政策転換、積極的な外資導入策により、日本企業より進出先として高い関心を集めています。ジェトロは、7月にヤンゴン事務所に海外投資アドバイザーを新たに配置し、9月に「ビジネス・サポートセンターヤンゴン」(BSCY)を開設したことを皮切りに、日本企業の同国進出を積極的に支援しました。

《参考：ビジネス・サポートセンター(BSCY)》

ミャンマーにおける拠点設立を目指す日本企業に対し、短期間(70日)のオフィススペースの貸与、常駐する海外投資アドバイザーによる各種のコンサルティングの提供を実施。24年度は物流、ソフトウェア、機械関連、企業向け専門サービス、建設関連等の8社が入居し、ミャンマーへの進出を準備中。

a) ティラワ経済特区(SEZ)等への進出支援に向けた情報提供及びミッション派遣

日本が官民挙げて開発を支援するティラワ経済特別区(SEZ)については、6月に設立されたティラワSEZ情報連絡会で、ジェトロは事務局を務め、約3,700名の登録者に対して情報提供を行ってきています。10月にはヤンゴン市等で「ミャンマー・ティラワSEZ現地視察&説明会」を開催し、国家計画・経済開発大臣はじめミャンマー政府要人等による当地の投資環境に関する説明会、54社65名の参加者が参加した建設予定地の視察をアレンジしました。さらに、25年3月には、60社110名が参加した「ミャンマー中小企業官民合同ミッション」を中小企業長と共催し、国家計画・経済開発省副大臣やミャンマー商工会議所会頭、ジェトロヤンゴン事務所長等による現地での投資環境紹介を行ったほか、ティラワSEZの視察をアレンジしました。

b) ヤンゴン Japan Festival の開催

23 年度に続き 25 年 3 月に、日本ブランドに対するイメージ・知名度向上による日本製品・日系企業製品の販売促進を目指し、ヤンゴン Japan Festival 2013 を開催しました。家電、オフィス機器、二輪車、化粧品、食品等 106 社が出展する中、来場者は 3 日間で 2.5 万人にのぼり、のべ 5,770 件の商談が行われました。

2) セミナー・ミッション派遣の実施

a) アジア投資フェア/アジアの日系工業団地説明会

11 月、アジア主要国の投資環境や工業団地に関する情報をワンストップ提供する機会として「アジア投資フェア（於：東京）」と「アジアの日系工業団地説明会&個別相談会 in 大阪」を開催しそれぞれ 300 名以上（東京）、200 名以上（大阪）が参加しました。ディベロッパーによる工業団地の紹介及び個別商談会も開催し、東京では本部海外調査部の担当者による投資環境の紹介及び本部ビジネス情報サービス部のアドバイザーによる投資相談会も開催しました。

b) アフリカ・ビジネスの展望とリスク・マネジメントセミナー

25 年 3 月、官民を挙げた関係強化が求められているアフリカ地域を対象に、「アフリカ・ビジネスの展望とリスク・マネジメントセミナー」を開催しました。約 300 名の参加者に対して、今後のビジネスの可能性と、進出に係る治安、政治、経済、法制度など様々な面におけるリスクを紹介しました。

c) ASEAN、インドにミッションを派遣

9 月、44 社 48 名が参加した「カンボジア・ベトナム南部投資ミッション」を派遣しました。陸路での国境通関や、工業団地や進出企業の視察、現地企業とのネットワークキングなどを行いました。

25 年 1 月には、57 社 84 名が参加した「インド北西部投資ミッション」を日本商工会議所、日印経済委員会との共催で派遣しました。インド・グジャラート州の日本企業専用工業団地予定地の視察や、同ラジャスタン州ニムラナの日本企業専用工業団地への進出企業訪問を通じて、各種の情報収集の機会を提供しました。さらに、グジャラート州政府主催の投資サミット「バイブラント・グジャラート 2013」に参加して、同州モディ首相以下関係者へのコンタクトの機会を提供しました。

25 年 2 月には、46 社 55 名が参加した「インド南部自動車産業投資ミッション」を派遣しました。インド南部は同国最大の自動車産業クラスターの一つであり、進出済の日系完成車メーカーが、同地域への自動車部品メーカーのさらなる進出を求めています。ミッションでは、各完成車メーカーの現地法人による部品調達方針説明会を開催したほか、地場系自動車部品メーカーや工業団地など、現地の投資環境に関する視察を行いました。

d) Japan Festival in Cairo 2013 の開催

25 年 3 月、将来の大規模市場として注目が集まるエジプトの消費者に対し日本製品の品質と日本ブランドのアピールや知名度の向上を図る目的で、Japan Festival in Cairo 2013 を第 46 回カイロ国際見本市で開催しました。現地日系メーカー等（自動車、家電、食品、衛生用品等）26 社・団体が出展し、11 日間の会期中 8.5 万人が来場し、のべ 44,424 件の商談が行われました。

3) インドにおける日本専用工業団地の設立に協力

インドのデリー・ムンバイ産業大動脈構想の中核地域であるラジャスタン州、グジャラート州において、両州政府の開発による日本企業専用工業団地の設立に協力しています。

a) ラジャスタン州における工場用地確保の支援

ジェットロは18年にインド北西部のラジャスタン州産業開発公社とMOUを締結し、同州政府によるニムラナ工業団地（面積472万㎡、日本企業専用）の開発に協力してきました。24年度は新たに日系企業10社が進出し、これまでに44社が用地を購入（予定含む）しており、全体の8割が既に分譲済みです。同州は、新たにギロット工業団地（日本企業専用）を整備予定です。

【成果事例①】日系企業工業団地における減税恩典の獲得に貢献（インド）*

ラジャスタン州の日系企業工業団地の入居企業は、他州に販売する税金（CST）が2%から0.25%に減免される恩典が24年7月に失効しました。これに対し、ジェットロは入居企業から署名を取りまとめ、減免により他州の同業他社との価格競争になった場合に生ずる企業誘致のマイナスの影響を伝え、州政府に対し度重なる働きかけを行い、結果、減免インセンティブは1年間延長され、日系企業約30社の約4億円規模の減税効果に貢献しました。

*再掲：巻末・資料編（P.215「約4億円規模の減税恩典の獲得に貢献」）

b) グジャラート州への日本企業進出環境の整備

ジェットロはインド北西部のグジャラート州の要請を受けて、23年に同州産業開発公社等とMOUを締結し、日本企業専用のマンダル工業団地（面積約500万㎡）の開発に協力してきました。25年に同工業団地の分譲開始が見込まれることから、同団地に係るワンストップ機能を現地で担うべく、同1月に州都のアーメダバードにプロジェクトオフィスを設置しました。

4) インドにおける労働問題への対応

4月より日系企業との定期連絡会において、計3回、労務関連情報を提供しました。また、州政府労働局や州開発公社と連携し労働争議が発生した企業に対する問題解決を個別サポートも実施し、さらに、7月のマルチスズキの暴動事件を受け、主要な日系製造業5社に対しヒアリングを実施しました。25年2月には、労務管理で定評のある日系大手製造業の労務管理専門家を講師に招き、日本企業に経験・ノウハウを提供しました。

5) 海外既進出の日系企業の第三国展開を支援

企業の海外進出の支援に加えて、既に海外に進出した企業の第三国におけるビジネスの展開を支援しています。24年度は海外事務所において、現地の日系企業向けのセミナーを32件、第三国展開を目的とするミッション派遣を8件実施しました。

a) 在北米支店によるブラジルへの営業拠点設立を支援

サンパウロ及びニューヨーク事務所は、米国・ニューヨークに支店を構える日本の通信事業者が25年3月にサンパウロに営業拠点を設立にあたり、同支店に情報提供やアドバイスを重ねて実施しました。同社は25年2月～3月にジェットロが実施したブラジル中西部・北東部ミッションにも参加し、ブラジルビジネスの拡大に取り組んでいます。

【成果事例②】

型枠・機械装置製造のA社は、24年1月にインド北部（ラジャスタン州、グジャラート州等）に派遣した投資環境視察ミッションに参加しました。4月にはジェットロのカルナタカ州投資セミナーに参加し、また自社勉強会にジェットロから講師を招聘するなどして、インド西部、南部等との比較検討を継続してきました。結果、グジャラート州の投資環境と州政府の誘致支援が自社に最適と判断し、同年6月に現地ジェットロ事務所の協力を得て同州を再訪し、同州での工場設立を決定しました。

【成果事例③】

照明機器製造のB社は、24年2月～3月にバングラデシュ及びミャンマーに派遣した投資環境視察ミッションに参加後、ミャンマーが有望市場と判断し、ミッション参加中に訪問したヤンゴン市内の照明小売店を運営する現地電気機器等輸入販売会社と商談を重ね、3月に試験販売を行うことで合意し、テスト販売を開始しました。今後は販売動向などを検証しつつ、同国への進出も検討していくとしています。

【成果事例④】

海外への進出を検討する中堅・中小企業を、貸しオフィスとコンサルティングの提供により支援する海外ビジネス・サポートセンター（バンコク、マニラ、ニューデリー、ムンバイ、チェンナイ、ハノイ、ヤンゴン）には、第3四半期までに75社が入居しました。また、24年第1四半期以前から入居していた企業を含め、金属加工分野や機械分野等の中堅・中小企業18社が、タイ、ベトナム、フィリピン、インドに拠点を設立しました。

（4）震災対応の実施状況

ニューデリー ビジネス・サポートセンターに入居した宮城県企業1社（入居期間4月16日～6月15日、6月18日～7月17日）、タイ ビジネス・サポートセンターに入居した福島県企業（入居期間10月1日～12月28日）の入居手数料を免除しました。さらに、海外投資実務講座（7月20日・27日、於：東京）に参加した福島県企業1社と千葉県企業1社に受講料を100%、福島県企業1社に受講料を50%割引しました。

3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み

【連携強化事例①】

6月にミャンマー・ティラワ経済特別区（SEZ）プロジェクトへの日本企業の参画を促すため、情報連絡会を設立し、その事務局を担うこととなりました。ミャンマーの民主化の進展に伴い、同国の経済開発への日本企業の関心が急速に高まる中、国内でも政府やジェトロ、JICA、JBIC、NEXI、大手商社等による官民連携で、同国における経済開発や工業化を支援しています。ジェトロでは今後、情報連絡会の事務局として、ティラワSEZに関心のある企業に対して、経済特別区の開発から完成までの一連の情報及び工業団地等への入居情報などを随時メールやセミナー等を通じて発信しています。

【連携強化事例②】

7月に東京、浜松、名古屋で開催したインド・グジャラート州投資セミナーは、日本商工会議所、東京商工会議所、日印経済委員会（事務局は東商）、浜松商工会議所と共催しました（名古屋では名古屋商工会議所、中部経済連合会が後援）。参加者の募集に関する全面的な協力を得るとともに、日商・東商からはセミナーの費用面で、また浜松商工会議所からは事務局業務で協力を得て、3会場合わせて約1,000名が参加した大規模な催しとなりました。同州のモディ首相からは帰国直前に、「州首相として外遊経験が多くあるが、今回の訪日は最も印象に残るものであった」と謝意が述べられ、また帰国後も同行した同州政府要人・ビジネス界リーダーから謝辞が寄せられました。以来、日本商工会議所、日印経済委員会との連携は継続しており、インド北西部投資ミッション（1月）、インド南部自動車産業投資ミッション（2月）においても、共催として参加者募集等の協力を得ました。

4. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み

【改善事例①】

課題	海外進出に取り組む中小企業が増える中で、海外進出に必要なノウハウを提供する必要が高まっていました。
対応	24年度から、初めての海外進出を考える中小製造業を主な対象にした「海外投資実務講座」を大幅に拡充しました。23年度に大阪で開催した同講座を、24年度は11カ所で開催しました。これにより、既存の海外の投資環境に関するセミナー、投資環境を視察するミッション、貸しオフィスとコンサルティングを提供する海外BSCやアドバイザー等に加えて、拠点設立にむけた「はじめの一步」の支援を強化したことになります。

[3] 海外ビジネス情報提供

成果指標

定量的指標	
【中期計画】	貿易投資相談件数：年平均 48,000 件以上を目標とする。 「J-FILE」の中の「貿易投資相談 Q&A」のアクセス件数：年平均 530 万件以上を目標とする。 海外展開支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上とすることを旨とする。
【24 年度計画】	貿易投資相談件数 48,000 件以上を目標とする。 「J-FILE」の中の「貿易投資相談 Q&A」のアクセス件数 530 万件以上を目標とする。 海外展開支援事業の利用者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上とすることを旨とする。 定期刊行物の購読者及びセミナー、シンポジウム等の参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4 段階で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上とすることを旨とする。
【評価の基準】 (第 3 期) *	第 3 期中期目標・中期計画で定められた以下の定量的指標を達成しているか。 (ウ) 日系企業への海外ビジネス情報提供の成果として、①貿易投資相談件数年平均 48,000 件以上、②「J-FILE」の中の「貿易投資相談 Q&A」のアクセス件数年平均 530 万件以上。 (エ)ユーザーの「役立ち度」アンケート調査で、4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第 3 期の「評価の基準」は 24 年 6 月の部会にて承認された。

定性的指標	
【中期計画】	ビジネスの課題解決に結びついた事例等具体的なアウトカム。
【24 年度計画】	
【評価の基準】 (第 3 期) *	アウトカムには反映されないものの失敗事例調査等の重要な取組みについても機構の業務実績を評価の対象とする。 機構のサービスを多くの企業に活用してもらえるよう、他の支援機関との連携強化等を実施しているか。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第 3 期の「評価の基準」は 24 年 6 月の部会にて承認された。

1. 定量的指標の達成状況

【ポイント】
【貿易投資相談】
1. 24年度の貿易投資相談件数は57,201件、貿易投資相談Q&Aのアクセス件数は6,582,427件、役立ち度調査結果は4段階評価で上位2つの評価を得た割合が各支援ツールの平均96.0%で年間の目標を達成しました。
2. 24年度に本部で対応した貿易投資に関する各種質問・情報提供依頼は4,150件でした。
3. サービス利用者からは、「メキシコ事務所自らが動き、具体的に捉えた現地企業の情報は、進出を検討する企業には大いなるサポート」(BSS利用者)、「担当職員のブリーフィングは具体的、かつ分析的で有意義」(BSS利用者)、「アメリカ、メキシコの両国の担当者から受けたアドバイスは実務的でイメージ理解しやすかった。」(貿易投資相談者)、「将来直面するであろうリスクや重要な決定事項、契約等の説明はわかりやすかった。ビジネスパートナー探しが重要である理由が理解できた。」(貿易投資相談者)といった意見が寄せられました。

(1) 貿易投資相談件数

	経営方針 ・年度目標	Q1	Q2	Q3	Q4	24年度	
貿易投資 相談件数	48,000	当初	13,971	13,992	13,638	13,753	55,354
		補正等	458	472	488	429	1,847

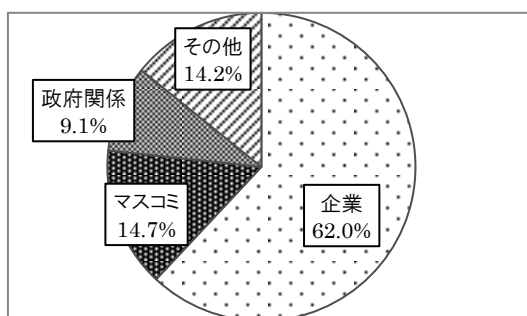
24年度の貿易投資相談件数は、57,201件（内訳：国内対応件数:37,661件、海外:19,540件）。

(2) 貿易投資相談Q&A（ウェブサイト）のアクセス件数

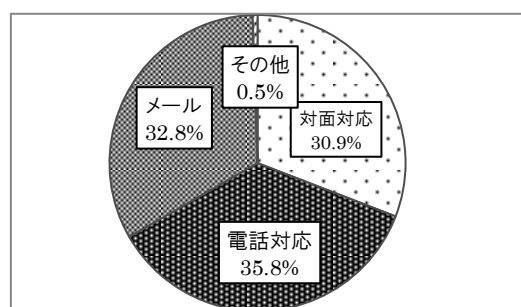
	経営方針 ・年度目標	Q1	Q2	Q3	Q4	24年度
貿易投資相談 Q&A	530万	1,867,367	1,643,776	1,490,209	1,581,075	6,582,427

(3) 個別ブリーフィング・インクワイアリー対応

【情報提供先／業種別内訳】



【情報提供先／提供方法】



(4) 役立ち度調査の結果

1) 貿易投資相談

24年度の貿易投資相談事業などの各種支援ツールに対する役立ち度調査は、4段階評価で上位2つの評価の割合は下記のとおりいずれも目標を達成しました。

[中期計画上の目標] サービスの利用者に対する役立ち度調査/4段階中上位2つが8割以上

事業ツール	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	役立ち度内訳
貿易投資相談	97.8% (898)	97.4% (727)	97.2% (763)	96.7% (736)	97.3% (3,124)	85.0% 12.3%
貿易実務オンライン講座	98.9% (280)	99.1% (435)	99.1% (113)	99.3% (146)	99.1% (974)	67.9% 31.2%
会員サービス	98.6% (213)	98.9% (92)	98.6% (350)	92.8% (1,266)	94.8% (1,921)	60.2% 34.6%
ビジネスサポートサービス	98.1% (260)	97.9% (233)	99.6% (264)	98.3% (234)	98.5% (991)	89.3% 9.2%
ビジネスライブラリー			95.0% (1,198)		95.0% (1,198)	64.3% 30.7%
TTPP				90.9% (1,203)	90.9% (1,203)	37.3% 53.6%
合計	98.1% (1,651)	98.0% (1,487)	96.7% (2,688)	93.6% (3,585)	96.0% (9,411)	69.9% 26.1%

括弧内は有効回答数

(注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価(役に立った)の割合、下段は2段階目の評価(まあ役に立った)の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない(以下の表もすべて同様)。

2) 個別ブリーフィング等

9月より実施した役立ち度調査において、4段階評価で上位2つの評価の割合は100%でした。

2. 定性的指標の実現例

【ポイント】

1. 貿易投資相談に関する各種相談・問合せには、企業の事業活動に直接資する情報提供と顧客の要望に応じた柔軟な対応を実践しました。
2. 貿易投資相談で紹介した輸出有望案件による支援や、ビジネスサポートサービス（BSS）により、中小企業等の海外販路拡大に資することができました。

(1) 企業の国際ビジネス展開に資する情報提供

本部で対応した貿易投資に関する各種質問・情報提供依頼は 4,150 件でした。

1) 企業向けの講演・ブリーフィングを通じて、日系企業の海外ビジネス展開を支援

a) 企業幹部に対するブリーフィング

企業名	日程	ブリーフィングテーマ
流通メーカー	6月14日	ASEAN 主要国の流通市場について
家電メーカー	6月22日	北米、アジアの医療機器市場の現状
精密機器メーカー	7月20日	インドの医療機器市場と規制
経済団体	7月26日	中国経済の現状と展望
物流企業	8月10日	米国の経済・産業
化学メーカー	10月1日	中国経済の現状と今後の展望
自動車メーカー	10月18日	ロシアの自動車産業の概要、投資環境、ビジネス慣行
電鉄	10月12日	メコン地域における日系企業動向
商社	10月26日	最新の中国の政治経済情報および日系企業の中国における経営課題
化学メーカー	11月12日	今後の中国リスクをどのように考えたらよいか
医療機器メーカー	11月22日	世界の医療機器市場と規制
商社	25年2月7日	エクアドルのビジネス環境

b) 商談成立に寄与した代表的な事例

【事例①】 アドバイスの結果、調達・輸出戦略の改善に向けた取組みに着手

一般特恵関税（GSP）の原産地規則について、EU が関税分類変更基準を導入するなど大幅に緩和したのに伴い、電機メーカーA社が EU 市場向けサプライチェーンの見直しを進めるにあたり、ジェットロに相談がありました。ジェットロから制度の変更内容、今後の見通しなどについて詳細に説明した結果、同社は生産地での調達・輸出戦略の改善に向けた取組みに着手しました。

【事例②】 アドバイスの結果、発電所建設での受注に成功

23年7月、電機メーカーB社に、リトアニアのビジネスリスクなどについてブリーフィングを実施しました。その後、同社はリトアニアの原子力発電所建設計画への参画を決定しました。24年6月、同社はリトアニア議会によって同計画の戦略的投資家として承認され、受注が決定しました。同社からジェットロの支援について謝意が示されました。

【事例③】 情報提供の結果、ミャンマーへの輸出を実現

23年11月頃から24年1月頃にかけて、C商社からミャンマーにブリキ缶の原料を輸出したいとの相談を受け、関税、商業税、また輸入の諸制度などについて情報提供を行いました。それらの情報をもとに、同社はミャンマーに24年1月ごろに出張し、商談を行った結果、ペイント缶を40トン、ミャンマーに輸出することに成功、5月末に現地に貨物が到着しました。

【事例④】 情報提供の結果、カンボジアでの事業展開を決定

23年7月頃より、日本鉄鋼連盟の依頼を受け、カンボジア、ミャンマー、タイについての経済情勢、産業動向、鉄鋼市場などに関する情報を提供していました。日本の鋼材利用促進のための普及事業の実施場所を検討していた鉄鋼連盟は、その後現地視察を踏まえ、カンボジアでの実施を決定しました。24年12月にプノンペンで普及セミナーを実施し、日本の鋼材利用の普及ができた、との連絡がありました。

c) 企業の海外拠点設立を支援した代表的事例

【事例⑤】 アドバイスの結果、航空会社が新規路線開拓を決定

新規路線開拓に向けてニーズや可能性を模索する航空会社 D 社に対し、日系企業の進出が増えている東南アジア、南西アジア各国の政治・経済情勢、日系企業の活動状況、今後の企業進出や産業発展の可能性などについて、複数回にわたり情報提供、意見交換を実施しました。その後、新規路線を決定した同社より、「ジェットロからの情報、コメントのおかげで会社トップの判断に至った」との評価がありました。

【事例⑥】 ジェトロの支援を受けてブラジルに進出した企業が業績拡大

ブラジルへの新規進出を検討していた自動車部品メーカー E 社に対して、20 年度より中南米課が複数回にわたりブリーフィング、情報提供をした結果、同社は 21 年 10 月に現地法人を設立しました。その後も、同社に対して情報提供等を実施した結果、24 年 7 月に「当社ブラジル現法の事業も軌道に乗り、現地では多忙のため、うれしい悲鳴をあげている状態」と、これまでのジェトロの支援に対して改めて謝意が示されました。

【事例⑦】 情報提供支援を受けて、フィリピンに現地法人を設立

電動二輪車メーカー F 社に対し、東南アジア主要国のバイク所有率やフィリピン国内の自由貿易地区（スービック）に関する情報提供を行いました。こうした情報提供を受け、同社は 9 月にフィリピンに現地法人を設立し、現地自社工場での製造を展開すると発表しました。

【事例⑧】 情報提供支援を受けて、ジャカルタに現地法人を設立

ネットベンチャーの G 社から、インドネシア進出に向けた相談を受け、現地法人の設立手続き、株式会社の組織設計、法人・個人所得税の納付方法等の情報を提供してきました。その結果、今年 8 月、同社はジャカルタで現地法人を設立したと発表しました。

【事例⑨】 情報提供支援を受けて、シンガポールに販売店を設立

茶関連製品の製造・卸・販売を行う H 社からの要請を受け、24 年 1 月からシンガポールの投資環境、制度情報、企業動向などの情報を複数回にわたり提供してきました。その結果、同年 10 月に、同社より、シンガポールのパートナーと FC 契約を締結し販売店を設立したとの連絡がありました。

【事例⑩】 情報提供支援を受けて、ミャンマーに現地法人を設立

24 年 2 月、さいたま商工会議所を通じて埼玉の産業機器メーカー I 社より、ミャンマーにおける交通関連機器製造に関する現地情報の要望を受けました。現地の投資環境、企業動向、経済情勢、現地交通関連産業事情などの情報提供を複数回にわたり実施。25 年 1 月、現地に支店を開設した、との連絡がありました。

【事例⑪】 情報提供支援を受けて、カンボジアに現地法人を設立

茨城のアミューズメント関連企画、機器メーカーの J 社より、7 月に、カンボジア投資に向けての情報提供要請がありました。カンボジアに関する基礎的な情報から、経済情勢、現地進出企業動向、アミューズメント市場などに関する情報を複数回にわたり提供。同社より、25 年 1 月に、現地法人を設立したとの連絡がありました。

【事例⑫】 情報提供を受けて、ロシアに合弁会社を設立

合弁で進出を検討していた日本企業 2 社に、ロシアの地場サプライヤーの状況、ロシア企業・行政当局との交渉の際の留意点、自動車部品製造に当たっての優遇措置、経済特区を含む投資環境・投資優遇措置等のブリーフィングを実施しました。同社は 12 月、トリヤッチに合弁会社設立に至り、謝意が寄せられました。その他にも自動車部品メーカー、エアコンメーカーにビジネス環境等の情報提供を行い、ロシアにおける駐在員事務所の設立を支援しました。

【事例⑬】 情報提供の結果、ミャンマーへの進出を実現

23 年 11 月頃より、印刷機メーカーにミャンマー進出に向けた情報提供、パートナー企業を紹介していました。その結果、25 年 1 月に、現地に進出を実現し、印刷機販売を開始する予定との連絡がありました。一部製品は日本から輸出予定、ということで日本からの輸出促進にもつながりました。

【事例⑭】 情報提供の結果、ミャンマーへの進出を実現

24年2月ころから、埼玉の産業機器メーカーに対して、ミャンマーの投資環境、企業動向、政治経済情勢などについて複数回にわたりブリーフィングを実施しました。同年12月に、ミャンマーに支店を開設できたとの連絡がありました。その後も、資本金送金の処理と銀行口座開設など実務的な部分について、ヤンゴン事務所がサポートしています。

d) 他部との連携による企業支援の代表的事例

【事例⑮】 アジア・キャラバン事業（中国）参加企業事例の調査・情報提供

生活文化・サービス産業部が実施する「アジア・キャラバン事業（中国）」の参加企業・団体約30社・団体に対するヒアリング調査を通じて、中国市場開拓における課題と留意点を検証し、同ワークショップで講演することで、今後中国ビジネスに取り組む中小企業に先事例を提供するジェトロ事業の成果普及と事業参加企業獲得に協力しました（生活文化・サービス産業部と連携）。

2) 調査レポートを通じて日本企業の海外事業展開を支援した事例

【事例⑯】 「中国 GDP 世界第 2 位時代の日本企業の対中ビジネス戦略」

化学品メーカーK社に対して、対中ビジネスの参考に調査レポート「中国 GDP 世界第 2 位時代の日本企業の対中ビジネス戦略」を紹介したところ、6月に「当社の中国中長期事業戦略を検討する上で、参考にしている」との謝意が示されました。

【事例⑰】 「ロシアの自動車部品産業～市場概観と地場サプライヤーリスト」

ロシア進出の際に、当該レポートを活用する自動車部品メーカーが多数出てきています。具体的には自動車メーカー、部品メーカーへのブリーフィングの際、あるいは11月に開催したロシア自動車産業セミナー参加者から本書を参照しているという声を多数確認いたしました。

【事例⑱】 「ロシアの医療機器市場と規制」、ジェトロセンサー24年5月号特集「世界の医療機器ビジネス」

医療機器メーカーのL社が、3月28日、ロシアでの現地法人設立を記者発表した際、ジェトロの調査レポート「ロシアの医療機器市場と規制」とジェトロセンサー2012年5月号の特集（「世界の医療機器ビジネス」）からロシア全体の市場規模と死亡原因の今後の見通しを参照し、自社商品の売上げ予測（23年度17億円の実績→28年度50億円の見通し）を策定、ロシア含む新興国事業拡大の一環として現地法人開設に至ったと言及がありました。

【事例⑲】 「EUの一般特惠関税（GSP）制度改正とその背景 ～いかに対応するか～」

本改正により、一部の東南アジア諸国からEUに製品を輸出する際に一般特惠関税が適用されなくなるケースが生じ、東南アジアで生産しEUに輸出する日本メーカーに対応が求められています。電機メーカーM社は、本レポート等ジェトロの情報を元にサプライチェーンを変更し、中堅自動車部品メーカーN社も本改正の内容及び同社に影響が生じることを本レポートで知り、役に立ったとコメントが寄せられました。

(2) 貿易投資相談

1) 中小企業等の海外販路拡大を積極的に支援

【成功事例①】 香港への鶏卵売込みを自治体と連携して支援（熊本貿易情報センター）

養鶏業を行っている那須ファームは、熊本事務所等が開催した食品商談会に参加し、香港のバイヤーと商談を開始しましたが、海外輸出は初めてのチャレンジであったため、貿易実務・契約に関する注意点などのアドバイスをジェトロから受けました。この結果、香港バイヤーとの商談が成立し、7月から毎週、鶏卵1,000パック（約17万円）を香港に出荷することとなりました。同社からは、「ジェトロのアドバイスで貿易の基礎知識が習得できたおかげで海外輸出が実現できた」、「契約の基礎について情報を得たおかげで、弁護士への相談時間も短くなりコスト削減に繋がった」と、効果的な支援内容に謝意が示されました。

【成功事例②】 三ヶ日みかんの台湾輸出を支援（静岡貿易情報センター）

国内有名ブランドでありながら輸出をしてない静岡の三ヶ日みかんを商材とした食品加工企業A社に対して、貿易実務のノウハウ、現地の情報提供を実施してきました。その後、A社はジェトロメンバーズ向けサービスのミニ調査等を活用し、台湾の大手現地食品問屋との商談成立に至りました。A社は北米への輸出を見込みジェトロ主催の食品展示会への出展を決定しています。

【成功事例③】家電製品の OEM 契約を支援（長野貿易情報センター／ワルシャワ事務所）

ポーランドの B 社より、ワルシャワ事務所に対して電気製品（ケア器具）の OEM 先について相談が持ちかけられました。長野事務所経由で長野県内の C 社にオファーを出し、長野・ワルシャワ両事務所が間に入りテレビ会議等で交渉、打合せを重ねたところ、引き合い開始から約 1 年の歳月を経て、10 月に OEM 契約の成立に至りました。1 回目の発注では、10,000 台の注文（金額では 2,500 万円）が確定し、として、25 年 1 月～3 月に新たに 14,000 台の追加生産を受注（金額ベースで 3,000 万円程度の売り上げがある見込み）がありました。

【成功事例④】複数のサービス利用によりヘルスケア分野の市場開拓の足がかりを提供（リヤド事務所）

サウジアラビア・ヘルスケア産業視察&商談会に参加したジェットロメンバーズ企業が、製品輸出に向けた現地輸入規制面での問題解決に向けて、リヤド事務所の仲介で同国当局との面談を実現させました。当初面談は困難とされていたにもかかわらず、面談が実現し、参入障壁撤廃に向けた規制の改正見通し等の感触を得られたため、担当者の中東に転勤させるなど市場開拓への足がかりを提供しました。

【成功事例⑤】国際入札での落札・契約にアドバイスを提供（本部）

D 社は、日本のメーカーの依頼を受け、中国で開催される入札に参加する業務を行うことになり、ジェットロに国際入札の流れ、応札書類の作成、応札方法等について数回相談に訪れました。高評価が期待できる書類構成・作成方法や決済方法等について具体的・詳細に説明したところ、入札で一番札を取れたとの報告があり、その後、25 年 1 月に正式受注できたとの連絡がありました。受注額は 2,000 万円で、入札から落札・受注まで実務の経験に基づいて詳しくアドバイス頂き、助かったとの謝辞がありました。

【成功事例⑥】初めての商談から成約への支援（岡山貿易情報センター）

黒豆加工品の海外展開に関心のある E 組合は、8 月に岡山で開催された食品輸出商談会に初めて参加するにあたり、岡山事務所による食品輸出セミナーを受講し、英文価格表の作成についてアドバイスを受けました。商談のフォローアップについてはアドバイザーによるきめ細かい各種助言を受け、香港企業との成約にいたりしました。

2) 企業の海外拠点設立を支援

【成功事例⑦】中国への現地法人設立を支援

印刷機械・関連部品の製造販売を行う F 社に対し、中国で印刷機械を製造・販売する現地法人を設立する準備として、23 年 11 月以来、面談と電話で輸出入の税制、生産拠点決定の重要ポイント、優遇策、雇用方法、投資コスト、進出候補先情報等を対応してきました。その他、物流、雇用などの情報提供も行ったところ、5 月、同社よりジェットロの適宜且つ豊富な情報提供、アドバイスとサポートもあり半年余りで現地法人設立まで漕ぎ着ける事が出来たと報告を受けました。

【成功事例⑧】コロンビアへの現地法人設立を支援

大手食品メーカーの G 社は、コロンビアにおいて事業展開するため、ミニ調査を活用し鶏がらスープの表示規格に関する情報を収集しました。ボゴタ事務所もサンプルの提供や現地貿易振興機関や駐日大使館を紹介するなど積極的に支援を行ったところ、3 月当地への現地法人を設立するに至りました。

【成功事例⑨】多分野における情報提供を通じてマレーシアへの現地法人設立を支援

不動産仲介業の H 社は、クアラルンプール事務所においてブリーフィングサービスを活用し、宗教や商習慣の違い、政情、景況感に関する情報を現地で収集後、現地への進出を決意しました。H 社からは「一朝一夕の滞在や書面では得られない情報を得られた」と謝意が示されました。

3) 海外企業、現地政府とのトラブルの解決に寄与

【成功事例⑩】海外事務所との連携によりカンボジアでのビジネス活動を支援

日本から送ったニット生地を後発開発途上で衣類に加工した場合（自国関与）、その証明として ANNEX を取得する必要があります。海外調査部は、日系物流企業よりカンボジアに進出した縫製工場が製造したニット衣類に対するカンボジア政府の原産地証明書（ANNEX）が発行されないため、日本側での特惠関税が適用されない旨相談を受けました。プノンペン事務所を通じて、原産地証明書が発行されなかった要因が当地商業省の指示が、末端の税関まで行き届いていなかったことであるとわかり、プノンペン事務所より、現地商業省に改善を要求したところ、相談を受けた翌月には ANNEX が発行され、日本側での免税も受けることができるようになりました。

(3) 震災対応の実施状況

東日本大震災からの復興支援として、被災地を始めとする中小企業事業者の活動支援を目的に、24年度は対象8県の企業に割引等を適応させました。

【24年度割引実績】

1) 海外ミニ調査サービス：	12件（仙台事務所管轄：8件、福島事務所管轄：4件） 割引率 100%
2) ジェトロメンバーズ：	会費等：131件 少人数型ワークショップ受講料：3件 （8月より開始した激甚災害の被災企業支援のための会費割引については、請求書への案内同封や、会員向けメールマガジンを定期的に掲載するなどの広報を実施）
3) 有料セミナー：	セミナー受講料全額割引：3件、50%割引：1件

3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み

【連携強化事例①】海外貿易振興機関と連携した事業の取り組み／貿易投資相談

アジア貿易振興フォーラム（ATPF）事業における連携分野（人材育成支援、地域間協力、震災復興）について、香港貿易発展局（HKTD）との連携で、対中・華南経済・香港向けビジネス展開を模索する中小企業幹部13名に対し「国際ビジネス研修プログラム」を実施しました。また、台湾のTWTCとの連携で高知県人材育成事業にも取り組み、25年3月のATPF CEO会議（於：インド・アグラ）の場で、人材育成面での連携の取り組みとして加盟国に共有しました。

【連携強化事例②】海外市場調査

MOUを締結した商工中金、日本商工会議所、日本政策金融公庫及び地方銀行が主催するセミナーにおいて、共催・講師派遣等の形で連携・協力しました。24年度は、共催・講師派遣19件（内訳：商工中金1件、商工会議所8件、日本政策金融公庫4件、地方銀行6件）、講師派遣44件（内訳：商工中金5件、商工会議所22件、日本政策金融公庫8件、地方銀行9件）、商工ジャーナル（商工中金経済研究所発行）寄稿13件を実施しました。

4. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み

【改善事例①】

課題	貿易投資相談の受付がwebのみでの対応だったことは、顧客の利便性の低下が懸念されるとともに、「敷居が高い」と印象を持たれることがありました。
対応	電話による相談対応の体制を整えた結果、利便性が向上し、相談件数増加に寄与しました。貿易投資相談の受付をWEBサイトから登録する制度でしたが、「敷居が高い」と印象を持った顧客の声を踏まえ、電話による相談対応の体制を整えた結果、全体の相談件数は17,465件（前年比+1,709件）に増加しました。

【改善事例②】

課題	ライブラリー来館者を増加させる
対応	ジェトロに来訪する企業を対象に広報を強化することを検討しました。具体的には、各部署で実施しているジェトロ主催セミナーにおいて、そのセミナーテーマに関連する分野のライブラリー所蔵リストをセミナー申込者に事前配布し広報を行いました。また、セミナー開催日にそれらの関連資料をライブラリー内に展示した結果、セミナー開催後にライブラリーにも立ち寄り利用する方も増えました。

【改善事例③】

課題	オンライン講座の新たな受講者層の発掘
対応	既存講座のラインナップでは新しい受講者層の掘り起こしが難しかったため、国別を切り口とした「中国輸出ビジネス編」を新規開講しました。これにより、これまで受講実績がなかった企業や個人、中国人の受講など、新規受講者層の開拓を実現することが出来ました。

【改善事例④】

課題	東京で開催する講演会について、地方のジェトロメンバーズより「距離的な要因から参加できない」、「地方でも開催してほしい」という要望を多く受けました。また、東京近郊の会員であっても、参加募集から定員に到達するまでの期間が短く参加をお断りすることが多かったため、より多くの方に参加いただけるよう改善するのが課題でした。
対応	Ustream のライブ配信を行うことで、地方のメンバーズや定員を超えたため参加できなかったメンバーズが、パソコンからリモートで講演会を視聴できるように改善し、情報アクセスへの利便性が向上しました。

【改善事例⑤】

課題	新規の会員・顧客の発掘
対応	輸出ビジネス初心者の中小企業に限定して、演習・グループワークを含む少人数制の貿易実務基礎講座を開催しました。受講者から「丁寧な説明で分かりやすかった」「管理職として貿易の基礎を学ぶことができた。社員にもぜひ受講させたい」とのコメントがあり、新たにジェトロメンバーズに入会した企業もありました。

【改善事例⑥】

課題	ASEAN 主要国の経済成長が著しく、これまであまり着目されてこなかった同諸国の消費市場に関する情報ニーズが高まっていました。
対応	24 年度にバンコク（タイ）、ジャカルタ（インドネシア）、ホーチミン（ベトナム）を対象に「消費者調査」を実施し、対象国の消費者像、消費スタイル、輸出有望分野等を把握し、当該地域での事業展開を検討する中小消費財メーカー、サービス企業等の参考に資する情報を取りまとめました。今後、ジェトロの月刊誌（ジェトロセンサー）、ウェブサイトやセミナーなどを通じた発信に向けて準備中です。

<< 2 >> 対日投資促進

対日投資拡大

成果指標

定量的指標	
【中期計画】	重点案件に対する支援企業数：年平均 600 社以上。 対日投資ビジネスサポートセンターについては自治体との連携強化による情報提供内容の充実等、ワンストップサービス機能の更なる向上と利用促進を図りつつ受益者負担の可能性を検討するとともに規模の見直しを行い、利用率が改善しないものは廃止するなど効率的な運営を実施する。 対日投資ビジネスサポートセンター名古屋に付随する多目的ホールについては、その必要性を厳格に検証し、十分な必要性が認められない場合には廃止する。 外国企業、地方自治体等、対日投資促進事業の関係者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上とすることを目指す。
【24 年度計画】	外国企業誘致の重点支援企業数：600 社以上の達成を目指す。 外国企業、地方自治体等、対日投資促進事業の関係者に対し「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上とすることを目指す。
【参考指標】	誘致企業数：60 件以上
【評価の基準】 (第 3 期) *	第 3 期中期目標・中期計画で定められた以下の定量的指標を達成しているか。 (ア) 重点案件 ^(注) に係る支援企業数が年平均 600 社以上。(注) 重点案件の対象は以下のとおり。 ①アジア拠点化・研究開発拠点化に資する案件、雇用効果の高い案件、日本の産業基盤を強化する案件など経済波及効果の高い案件、②国際レベルでの競争優位性強化や観光立国推進の観点等から、地域の経済発展に資する案件 (イ) ユーザーの「役立ち度」アンケート調査で、4段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第 3 期の「評価の基準」は 24 年 6 月の部会にて承認された。

定性的指標	
【中期計画】 【24 年度計画】	高付加価値拠点の国内集積や雇用創出、地域活性化等につながる外国企業発掘・誘致等の具体的なアウトカムの実現を図る。
【評価の基準】 (第 3 期) *	対日投資促進のワンストップサービスの機能強化として、どのような具体的成果をあげたか。 上記の他、アウトカムには反映されないものの失敗事例調査等の重要な取組みについても機構の業務実績の評価の対象とする。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第 3 期の「評価の基準」は 24 年 6 月の部会にて承認された。

1. 定量的指標の達成状況

【ポイント】

- 24年度における重点支援企業数は、中期計画期間中の「年平均600社以上」という目標に対し740社（目標達成率123.3% *23年度は111.5%）と目標を達成しました。また、誘致成功件数は、東日本大震災から2年が経ち、対日投資を躊躇していた外国企業の動き出しや、円高修正のトレンドを背景に、「年平均60件以上」という目標（参考指標）に対して、94件（達成率156.7% *23年度は115.0%）と、目標を達成しました。
- IBSC入居者・対日投資成功企業に対する「役立ち度」アンケートの結果、4段階評価で上位2以上を得た割合は100%で、目標の8割を超えました。復興に向けて政府が打ち出している優遇措置や支援策等の情報発信を広く行うことを目的に開催した「復興支援・対日投資フォーラム（ニューヨーク、シンガポール、パリ）」や、日本におけるパートナー候補企業との商談機会の提供等を目的とした国内展示会（「第3回クラウドコンピューティング EXPO（秋）」、「国際スマートグリッド EXPO」）におけるマッチング支援事業でも、上位2以上の評価が各々99.7%、100%と目標を達成しました。入居者や投資誘致成功企業からは、「日本に拠点を出すにあたって、積極的な投資・事業プラン策定の強い後押しとなった」、「知見も豊富で回答も早く、素晴らしいサービスだった」、といった声が寄せられました。

(1) 対日投資重点支援企業数

	Q1	Q2	Q3	Q4	24年度
重点支援企業数	250	160	183	147	740
(内訳 (参考))					
拠点化案件	13	3	20	15	51
重点産業・有力案件	121	91	92	60	364
一般案件	116	66	71	72	325

(2) 誘致企業数 (参考指標)

	Q1	Q2	Q3	Q4	24年度
誘致企業数	38	20	20	16	94

(3) 役立ち度調査の結果

[中期計画上の目標] サービスの利用者に対する役立ち度調査/4段階中上位2つが8割以上

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	役立ち度内訳
IBSC	入居者	100% (34社)	100% (32社)	100% (35社)	100% (34社)	100% (135社)	93.0% 7.0%
誘致成功企業の評価	誘致成功企業	100% (38社)	100% (20社)	100% (20社)	100% (16社)	100% (94社)	97.2% 2.8%
マッチング事業 (クラウド・コンピューティング EXPO/ 国際スマートグリッド EXPO)	出展者	—	—	100% (9社)	100% (11社)	100% (20社)	70.7% 29.3%
海外フォーラム・セミナー (「復興支援・対日投資フォーラム (米国・シンガポール・パリ)」、 「対日投資セミナー (香港・台湾)」)	来場者	—	99.1% (110社)	100% (44社)	100% (64社)	99.7% (218社)	50.2% 49.5%
国内セミナー (「除染技術に関する日米情報交流会」、 「対日投資シンポジウム (内閣府主催)」)	来場者	96.5% (86社)	97.7% (87社)	— —	— —	97.1% (173社)	51.4% 45.7%
合計		98.8% (158社)	99.2% (249社)	100% (108社)	100% (124社)	99.5% (639社)	72.5% 26.9%

括弧内は回答数

(注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計が必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない（以下の表も同様）。

2. 定性的指標の実現例

【ポイント】

1. 東日本大震災から2年を経て、外国企業が日本を再び戦略的に重要な市場と位置付け始める等、対日関心の高まりが続き、また円高修正のトレンドも後押ししたことを背景に、ジェトロの対日投資関心企業の支援件数は、昨年度の実績を上回りました。
 また、これまでのアジア拠点化立地補助金の採択企業の中から、フレックス・ディー株式会社（シンガポール）、ユーロコプタージャパン株式会社（フランス）、ネオフォトニクス日本合同会社（米国）などの研究開発拠点設立が完了する等、高付加価値（研究開発・地域統括）拠点の誘致が順調に進みました。加えて、雇用創出等経済波及効果の高い案件の誘致に向け、現在は、3件の工場設立案件を支援しています。最近では、ドイツに本社を置く再生可能エネルギープラントの企画・設計・建設を行う Juwi Holdings 社が日本拠点を設立する等、環境・新エネルギー分野での対日関心の高まりも強くなっています。
2. 東日本大震災の被災地への企業誘致を実現すべく、復興に向けた政府の優遇措置や施策等の情報発信を、関係省庁等と協力して実施しました。ニューヨーク（7月）、シンガポール（12月）に続き、2月27日にはパリにて「復興支援・対日投資フォーラム」を開催し、日本市場の魅力・対日ビジネスの可能性等について活発な議論が行われました。
3. 外国企業に対し、日本のパートナー候補企業等との商談機会を提供すること等を目的に、「クラウドコンピューティング EXPO（10月、千葉県）」に続き、東京で開催された「国際スマートグリッド EXPO（2月27日～3月1日）」に、「ジェトロ海外企業出展ゾーン」を設け、外国企業の紹介および商談会を実施しました。
4. グローバル企業による統括拠点または研究開発拠点等、高付加価値拠点の国内立地を支援し、わが国経済の持続的成長を図るための「アジア拠点化立地推進事業費補助金」の第3回公募を実施し（公示期間：8月28日～11月19日、申請受付期間：11月5日～11月19日）、4社の採択を行いました。

（1）ワンストップサービス機能の強化

国内主要都市6カ所（東京、横浜、名古屋、大阪、神戸、福岡）に対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）を設置し、対日進出検討企業に対し事業拠点の設立や、事業開始のための具体的な支援を実施しました。

23年度より、ワンストップサービスセンターの機能強化のため、一連のサービスに加え、新たに登記書類作成支援、行政相談（東京）支援の実施に向けた取組みを開始しています。

東京と大阪の24年度の利用率はそれぞれ77.2%、56.7%と、昨年度と比較して9.2ポイント、4.7ポイント上がりました（参考：平成23年度：東京／68.0%、大阪／52.0%）。

【成果事例①】 Synactive, Inc.（米国）

米国の業務管理ソフトウェア開発会社。日本での販路拡大を目的に、東京に支店を設立。同社は、支店登記の際にジェトロの登記書類作成サービスを利用しています。

【成果事例②】 Sweet Endeavours, Inc.（米国）

米国のチョコレートメーカー。日本での店舗展開のため、東京に支店を設立。同社は、支店登記の際にジェトロの登記書類作成サービスを利用しています。

（2）アジア拠点化案件への対応

研究開発または地域統括拠点の新設計画を持つグローバル企業を対象とする「アジア拠点化立地推進事業補助金」については、補助金事務局として、第二回・第三回の採択企業からの交付申請に対応しました。また各採択企業の進捗を管理し、補助事業を完了した企業に対する確定検査・補助金の支払手続きも行いました。25年度第1四半期以降には、第三回の採択企業の交付申請対応のほか、引き続き各採択企業への中間検査及び確定検査等の進捗管理を予定しています。25年度（第四回）から本補助金は経済産業省が執行しますが、広報協力として公募の事前周知も行いました。またアジア拠点化推進法等、他の政府インセンティブ広報も継続して行いました。

(3) 重点分野・雇用効果の高い案件への支援

重点産業（環境、健康、観光、ICT）、雇用創出効果・大規模投資が見込まれる投資案件等を重点的に支援しました。

1) 代表的な成功事例

a) 環境・新エネルギー

【成功事例①】 ソラリグ・ジャパン株式会社（スペイン）／太陽光発電事業（メガソーラー事業）

太陽電池モジュールの製造から太陽光発電事業（メガソーラー事業）まで一貫して手掛ける企業。27年までに日本国内で300MWのメガソーラー事業を展開すべく、東京に株式会社を設立。テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、マーケット情報や許認可情報の提供、パートナー候補企業の紹介等の支援を行いました。

【成功事例②】 juwi 自然電力株式会社（ドイツ）／太陽光発電事業（メガソーラー事業）

再生可能エネルギープラントの企画・設計・建設までを一貫して行っている企業。日本でメガソーラー事業を展開すべく、自然電力株式会社をパートナーとして東京に合弁会社を設立。今後5年間で1,000MWの発電量を目指していく。テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、自治体の投資インセンティブ情報の提供等の支援を行いました。

b) ヘルスケア

【成功事例③】 トルニエ・ジャパン会社（フランス）／医療機器製造業

人口骨や関節などの整形外科関連製品の製造を行っている企業。日本での本格的な事業拡大のため、医療産業都市構想を推進している神戸に技術サポートの拠点として株式会社を設立。会社設立手続きに係る各種情報の提供等の支援を行いました。

【成功事例④】 Ora Japan 株式会社（米国）／医薬品製造業

医薬品開発支援、臨床試験・海外治験等のプロジェクト管理サービスを行っている企業。日本での顧客開拓のため、バイオ関連産業が集積している大阪に株式会社を設立。会社設立手続き、人材探し等の支援を行いました。

c) 観光

【成功事例⑤】 吉祥航空日本支店（中国）／観光

中国国内において上海虹橋空港と浦東空港を拠点に40都市間で就航している航空会社。同社初の国際定期路線として25年中の沖縄への就航実現と日本での事業拡大のため、沖縄に支店を設立。会社設立手続き、マーケット情報の提供、国土交通省等関係省庁との面談アレンジ、就航候補先視察アレンジ等の支援を行いました。

【成功事例⑥】 日本春秋旅行株式会社（中国）／観光

日本を訪問する中国人観光客向けの宿泊先、交通手段の手配及び日本人向けに中国旅行ツアーの販売を行うため、東京に株式会社を設立。テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、マーケット情報や許認可情報の提供等の支援を行いました。

d) ICT

【成功事例⑦】 Infosys Limited（インド）／サービス

ITコンサルティングサービス・ソフトウェア開発サポートを行っている企業。1997年に東京に支店を設立したが、中部地域における既存顧客のサポート、更なる顧客拡大を目的に、名古屋に支店を設立。テナポラリーオフィスの貸与、物件探し、新規顧客候補企業の紹介等の支援を行いました。

【成功事例⑧】 ソフィコ・サービス・ジャパン株式会社（ベルギー）／ソフトウェア開発

オートリース・車両管理に特化したソフトウェアを提供する企業。アジア地域でのビジネス拡大のため、東京に株式会社を設立。テナポラリーオフィスの貸与、人材探し、物件探し、マーケット情報の提供等の支援を行いました。

e) 研究開発拠点

【成功事例⑨】フレックス・ディー株式会社（シンガポール）／電気・電子部品製造業

IC カード、3D メガネ等のフィルム液晶ディスプレイ製造を行っている企業。フィルム液晶ディスプレイの量産化に向けた研究開発を行うため広島県に工場を設置。アジア拠点化立地補助金に関する情報提供、物件探し、用地視察のアレンジ等の支援を行いました。

【成功事例⑩】ネオフォトニクス日本合同会社（米国）／電気・電子部品製造業

光伝送用高速デバイスの製造を行っている企業。デファクトスタンダードを獲得できる競争力の高い製品開発のため、東京に研究開発拠点を設立。アジア拠点化立地補助金に関する情報提供等の支援を行いました。

【成功事例⑪】ユーロコプタージャパン株式会社（フランス）／輸送機器販売・整備業

特殊ミッションヘリコプターの整備を行っている企業。日本市場に合致した機体装備品の開発を行うため、神戸に研究開発拠点を設立。アジア拠点化立地補助金に関する情報提供等の支援を行いました。

f) その他

【成功事例⑫】日本レイシシステムズ株式会社（米国）／精密機械・機器製造業

世界 120 カ国において携帯式／定置式、個人用／業務用など多様なガス・放射線探知機の製造を行っている企業。日本ではガイガーカウンター（放射線測定器）の販売を行うため、東京に株式会社を設立。テナポラリーオフィスの貸与、プレス発表会開催サポート等の支援を行いました。

【成功事例⑬】McLaren Automotive Asia Pte Ltd（英国）／自動車製造業

1989 年設立の F1 スポーツメーカー。日本のディーラーのサポート及びカスタマーサービスの強化のため、東京に支店を設立。テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、物件探し、人材探し、マーケット情報や許認可情報の提供等の支援を行いました。

2) 工場立地支援案件

近年、ジェトロが扱う工場立地希望案件数、及び誘致成功件数は増加しています。現在取り扱っている工場立地支援案件には、次のようなものがあります。

【支援事例①】

米国に本社を置く飲料メーカーが、日本での飲料の生産拠点設立を検討しています。地方自治体等と協力の上、立地候補地情報の提供等支援を行っています。

【支援事例②】

欧州に本社を置く自動車向け触媒メーカーの大手が、日本での触媒材料の生産拠点設立を検討しています。地方自治体等と協力の上、立地候補地情報の提供等支援を行っています。

【支援事例③】

米国に本社を置く食品加工の大手が、日本での食品加工工場の設立を検討しています。立地候補地情報や日本でのパートナー候補企業の紹介等の支援を行っています。

(4) 国内でのマッチング支援

1) 「第 3 回クラウドコンピューティング EXPO (秋)」におけるマッチング

ICT 関連の専門見本市としては国内最大級の同展示会場内に「ジェトロ海外企業出展ゾーン」を設け、9 社の海外企業の日本進出を促すべく出展を支援し、顧客やパートナー候補となる日本企業等との商談会を開催しました。事前の広報および商談アレンジに努めた結果、多数の商談実施につながり、出展した海外企業にとっても満足度の高い支援を行うことができました。

【クラウドコンピューティング EXPO 概要】

会期：	10月24日～26日
開催地：	千葉
出展企業数：	9社（米国4社、フランス2社、シンガポール3社）
主な出展分野：	クラウドサービス関連、データセンター運用管理関連、データセンターインフラサービス関連、クラウドアプリケーション関連のサービス等
成果：	役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100% 商談件数：202件（自治体、誘致機関との面談を除く）

2) 「スマートグリッド EXPO」におけるマッチング

ブースの設置や各種媒体を通じた広報活動等を通じて、外国企業11社の出展および商談を支援した結果、多くの出展企業が日本企業との新たなネットワークを構築することができました。出展各社にとっては日本市場を深く理解する機会を提供し、対日投資計画の前進に寄与しました。

【スマートグリッド EXPO 概要】

会期：	2月27日～3月1日
開催地：	東京
出展企業数：	11社（米国5社、フランス3社、スイス1社、インド1社、イスラエル1社）
主な出展分野：	再生可能エネルギー関連、エネルギーマネジメント関連、要素技術関連
成果：	役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100% 商談件数：219件（自治体、誘致機関との面談を除く）

（5）地域への投資促進に向けた取り組み

わが国政府の支援措置やジェトロの支援活動について、地方自治体や経済産業局等の理解を一層深めることを目的とした「外国企業誘致推進会議（主催：経済産業省）」が、12月6日、全国62の地方自治体を含む計86団体・企業の関係者120名を集めジェトロ本部にて開催されました。

会議では、経済産業省より、本年11月1日に施行されたアジア拠点化推進法における法人税特例等の支援策や、企業の認定要件等についての詳細な説明と共に、日本市場の魅力と外国企業に対する補助金、手続きの迅速化措置等インセンティブが紹介されました。ジェトロからは、対日直接投資の動向およびトップセールス支援等のジェトロの活動を紹介すると共に、企業誘致における自治体トップセールスの重要性およびジェトロの積極的な活用を呼びかけました。

（6）国際戦略総合特区への取り組み

国際戦略総合特区は、産業の国際競争力の強化を目的に民間事業者等からの要望と国に対する新たな規制・制度改革や支援措置を提案し、国が特定地域を特区として指定するもので、23年度に7件の特区が採択されました。そのうちのひとつである東京都のアジアヘッドクォーター特区は、多国籍企業やアジアの成長企業の拠点を東京に誘致するために、地方税の優遇、各種規制の緩和、ビジネス支援・交流の拡大等を実施するものですが、ジェトロは、東京都主催の地域協議会のメンバーとして、同特区の事業計画の策定等について情報交換を実施しました。

（7）震災対応の実施状況

1) 「緊急災害対策のための貿易投資相談窓口」（ジェトロビジネスホットライン）での相談対応

東日本大震災による物流・調達などの影響で、海外とのビジネスにトラブルが発生した場合の対応などについて、国内外企業の相談に英語で応じる「緊急災害対策のための貿易投資相談窓口（ジェトロビジネスホットライン）」を設けています。24年度は7件のご相談に応じました。

2) 米国除染関連企業ミッション受入れ

環境省、駐日米国大使館と共催し、放射性物質の除染に関する技術・ノウハウを持った企業からなるミッションを受け入れました。東京では、「除染技術に関する日米情報交流会」を開催し、日本側から政府・企業の除染取組みについて現状紹介があり、訪日米国企業からは除染関連技術の紹介がありました。その後、日本企業 113 社、米国企業 33 社が参加したネットワーキングを開催しました。翌日、ミッションは福島県に移動し、福島県知事を訪問するとともに、住宅地・農地・仮置き場等の除染現場を視察しました。

【「除染技術に関する日米情報交流会」】

日程：	6 月 26 日
開催地：	東京
参加企業数：	146 社 240 名（米国企業 33 社 70 名、日本企業 113 社・団体 170 名）
成果：	役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）：96.5%

3) 復興支援・対日投資フォーラム

a) ニューヨーク

米国・ニューヨークで、海外からの投資を受け入れることにより地域経済を活性化させ、雇用を創出することを目的として、「復興支援・対日投資フォーラム」を開催しました。復興支援をテーマとした大規模な対日投資フォーラムとしては海外初となる本フォーラムでは、米国企業関係者など 300 名以上の参加者を集め、日本政府による復興特区や外国企業への補助金等優遇制度の紹介をはじめ、震災後の日本を基軸とした再生エネルギー分野における日米企業連携のチャンス等について活発な議論が行われました。

【フォーラム概要】

日程：	7 月 17 日
開催地：	米国・ニューヨーク
参加企業数：	205 社・団体 305 名（米国側：175 社 250 名、日本側：30 社 55 名）
成果：	役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）：98.4%

b) シンガポール

シンガポールにおいて現地の企業・機関等を対象としたフォーラムを開催しました。日本政府によるアジア拠点化法等のインセンティブの紹介に加えて、岩手、宮城および福島県の企業誘致責任者が登壇し、各自治体の産業復興への取組みについて直接メッセージを発信しました。このほか、日本に進出したシンガポール企業が日本への投資の魅力や日本で成功するためのアドバイス等について発表しました。

【フォーラム概要】

日程：	12 月 11 日
開催地：	シンガポール
参加企業数：	98 社・団体 130 名（シンガポール側：64 社 75 名、日本側：34 社 55 名）
成果：	役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）：100%

c) パリ

24 年度が 3 回目の開催となるパリでは、政府代表スピーチとして、谷復興副大臣が現地企業に対して被災地への投資を呼びかけ、ルイ・シュヴァイツァー日仏パートナーシップ担当外務大臣特別代表からは、日仏間における経済協力関係のさらなる強化に対する期待が述べられました。このほか、フランス企業による震災後の対日ビジネスの取組み事例紹介や日本市場進出に係る課題等について議論が交わされました。

【フォーラム概要】
日程： 2月27日
開催地： パリ
参加企業数： 161社・団体237名（仏側：124社163名、日本側：37社74名）
成果： 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

4) 復興支援セミナー

a) 海外セミナー

復興庁との協力により、ジェトロの海外事務所が実施する対日投資セミナーに講師を派遣し、被災地の投資環境や進出企業の現状、復興特区への投資インセンティブ等、日本の復興に関する最新状況を外国企業に直接情報発信しています。これまでに香港（7月9日、参加者71名）及び台湾（7月23日、参加者70名）で実施しました。

b) 国内セミナー

9月19日に、対日投資の促進により、特に被災地域において質の高い雇用を生み出すなど「開かれた復興」の推進に役立てることを目的として、東京・ジェトロ本部で被災地への投資を呼びかけるシンポジウムを開催しました（主催：内閣府、共催：復興庁、経済産業省、外務省、ジェトロ）。進出外資系企業及び在日外国機関等を対象に、復興特区制度と東北地域の産業復興や優遇制度に関する説明、震災後に東北地域に投資した外資系企業（GE社、IKEA社）の取り組みの紹介を行いました（参加者70名）。

3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み

【連携強化事例①】

案件の発掘にあたり、各国政府・貿易振興機関等との一層の連携を図っています。例えば、アジア貿易振興フォーラム（ATPF）の場を活用した投資ワーキンググループにて、投資促進活動のベストプラクティスの共有や各機関の有する投資案件情報の共有の推進について意見交換を行いました。また、欧州主要国の貿易振興機関とも、実務レベルでの協力関係強化を図っています。

【連携強化事例②】

重点業種の一つである観光分野の対日投資促進のため、国土交通省及び空港との関係を強化しています。例えば、日本への就航を目指す外国航空会社向けに、国土交通省との面談アレンジ及び情報収集を継続しています。また、ビジネス・ジェットの誘致を目的に、国土交通省及び空港関係者と共に、展示会での外国企業発掘活動を実施しています。

【連携強化事例③】

対日進出検討企業が参入を目指す市場に係る関連規制及び補助金等のインセンティブ情報を、関係省庁及び地方自治体などから入手し、テラーメードの情報パックを提供するなど、更なる対日投資促進に努めています。

4. 業務運営上の課題と改善に向けた取り組み

【改善事例①】 IBSC 入居率の改善

課題	行政刷新会議及び政策評価・独立行政法人評価委員会の指摘を踏まえ、IBSCの入居率改善に向けた活動を行います。		
対応	入居者の利便性を高める措置として、施設の整備（案内板の設置）を行いました。また、IBSC施設内への、無線インターネット環境の導入に向け検討しています。 昨年度、各 IBSC の規模の見直しを以下のとおり実施したところですが、海外でのシンポジウム・セミナーにおける IBSC のより一層の PR を継続しつつ、今後利用促進が図れない場合は、状況に応じて更なる規模の見直しを検討します。		
	場所	措置内容等	実施時期
	東京	32部屋から23部屋に削減	23年10月
	横浜	4部屋から3部屋に削減	24年1月
	名古屋	5部屋から4部屋に削減	23年4月
	大阪	6部屋から5部屋に削減	24年1月
	神戸	自治体負担があるため、その対応につき自治体と協議中	-

【改善事例②】

課題	対日投資における大型案件への対応強化、職員の産業別ナレッジの向上、産業別ネットワークの強化等を図るため、産業別体制を確立・強化する必要があります。
対応	昨年度発足させた、対日投資部全職員、海外関係事務所の対日投資担当者をメンバーとした 5 業種（①環境・自動車、②ICT、③ライフサイエンス、④サービス・小売、⑤観光）の産業グループの活動を維持・強化します。同活動では、産業グループごとに基盤的活動（クリッピング、ナレッジマネジメント、ネットワーキング）と産業別プロジェクト（海外発掘・支援活動、イベント開催（シンポジウム、マッチング）、マーケットレポート作成等）を実施しています。24年度は、太陽光発電による電力の全量買い取り制度が導入される等、再生可能エネルギー分野への関心が高まることが予想されることから、関係団体の訪問・情報収集を継続して行っています。

【改善事例③】

課題	対日投資に関する国内外のナレッジを共有して、効果的・効率的な企業誘致活動を行う必要があります。
対応	15年・24年度にかけて、10,000社以上の対日投資関心企業を支援し、うち1,000社以上の日本進出を実現してきましたが、国内外事務所が持つ経験・ノウハウが十分に共有されていませんでした。そこで、対日投資専用のイントラネットをリニューアルし、国内外事務所の対日投資担当者が、案件対応マニュアル、広報資料、マーケット情報等を、タイムリーに共有できる仕組みを整備しました。また、2月に英国で対日投資担当者会議を開催するなど、対日投資担当者およびナショナルスタッフの企業誘致スキル向上のためのキャパシティビルディング会議を定期的に開催しています。さらに、ナショナルスタッフの育成のため、海外事務所スタッフの東京での資個別研修を行っています。

【改善事例④】

課題	対日投資の一層の促進のため、日本市場のビジネス環境整備が必要です。
対応	2月～3月にかけて、過去に誘致した外資系企業を対象に、日本市場のビジネス環境に関するアンケート調査を実施し、約100社から回答を得ました。このアンケートにみられる外資系企業の声を集計・分析した結果について、我が国政府関係者および有識者に対し、適切な機会を捉えインプットしています。

≪ 3 ≫ アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等

[1] 調査

成果指標

定量的指標	
【中期計画】 【24年度計画】	ウェブサイト（国・地域別情報サイト「J-FILE」）へのアクセス件数（ページビュー）は、年平均1,300万件以上を目標とする。 定期刊行物の購読者及びセミナー、シンポジウム等の参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。
【評価の基準】 （第3期）*	第3期中期目標・中期計画で定められた以下の定量的指標を達成しているか。 （ア）調査・研究の成果として、以下の目標を達成していること。 ①研究所が実施する我が国の通商政策の基盤となる研究について、外部専門家の査読による評価を行い、5点満点の総合評価で平均3.5点以上となること ②研究成果（論文を含む）のダウンロード数が年平均260万件以上、政策担当者等への研究成果のブリーフィング件数が年平均100件以上、ウェブサイト（国・地域別情報サイト「J-FILE」）へのアクセス件数が年平均1,300万件以上となること （イ）ユーザーの「役立ち度」アンケート調査で、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上となること。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

定性的指標	
【中期計画】	二国間のみならず多国間のFTA・EPAなど我が国の通商政策に寄与するとともに、相手国政府、産業界に対する経済・社会発展、ビジネス機会の創出等に関する積極的な政策提言を行う。 我が国企業の新たなビジネス機会を見出す見地から、新興国市場等における、いわゆるボリュームゾーン（BOPを含む）に関する調査を実施していく。 国・地域別情報サイト「J-FILE」に代表されるようなウェブサイトのほか、国内外での講演会、個別面談、出版等を通じて、政策決定権者、有識者、学界、企業・業界関係者など各層のニーズ・特性に応じて成果の普及を図っていく。 海外各国・地域の経済・貿易投資動向や法制度情報、日系企業の生産ネットワーク動向のほかFTA・EPAを中心とした通商政策、さらには世界各国・地域、市場の産業動向等に調査の基本的対象を置き、的確に調査・分析を行う。
【24年度計画】	二国間のみならず多国間のFTA・EPAなど我が国の通商政策に寄与した事例等具体的なアウトカムの実現を図る。 相手国政府、産業界に対する経済・社会発展、ビジネス機会の創出等に関する積極的な政策提言をした事例等具体的なアウトカムの実現を図る。
【評価の基準】 （第3期）*	調査・研究を通じて、FTA/EPAなど我が国の通商政策への寄与や、相手国政府、産業界に対する経済・社会発展、ビジネス機会の創出等に関する積極的な政策提言を行っているか。 政策決定権者、専門家、学界、産業界等の各層のニーズ・特性に応じた成果の普及を行っているか。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

1. 定量的指標の達成状況

【ポイント】
1. 24年度のアクセス数は約2,031万件で、年度目標（1,300万件）を達成しました。
2. 24年度に海外調査部が主催した33件のセミナーへの参加者を対象にした役立ち度調査の結果、4段階評価で上位2項目の割合が96.4%と中期計画（8割以上）を上回りました。

(1) ウェブサイト（J-FILE）へのアクセス件数

24年度のアクセス件数は2,030万7,757件で年度目標の1,300万件を達成しました。

	経営方針 ・年度目標	1Q	2Q	3Q	4Q	24年度
J-FILE アクセス件数	1,300万	622万	523万	423万	463万	2,031万

(2) 出版物の役立ち度調査の結果

[中期計画上の目標] サービスの利用者に対する役立ち度調査/4段階中上位2つが8割以上

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	役立ち度 内訳
ジェトロ海外情報 ファイル（J-FILE） （世界貿易投資報告以外）	調査 レポート	100%				100%	100%
		(14)				(14)	0%
通商弘報（日刊）			94.4% (357)			94.4% (357)	40.3% 54.1%
ジェトロセンサー（月刊）			88.7% (283)			88.7% (283)	32.2% 56.5%
「世界貿易投資報告」 （定期刊行物）				97.8% (91)		97.8% (91)	54.9% 42.9%
海外調査部主催セミナー		96.7% (562)	97.2% (734)	96.5% (1,031)	94.9% (609)	96.4% (2,936)	59.6% 37.8%
映像資料を通じた 情報提供				90.5% (624)		90.5% (624)	37.0% 53.8%
合計						94.6% (4,305)	54.0% 40.9%

括弧内は有効回答数

（注）役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない（以下の表もすべて同様）。

2. 定性的指標の実現例

【ポイント】

1. 日 EU 経済連携協定（日 EU EPA）の交渉開始に向けて、「日 EU EPA タスクフォース」を中心に、EU 加盟国政府や業界団体への働きかけを積極的に行ってきました。こうした取り組みが一助となり、日 EU EPA は、11 月 29 日、EU 外相理事会が全加盟国の賛成を得て欧州委員会に交渉マンデートを付与、25 年 3 月の日 EU 首脳会談で公式に交渉開始が合意され、25 年 4 月 15 日～19 日にブリュッセルにおいて交渉の第 1 回会合が開催されました。今後もタスクフォースを継続し、交渉を支援します。その他、「RCEP（東アジア地域包括的経済連携）タスクフォース」の活動の一環として、25 年 3 月 4 日にジャカルタにて、国際シンポジウムをインドネシア戦略国際研究所（CSIS）と共催し、また、「日本・トルコ経済協力に係る研究会」では、3 回の研究会を開催し、経済産業省と連携して研究会の運営にあたる等、日本政府による EPA/FTA への取り組みを支援いたしました。
2. アルジェリア情勢等に関する情報提供（25 年 1 月～3 月）として関係海外事務所と連携し情報収集を行い、経済産業省欧州課、中東アフリカ課への報告とメディア等への情報提供を行いました。
3. 反日デモ後の中国情勢の現状について、東京・大阪に加え、中国情報が比較的少ない地方の企業や自治体などへも直接提供することを目的に、3 月に中国北アジア課員および中国駐在員（所長、次長、アドバイザー）を講師とするセミナーを全 12 カ所で開催したところ、参加人数は 387 名に達し、CS 結果は、上位 2 項目 98.1%でした。
4. 2 月 19 日、24 年の日中貿易について、中国経済の減速などにより 3 年ぶりに減少した旨及び対中貿易赤字が過去最大を記録した旨をプレス発表したところ、同結果を多くのメディアが報道しました。
5. 世界各地の日系企業の活動・経営実態に関するアンケート調査について、24 年 12 月～25 年 1 月にかけてプレス発表したところ、内外の多くのメディアでその結果が報道されました。
6. 日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査について、25 年 3 月 28 日にプレス発表し、国内メディアでも取り上げられました。

（1）突発的事項などに関するタイムリーな情報提供の実施

1) 中国における通関の状況等情報提供（9 月 21 日～12 月末）

中国における反日デモ等により現地日系社会、企業等への影響が拡大する中、中国本土の 6 事務所に「中国進出企業支援センター」を設置し、これに香港事務所を加えた体制で各種情報提供を行いました。本部に設置された「中国ビジネス相談デスク」とも連携し、現地状況の情報照会・反日デモ等のビジネスへの影響に関する相談に対応したところ、3 月末までの実績は 129 件に上っています。

また、中国の主要都市における通関状況について在中国事務所を通じて情報を収集し、12 月末まで、ウェブサイト上で日々最新情報を公開したところ、12 月末までに累計で 35,504 件のアクセス件数を得ました。3 月には反日デモ後の中国情勢の現状について、東京・大阪に加え、中国情報が比較的得にくい地方の企業や自治体などへ直接情報提供することを目的に、中国北アジア課員および中国駐在員（所長、次長、アドバイザー）を講師とするセミナーを全 12 カ所で開催したところ、参加人数は 387 名に達し、役立ち度（4 段階評価で上位 2 項目の割合）は 98.1%でした。

2) 欧州債務危機に関する情報の提供（12 月 5 日～）

ジェットロウェブサイト上の特集ページにて、「調査レポート：欧州債務危機をめぐる動き」等、各国別の動向を整理したレポートを掲載したところ、3 月 31 日までの累計アクセス数は約 6 万件

に達しました。読者からは「複雑な欧州債務危機の情報が一元的に整理されており秀逸」等、評価のコメントが寄せられました。また、東京、愛媛の2都市で同テーマに関する講演を実施したほか、各種メディアからの問い合わせにも適宜対応しました。

3) 東日本大震災を受けた取組み (23年3月18日～)

ジェトロウェブサイト上の特集ページにて、「東日本大震災後の各国の輸入規制情報」、「放射線検査情報」等、日本企業の国際ビジネスに与える影響を中心に、国内外で収集した57カ国・地域の情報を随時掲載したところ、累計アクセス件数は25年3月31日までに約172万件に達しました。

4) タイ洪水復興に関する情報提供 (23年10月11日～)

ジェトロウェブサイト上の特集ページにて、タイの洪水後の現地の状況等について、最新の情報を提供したところ、累計アクセス件数は25年3月31日までに約190万件に達しました。

5) アフリカ情報に関する情報発信の拡充 (9月21日～)

25年6月に横浜で開催される、第5回アフリカ開発会議 (TICAD V) に向けて、アフリカのビジネス情報発信の拡充を目的に、ジェトロウェブサイト上で特集ページ「アフリカビジネス最前線」を開設しました。累計アクセス件数は3月31日までに14,891件に達しました。

6) アルジェリア情勢等に関する情報提供 (25年1月～3月)

関係海外事務所と連携して収集した情報は、関係省庁と情報共有し、メディア等へ情報提供しました。1月23日に記者発表した「在アフリカ進出日系企業実態調査」では多くの関心が寄せられ、50件以上の国内外の媒体で取り上げられました。また、日本企業の同国およびアフリカ地域に対する関心の高まりを受け、3月5日には本部海外調査部及びアジ研が「日本企業のアフリカ展開とマリ・アルジェリア情勢」セミナーを開催し (参加者: 142名、役立ち度調査結果: 上位2項目の割合は98.2%)、3月12日には本部進出企業支援・知的財産部と海外調査部が「アフリカ・ビジネスの展望とリスク・マネジメント セミナー」 (参加者: 299名、役立ち度調査結果: 上位2項目の割合は96.9%) を開催しました。

さらにまた、同国に関する情報発信の強化を目的に、ジェトロ海外情報ファイル (J-FILE) に国別ページを新設し、基礎情報や事件後の同国における外資系企業の動向等に関する最新情報を提供しました。

(2) 日本政府の EPA/FTA 戦略への貢献

1) 「日 EU 経済連携協定」の交渉開始に向けた積極的な情報発信と交渉支援

日 EU 経済連携協定の交渉開始に向けて、「日 EU EPA タスクフォース」を中心に、EU 加盟国政府や業界団体への働きかけを積極的に行ってきました。6月には、EU の関係者に対する情報発信の強化として、ジェトロの英文ウェブサイトにて「日 EU EPA のページ」を立ち上げ、英語、フランス語、ドイツ語、イタリア語の PR 資料を掲載したところ、同月に訪日ミッションで来訪したベルギー皇太子が同資料の利用について支持を表明するなど、EU の政府・業界関係者への情報の浸透が確認されました。更に6月以降、EU11カ国で日本商工会と連携し、EPA の支持を求める要望書を各政府首脳に順次発出してきた取り組みが奏功し、日 EU EPA は、11月29日、EU 外相理事会が全加盟国の賛成を得て欧州委員会に交渉マンデートを付与、25年3月の日 EU 首脳会談で公式に交渉開始が合意され、25年4月15日～19日にブリュッセルにおいて交渉の第1回会合が開催されました。今後もタスクフォースを継続し、交渉を支援します。

2) RCEP（東アジア地域包括的経済連携）タスクフォースの立ち上げ（再掲：P.124）

23年11月にカンボジア・プノンペンで開催された東アジアサミットにおいて、RCEP（東アジア地域包括的経済連携）の交渉開始が合意されました。同交渉のスムーズな進展のため、東アジア地域のジェトロ事務所を中心にタスクフォースを立ち上げ、参加国政府及び各国主要業界団体等のRCEPに対するスタンス、現地での論調などについて情報収集した結果を、関係者間で共有しました。また、25年3月4日にジャカルタにて、インドネシア戦略国際研究所（CSIS）と国際シンポジウム「日尼関係と東アジア経済統合（Beyond AEC）」を共催したところ、現地産業界、学術関係者、政策担当者236名が参加するなど多くの関心を集めました。参加者からは、「RCEPについて多くの情報が得られ、自身の業務に役立つ（商業省）」、「普段得られないビジネス情報が得られた（インドネシア地場企業）」等のコメントが寄せられ、役立ち度は上位2項目の割合が95%でした。RCEPの交渉が開始される25年度も、RCEPのメリット、効果の普及およびスムーズな交渉進展を目的として、同様のシンポジウムを開催する予定です。

3) 「日本・トルコ経済協力に関する研究会」の立ち上げ

日本・トルコ両政府は、経済連携協定（EPA）に向けて産官学の政府間共同研究の立ち上げに合意しました。10月、ジェトロは「日本・トルコ経済連携に関する研究会」を設置し、経済産業省と連携して3月までに3回の研究会を運営しました。研究会では、ジェトロが日本とトルコの貿易関係、トルコの現状、EUとの関税同盟、トルコ・韓国のFTAの現状に関するジェトロ調査並びに現地日系企業を対象としたアンケート結果を報告し、各委員より、トルコでのビジネスの現状と課題、日本とトルコがEPAを締結した場合の利点等について発表がありました。また、11月20日～21日には、トルコのアンカラで開催された「日・トルコ経済連携協定（EPA）共同研究第1回会合」（上記「両国間の共同研究」）に、25年2月26日～27日には第2回会合に参加し、情報収集とトルコ側への情報発信に貢献しました。

4) 「日中韓経済ビジネス連携に関わる調査・研究」の成果普及

6月19日～20日に開催された日中韓FTA事務レベル協議に先立ち、本部海外調査部とアジ研が連携して実施した「中国と韓国が第3国・地域と締結したFTAの整理・分析」、「中国市場分析と産業界のニーズ」に関する調査・研究結果を「日中韓経済ビジネス連携に関わる調査・研究報告書」としてウェブサイト公開し、3月末までに6,484件のアクセスを得ました。

5) 「日コロンビア経済連携協定」の交渉開始

ジェトロが事務局となり実施した「日本・コロンビアEPA研究会」の報告を受ける形で設置された産官学EPA共同研究会の最終報告書が7月27日に公表され、「日本・コロンビアEPA研究会」の報告と同じく「できるだけ速やかに交渉を開始すること」が提言されました。その後9月25日に行われた日本・コロンビア首脳会談において正式に交渉開始が決定し、12月17日に東京で第1回交渉が、5月20日～24日にコロンビア・カリで第2回交渉が行われました。ジェトロは同EPAに係る現地報道等の交渉に役立つ情報をニュースレターの形で政府関係者に提供し、交渉を支援しています。

（3）政策立案への貢献

1) アフリカビジネス支援への貢献

24年度に経済産業省が「アフリカビジネス支援策」を検討するにあたり、ジェトロが23年度に実施した「南ア市場と市場開拓」調査をはじめとする同地域の市場やボリュームゾーンに関する調査結果を元に、「現地ミッションプラン」、「アフリカビジネス研究会」などの構想を策定しています。同支援策の立案にあたっては、引き続き情報提供などを通じて協力を行う予定です。

2) アセアン IT 人材育成課題調査委員会委員就任による貢献

12 月、経済産業省が設置した「アセアン IT 人材育成課題調査委員会」の委員にアジア大洋州課長が就任しました。ASEAN 各国及び日本企業の IT 人材育成に関するニーズを把握し、今後の日本政府の施策に活かせる提言を行うことを目的とする同委員会において、今後、ASEAN 地域の経済事情や、当該地域における日本企業の海外展開などに関する情報提供などを通じて、提言の取りまとめに向けて協力していきます。

3) 医療機器の海外展開に関する戦略立案に貢献

機械・環境産業部と連携し、内閣官房医療イノベーション推進室が主催する「医療機器海外展開タスクフォース」にて医療機器産業の課題などについて逐次、情報交換や報告を行いました。

(4) 海外の基礎的な経済情報の提供

1) ジェトロ海外情報ファイル (J-FILE) の一部国別ページのリニューアル

各国の「基礎データ (概況、政治動向、経済動向)」、「貿易為替・投資制度」、「基礎的経済指標」、「貿易・投資統計」を適時更新し、最新情報を提供しました。また、24 年度は、イラク、アイルランド、ギリシャ、ノルウェー、ポルトガル、ウクライナ、カザフスタン、アルジェリアのページを新設しました。さらに「投資コスト比較」として「コンテナ輸送費」の項目を対日輸出、第 3 国輸出、対日輸入の 3 つに区分して表示するよう改修し、ユーザーの利便性向上に努めました。

2) 「ジェトロ世界貿易投資報告」2012 年版の成果普及 (パンフレット作成、講演)

「ジェトロ世界貿易投資報告 (旧、貿易投資白書)」2012 年版 (8 月 9 日記者発表) の内外への普及を図る目的で、和文 (1,500 部) および英文 (1,000 部) のパンフレットを作成し、内外の要人に対する情報発信、ダボス会議等の国際会議、国内のセミナー・展示会において幅広く活用しました。また 10 月～25 年 2 月にかけて、役員および国際経済研究課課員が同報告をテーマとした講演を 30 回行いました。参加企業からは、「グローバル人材の特集は、社内で海外ビジネス人材の育成を図る上で参考になった」、「新興国への進出を検討する上で貴重な基礎参考資料」などのコメントが寄せられています。

3) 日中貿易に関する記者発表

ジェトロは、毎年、上半期及び通年の統計を分析し記者発表しています。25 年 2 月の通年統計の分析に係る記者発表では、対中貿易を注視する当時の情勢を捉えた内容が、多くのメディアで取り上げられました。

4) 進出日系企業の経営実態に関するアンケート調査の記者発表

中南米、北米、アジア・オセアニア、アフリカ、欧州 (トルコを含む) に進出済みの日系企業を対象に、各企業の経営・活動実態に関するアンケート調査を実施し、24 年 12 月～25 年 1 月にかけて結果を地域別にプレスリリースしたところ、業界紙を含む多くのメディアに取り上げられました。

特にアジア・オセアニアにおける調査は、中国情勢に対する関心の高まりも関係し、アジア各国・地域で人件費が高騰しており、日系企業の経営課題となっている点など、主要紙・経済誌・海外メディアなどに多数取り上げられました。また、1 月 23 日に発表されたアフリカに関する調査については、アルジェリア・マリなどのアフリカ情勢が緊迫化する中、日本企業のアフリカビジネスの捉え方が大きな関心を集め、共同通信、時事通信、日経新聞、朝日新聞、読売新聞、毎日新聞、産経新聞、フジサンケイビジネスアイ、東京新聞、日刊工業新聞、日経産業新聞、ウォールストリートジャーナルほか、全国紙、地方紙、海外現地紙などに 50 件以上、調査結果やコメントが取り上げられました。

5) 24年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査（ジェトロ海外ビジネス調査）の記者発表

25年1月、国際ビジネスに従事する企業、もしくは関心を有する日本企業（本社）6,531社（うち中小企業は73.6%）に対し、海外ビジネスへの取り組みについてアンケート調査を実施しました。3月28日にプレスリリースした調査結果は、メディアでも取り上げられました。

（5）進出日系企業の現地ビジネス環境改善への貢献

1) メコン地域の投資環境調査の実施

3月～7月、日本国内とメコン地域の日本・地場企業約200社へ「メコンビジネス・ニーズ調査」のヒアリング調査を実施しました。その結果、メコン地域の投資環境上の問題点、最新の改善ニーズ、企業戦略などが再確認されたとともに、日系投資家による同地域への関心が高まる一方で、投資環境面ではハード・ソフトインフラともに解決すべき課題がまだ多いことが分かりました。また同結果は、6月に、バンコクで開催された第5回日メコン産業政府対話で報告され、各国の産業界及び政府代表からは、「最新のビジネスニーズを反映したもの」、「今後の行動計画にビジネスの実態として反映させていきたい」等のコメントが寄せられました。また日メコン経済大臣会合にも報告され、「メコン開発ロードマップ」の承認に貢献しました。

（6）セミナー、映像資料、外部メディア等を通じた調査・研究成果の提供

1) 海外調査部主催セミナーの開催

24年度に本部海外調査部は33件のセミナーを主催し、参加者を対象とした役立ち度調査では4段階評価で上位2項目の割合が96.4%なり、中期・年度目標を達成しました。役立ち度調査では、サービス利用者より、①最新の現地情報、②豊富な経済・統計データ、③投資環境情報、④他社のビジネス動向など、ジェトロが強みを持つ情報内容を評価する声が寄せられました。

《参考》*セミナー参加者の主なコメント例・セミナー別役立ち度調査の結果及び参加人数（巻末・資料編P.206-207）

2) 外部講演会や外部執筆依頼などへの協力

業界・経済団体、地方自治体、商工会議所、民間企業等の外部機関からの要望に基づき、調査レポートの成果普及や最新のビジネス情報の紹介を目的に、24年度は、240件の外部セミナー等に講師を派遣し、174件の外部原稿に執筆しました。また、外部研究機関等の要請に応じ、14件の研究会でジェトロの職員が委員を務め、調査成果を積極的に提供しました。

3) 新聞、雑誌、テレビ出演、マスコミからの問い合わせ対応などを通じた情報提供

新聞・雑誌、テレビ番組への出演、メディアからの問い合わせ対応などを通じて幅広く調査・研究結果の普及を図った結果、913件の新聞・雑誌等メディアで取り上げられました。

【事例①】「第22回アジア・オセアニア主要34都市 投資関連コスト比較調査」

アジア・オセアニアの主要34都市の賃金等 投資関連コストを横断的に比較した調査結果を、『ジェトロセンサー』5月号に掲載しました。結果、「ワーカーの賃金や公共料金が多くの都市・地域で上昇」したことを定量的に報告している点が評価され、日経新聞、経産新聞、読売新聞、毎日新聞、エコノミスト、地方紙、海外現地紙など19紙誌に調査結果が掲載されました。

【事例②】「中小部品サプライヤーの経営実態とアジア展開の現状・課題」

日系サプライヤー170社、現地非日系サプライヤー57社に対し、海外市場の開拓への取り組みに関してインタビューし、5月、中小部品サプライヤーの実態とサプライヤーの立場から見たアジアの市場環境や取引先の変化についてまとめ、5月記者発表しました。5月17日に日刊工業新聞が本レポート内で言及した「複数社での共同進出」の内容について取り上げたほか、5月20日には化学工業日報が社説で、本調査結果を踏まえ海外に活路を求める重要性を訴えるなど、複数メディアで紹介されました。

【事例③】 「アジア中間層攻略ガイド 2020 年、23 億人市場が日本を救う」

日本経済新聞で 7 月 24 日～8 月 7 日に掲載されたシリーズ連載「ゼミナール新興国市場の攻略」の原稿は、「アジア中間層攻略ガイド 2020 年、23 億人市場が日本を救う」（日経 e 新書）において二次利用され、電子出版物として成果が広く普及されました。

【事例④】 「在アフリカ進出日系企業実態調査」

25 年 6 月に控えた第 5 回アフリカ開発会議（TICADV）に向け、8 月～10 月に、アフリカ 24 カ国に進出する系企業を対象に「在アフリカ進出系企業実態調査」を実施し、25 年 1 月、その結果について記者発表しました。アルジェリア・マリ情勢が緊迫化する中、日本企業が対アフリカビジネスをどう捉えているかという点が大きな関心を集め、日経新聞、日経産業新聞、ウォールストリートジャーナルほか、全国紙、地方紙、海外現地紙などに 50 件以上の関連記事が紹介されました。

(7) 映像資料を通じた情報発信

世界の経済・産業の最新動向や貿易・投資などの国際ビジネスに役立つ情報を提供するため、国際ビジネス情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」を毎週制作し、BS デジタル 11 チャンネルで放送するとともに、ウェブサイトを通じてインターネット配信を行っています。また、日本航空（JAL）の国際線や岡三証券アジア情報館などに番組を有償提供するとともに、セミナー等での利用、事業部の海外展開事業への参加勧誘への活用、外部機関での活用など二次利用の拡大にも取り組んでいます。また、時間的・地理的な制約により、セミナーへの参加が難しいビジネス関係者向けに、21 年度からジェトロが主催するセミナーをウェブサイトで放映しています。24 年度は、合計 16,623 件の利用実績がありました。

3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み

【連携強化事例①】 <再掲>

MOU を締結した商工中金、日本商工会議所、日本政策金融公庫及び地方銀行が主催するセミナーにおいて、共催・講師派遣等の形で連携・協力しました。24 年度には、共催事業における講師派遣 19 件（内訳：商工中金 1 件、商工会議所 8 件、本政策金融公庫 4 件、地方銀行 6 件）、講師派遣 44 件（内訳：商工中金 5 件、商工会議所 22 件、本政策金融公庫 8 件、地方銀行 9 件）、寄稿 13 件（商工ジャーナル／商工中金経済研究所発行）を実施しました。

4. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み

【改善事例①】

課題	情報ニーズの高い国・地域に関するセミナーをタイムリーに開催してほしいとの声が、多く寄せられました。
対応	セミナー開催時に実施している役立ち度アンケートの中で、今後希望するセミナーテーマを尋ねますが、毎回上位に出てくる中国、インドに加え、近年は、ミャンマーやインドネシアに対する要望が続いたため、これらの地域を対象としたセミナーを迅速に企画し、開催しました。その結果、役立ち度アンケートで上位 1 項目の割合がいずれも 5 割を超え、同アンケートの中で「具体的な情報がタイムリーに紹介された」との評価が多数寄せられました。

【改善事例②】

課題	本部と研究所での出版流通業務の一部について一本化し、業務の適正化及び効率化を図る必要がありました。
対応	24 年度より以下の内容について一本化を進めています。 在庫管理について、これまで本部は外部倉庫、研究所は所内で管理していましたが、同一の外部倉庫で管理することにしました。取扱量が倍増したにもかかわらず費用は 1.2 倍に留まった上、研究所での在庫管理、出入庫業務の省力化・適正化を図ることができました。 出版管理システムについては、これまで異なるシステムを使用していたのを同一システム上で管理することによって、保守経費半減（152 万円→84 万円）、契約締結等の事務処理の軽減、業務用ソフトの適正化を実現しました。

【改善事例③】

課題	ウェブサイトで本部と研究所の書籍を一覧で確認できるページがなかったため、書店や個人の顧客から、研究所の書籍に関する問合せや注文が本部に寄せられた際に係る時間が長く、顧客から改めて研究所に電話をかけ直してもらうことがありました。
対応	本部と研究所の書籍を合同で紹介するページを開設し、本部及び研究所の連絡先を掲載しました。その結果、研究所の書籍に関する問合せや注文が、本部に寄せられることが減少するとともに、各種照会に対し、スムーズに対応が取れるようになりました。

【改善事例④】

課題	24年3月～5月にネットワーク障害等により、通商弘報システムへアクセスできず、記事作成ができない状況が発生し、安定的な通商弘報サービスの提供が課題となっていました。
対応	トラブル発生時には、情報システム課及びシステム保守委託先と連携して原因究明を行い、都度解決を図ってきました。また、ネットワーク障害時でも通商弘報原稿作成を継続できる方法を情報システム課と協議し、外部回線に直結する端末の用意、障害時の手順書作成等を行いました。その結果、10月に発生したネットワーク障害時には、迅速に対応することができました。

【改善事例⑤】

課題	9月、通商弘報読者にアンケート調査を行ったところ、購読者からウェブサイトの通商弘報ページへのアクセス制限についての要望が寄せられました。
対応	通商弘報購読者には、同一部署内で10名まで閲覧することができますが、同時アクセスは1人に制限されています。購読者の利便性を考え、会員サービス室と協議した結果、同時アクセスできる人数を拡大する方向で調整しました。

[2] 研究

成果指標

定量的指標	
【中期計画】 【24年度計画】 【評価の基準】 (第3期)*	外部専門家の査読による評価を行い、5点満点の総合評価で平均3.5点以上とする。 研究成果(論文を含む)のダウンロード数は年平均260万件以上を目標とする。 政策担当者等への研究成果のブリーフィング件数は年平均100件以上を目標とする。 定期刊行物の購読者及びセミナー、シンポジウム等の参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。 研究所図書館の利用者に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階で上位2つの評価を得る割合が8割以上とすることを旨とする。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

定性的指標	
【中期計画】	二国間のみならず多国間のFTA・EPAなど我が国の通商政策に寄与する。相手国政府、産業界に対する経済・社会発展、ビジネス機会の創出等に関する積極的な政策提言を行う。 我が国企業の新たなビジネス機会を見出す見地から、新興国市場等における、いわゆるボリュームゾーン(BOPを含む)に関する調査を実施していく。 開発途上国・地域の現地に軸足を置いた経済・政治・社会など諸動向に係る分析を継続的に行う地域研究と、最先端の理論を踏まえた計量的実証分析に基づく開発研究の手法を用いて、我が国の通商政策の基盤となる研究を行う。 ERIA政策研究、中韓FTA共同研究など政策当局の要請に積極的に応えるべく政策提言研究に取り組む。これらの研究成果は、政策担当者にブリーフィングするポリシー・フォーラムの開催やポリシーブリーフの作成等による政策提言を行うとともに、ウェブによる発信、国内外におけるシンポジウム・講演会・セミナーの開催などにより、広く発信していく。 研究所図書館については、紙媒体、電子媒体ともに資料の充実と整備を図り、経済開発・社会開発などに寄与する研究者や来訪者のニーズを反映した資料収集を行う。
【24年度計画】	二国間のみならず多国間のFTA・EPAなど我が国の通商政策に寄与した事例等具体的なアウトカムの実現を図る。 相手国政府、産業界に対する経済・社会発展、ビジネス機会の創出等に関する積極的な政策提言をした事例等具体的なアウトカムの実現を図る。
【評価の基準】 (第3期)*	調査・研究を通じて、FTA/EPAなど我が国の通商政策への寄与や、相手国政府、産業界に対する経済・社会発展、ビジネス機会の創出等に関する積極的な政策提言を行っているか。 政策決定権者、専門家、学界、産業界等の各層のニーズ・特性に応じた成果の普及を行っているか。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

1. 定量的指標の達成状況

【ポイント】

1. 24年度の研究成果のうち、研究双書および選書として刊行する21研究会の成果について、1研究会あたり2名の外部専門家による査読を3月～4月に実施しました。42件の平均査読点は4.2点と成果目標の5点満点中3.5点以上の目標を達成しました。
2. 24年度のウェブサイトの研究成果ダウンロード数は、昨年度同期比48.5%増の4,400,679件で、年間目標である260万件以上を達成しました。
3. 政策立案者である国会議員や中央府省の政策担当者、並びに地方自治体、経済・業界団体、メディア等に対し研究成果等のブリーフィングを実施しました。24年度の実績は計275件に上り、目標（年100件以上）を大幅に上回りました。そのうち、経済産業省を中心に対面による意見交換を通じた政策担当者のニーズ把握を行う「政策ブリーフィング」は275件中88件行い、その内容については研究課題や講演会のテーマ策定時に活用しました。
4. セミナー・講演会・国際シンポジウムは、24年度に計69件開催し、のべ4,838名（うち政策担当者649名）をの参加を得ました。役立ち度アンケート調査の結果は、4段階評価で上位2項目の平均が96.3%と高い評価を得ました。
5. サービス利用者向けの役立ち度アンケートは、図書館利用者向けが4段階評価で上位2項目が99.0%、開発スクール（IDEAS）受講者向けが100%と、いずれも高い評価を得ました。

（1）外部専門家の査読による評価

24年度の研究成果のうち、研究双書および選書として刊行する21研究会の成果について、1研究会あたり2名の外部専門家（計42名）による査読を3月から4月にかけて実施しました。その結果、査読点の平均は4.2点と成果目標の5点満点中3.5点以上の目標を達成しました。

（2）研究成果のダウンロード件数

24年度の研究成果のダウンロード件数は計440万679件で、年間目標の260万件を達成しました。調査研究報告書、英文季刊誌（The Developing Economies）、研究双書等のレポート・定期刊行物のダウンロード数は、昨年度同時期に比べて大幅に増加しました。これは、ダウンロードコンテンツの発行年代・関連地域・シリーズ別検索ができるよう、4月に「レポート・出版物検索」機能を構築したことにより、ダウンロードの利便性が高まったことが一因と考えられます。

【中期計画上の目標】 研究成果のダウンロード数を年平均260万件以上

ダウンロード件数	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	計
24年度	982,335件	1,090,118件	1,073,121件	1,255,105件	4,400,679件
23年度	638,417件	788,211件	738,997件	797,023件	2,962,648件
前年度同期比	53.9%増	38.3%増	45.2%増	57.5%増	48.5%増

（3）政策担当者等への研究成果のブリーフィング件数

政策立案者である国会議員や中央府省の政策担当者、並びに地方自治体、経済・業界団体、メディア等に対し、政策判断の基礎材料となる研究成果を提供すること、並びに政策担当者のニーズを把握することを目的に、地域研究者・開発研究者の視点からブリーフィングを実施しました。その結果、政策担当者等に対するブリーフィング・セミナーの開催件数は275件に達し、目標（年間100件）を上回りました。経済産業省、外務省を中心に国会議員・中央省庁・地方自治体向けが全体の64%を占め、テーマの地域別では東アジアおよび東南アジアを中心にアジアが7割とニーズが高く、我が国の同地域に対する通商政策の基礎となる研究成果のインプットを行いました。

【中期計画上の目標】 政策担当者等への研究成果のブリーフィング件数が、年間で 100 件以上

	第 1Q	第 2Q	第 3Q	第 4Q	累計	達成率
政策担当者等への研究成果のブリーフィング件数	66 件	75 件	73 件	61 件	275 件	275%
(うち、官公庁・地方自治体の課長職相当以上の役職者)	(16 件)	(29 件)	(23 件)	(23 件)	(91 件)	—
(参考) 23 年度政策ブリーフィング件数	67 件	73 件	63 件	64 件	267 件	267%

(4) 役立ち度調査の結果

1) セミナー・シンポジウム参加者

24年度は、指導部が交代した中国をはじめ、異なるテーマで4件の「国際シンポジウム」を開催したほか、「地方講演会」(7件)、「海外講演会」(3件)、夏期講座(17コース)等、計69件のセミナーを開催しました。参加者数はのべ4,838名(うち政策担当者649名)で、参加者に対する役立ち度アンケート調査では、4段階評価で上位2項目の平均を得る割合は96.3%でした。

【中期計画上の目標】 サービスの利用者に対する役立ち度調査/4段階中上位 2 つが 8 割以上

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	役立ち度内訳
国際シンポジウム	参加者	2 件	0 件	1 件	1 件	4 件	60.9%
		95.4%	/	95.2%	98.0%	96.2%	35.1%
夏期公開講座	受講者	0 件	17 件	0 件	0 件	17 件	61.7%
		/	96.3%	/	/	96.3%	34.5%
各種講演会・セミナー	参加者	2 件	5 件	16 件	7 件	30 件	64.8%
		96.6%	96.5%	96.5%	97.0%	96.8%	32.0%
賛助会会員向けフォーラム	参加者	0 件	0 件	1 件	1 件	2 件	78.1%
		/	/	100%	100%	100%	21.9%
図書館講演会・展示	参加者	0 件	2 件	0 件	0 件	2 件	67.0%
		/	94.7%	96.2%	/	94.7%	27.2%
IDEAS 実践講座・キャリアフェア	受講者	4 件	0 件	1 件	1 件	6 件	57.4%
		93.8%	/	93.3%	100%	94.8%	37.4%
地方連携研究事業セミナー	参加者	0 件	0 件	2 件	1 件	3 件	49.4%
		/	/	97.6%	92.9%	96.0%	46.6%
東アジア情勢講座等(ERIA 支援室)	受講者	1 件	1 件	0 件	3 件	5 件	44.3%
		100%	100%	/	/	95.2%	50.9%
合計		9 件	25 件	21 件	14 件	69 件	61.5%
		95.4%	96.3%	96.3%	96.1%	96.3%	34.8%

括弧内は有効回答数

(注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価(役に立った)の割合、下段は2段階目の評価(まあ役に立った)の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値にはなっていない(以下の表もすべて同様)。

2) アジア経済研究所図書館利用者、他

a) 研究所図書館の利用者

図書館利用者に対し役立ち度調査を実施したところ(実施期間:11月7日~12月27日)、4段階評価で上位2項目を得る割合は99.0%でした。「使い勝手がよい」、「途上国に関する各種出版物がどこの図書館よりも充実している」、「その国の統計局にもないような古い資料が多いので助かる」、「国内のほかには所蔵されていない図書が多く満足した」、「資料の相談が助かった」などのコメントを得ています。

【中期計画上の目標】サービスの利用者に対する役立ち度調査／4段階中上位2つが8割以上

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	役立ち度内訳
図書館	来館者			99.0%		99.0%	74.7% 24.4%

b) 開発スクール (IDEAS) 受講生

24年度の開発スクール (IDEAS) を受講した研修生に対し、IDEAS について役立ち度調査を実施したところ、4段階評価で上位2項目を得る割合は100%でした。

【中期計画上の目標】サービスの利用者に対する役立ち度調査／4段階中上位2つが8割以上

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	役立ち度内訳
開発スクール (IDEAS)	受講生		100%		100%	100%	86.1% 13.9%

≪ 参考：役立ち度調査の対象受講生 ≫

第22期日本人研修生（後期：24年3月～7月）、第22期外国人研修生（10月～25年3月）、第23期日本人研修生（前期：9月～25年3月）

2. 定性的指標の実現例

【ポイント】

1. 研究会の成果を国際機関、国際会議へインプット

WTO との共同研究による「付加価値貿易からみた国際貿易分析」の成果を、OECD、ADBI、UNCTAD 等が主催する国際会議等の場で報告することで、付加価値貿易の概念の普及に貢献しました。

2. アジ研フォーラムの開催

官公庁、マスコミ、ビジネス界の有識者への情報提供と、双方向による意見交換を目的に開催する「アジ研フォーラム」を、24年度はアルジェリア・ガスプラント襲撃事件の発生に合わせて開催するなど、時宜にあったテーマに基づき計12回開催しました。

3. 大阪で初の夏期公開講座開催

23年度の大阪運営審議会にてアジ研夏期公開講座の大阪での開催の要請を受け、新興国などをテーマに5コースを開催したところ、371名が参加しました。

4. 政策ブリーフィングの開催・ポリシーブリーフの発行

官公庁の要請に基づき実施する「政策ブリーフィング」は、政策に資する研究成果の普及と政策担当者のニーズ把握を目的で計88回実施しました。2月の参議院政府開発援助等に関する特別委員会では、研究員が参考人として招かれ、日本のODA政策に関して提言を行いました。

政策提言・政策判断の基礎材料となる研究成果を政策立案者に提供する「ポリシーブリーフ」に関し、24年度は「アジアにおける自由貿易協定の利用と影響」など、政策提言研究会の成果をコンパクトに整理した17本(№1~17)を発行しました。

(1) アジア等における経済連携の強化を通じた通商政策への貢献

1) 24年 APEC 研究センターコンソーシアム会議における報告

5月26日~27日、ロシア・カザンにて、APEC 各国の研究機関・大学関係者が一堂に会して域内の課題について提言をまとめる会議(APEC 研究センターコンソーシアム会議)が第2回 APEC 高級実務者会合(Second Senior Officials' Meeting, SOM2)の関連会議という位置づけで開催されました。アジ研は、貿易投資の自由化のセッションにおいて、グラビティーモデルを用いた分析により、FTA/RTA 等に含まれている関税引き下げ以外の2項目(競争条項と政府調達)が2国間貿易を活発化させる効果があることを確認した旨、報告しました。またサプライチェーンのセッションでは、タイの洪水及び東日本大震災がサプライチェーンに与えた影響の研究を発表しました。同会議の議論の内容は議長国ロシアが取りまとめ、SOM2に提出しました。

(2) 国際機関等との連携を通じた調査・研究等

1) WTO との連携研究の後継研究会「付加価値貿易から見た国際貿易分析」

23年度に実施したWTO との付加価値貿易に関する共同研究を契機に、アジ研の約40年に渡る「国際産業連関表」の知見による国際価値連鎖分析等の研究実績に対し、国際機関や諸外国政府が大きな関心を寄せており、要請に応じる形で国際会議等の場で積極的に普及活動を実施しました。東京(8月、WTO・ADBI)、ジュネーブ(8月、UNCTAD)、北京(9月、WTO・OECD・UNCTAD・中国商務部)、コスタリカ(10月、コスタリカ政府・OECD・米州開発銀行(IDB)・WTO)、シンガポール(11月、WTO)、ジュネーブ(3月、WTO・ADBI・ジュネーブ高等研究所(CTEI))にて、「付加価値貿易」の概念およびアジア域内における経済相互依存関係の深化について説明し、共通認識の醸成および多国間における経済連携強化に資する政策の方向性の議論

に貢献しました。これらの国際会議等での登壇による成果普及に対しては他 WTO 加盟国からの反響も大きく、24 年度には米国貿易委員会との、グローバルバリューチェーンの計測に関する最新の理論フレームワークの構築を目指す連携研究事業の立ち上げにも繋がっています（最終成果は 25 年度に出版予定）。

2) 福岡県との連携研究事業「自治体間国際環境協力とアジアへのビジネス展開」

アジ研は 22 年度より福岡県と、東アジア経済統合下における福岡県の経済を展望しつつ、地理的特性を活かした同県の成長戦略について検討する連携研究事業を行ってきました。24 年度の研究会では、同県の環境分野の潜在能力をアジアで活かすためのアジア諸国の自治体間国際協力のあり方（どのような協力がどの分野の企業のアジア進出に寄与するか）を分析する共同研究を実施しました。成果普及の一環として福岡県職員及び福岡県在住の研究機関勤務者・学生を対象としたアジア環境情報の収集方法に関するワークショップを 2 回開催し、また 3 月には報告書「自治体間国際環境協力とアジアへのビジネス展開」の作成と併せて、同県にてセミナーを開催し、福岡県および県内環境関連企業に対し、研究成果の普及を行いました。

3) 地球環境戦略研究機関（IGES）との政策研究に関する共同提案を環境省が採択

アジアにおける循環型社会構築に向けた政策的対応や国際的連携方策の検討に資する政策研究を実施し、3R（Reduce、Reuse、Recycle）戦略の実施に向けた取組みや国際協力を促進することを目的とした「アジア資源循環研究推進業務」が環境省により実施されています。今般、第二期研究（平成 24 年度から 3 カ年程度を想定）を実施するにあたり、地球環境戦略研究機関（IGES）とアジ研で共同提案を行った結果、環境省より採択を受け、国際研究協力に向けた研究調査業務等に関し IGES から事業を受託することとなりました。IGES とアジ研の双方がお互いの強みを生かし、環境省の政策提言に資する共同研究を行っていきます。

（3）国内外の政策担当者や企業に対する研究成果の普及

1) 国際シンポジウム「新時代の中国—成熟社会に向けて」の開催（1 月 25 日）

朝日新聞社との共催により、3 月に新政権が発足した中国が今後も安定した経済成長を持続し、先進国の仲間入りを目指すために解決しなければならない課題をテーマとした、国際シンポジウムを開催し、アジ研内外の中国専門家によるパネルディスカッションを実施しました。官公庁、企業・団体、在京大使館関係者等 218 名が参加し、参加者からは「世界中が注目する中国の歴史的、構造的課題が成長段階に応じて変容している状況を分かりやすく説明しており理解できた。今後も世界の有識者を積極的に日本に招へいし新しい情報を日本国民に還元する国際シンポジウムを期待する」といったコメントが寄せられ、役立ち度の上位 2 項目の平均は 98.0%でした。また、大手新聞社を共催者に加えたことにより、シンポジウムの概況が 2 月 4 日、同紙面において詳細に報告され、アジ研の研究やネットワーク普及において大きな効果がありました。

2) 特別講演会「TICAD V のためのアフリカ開発講座」の開催（24 年 10 月～25 年 1 月）

25 年 6 月に第 5 回アフリカ開発会議（TICAD V）が開催されることに伴い、アフリカにおける開発課題に関して広く一般の関心・理解を高めることを目的として、東京大学大学院総合文化研究科と連携し、両機関の研究者及び海外関連研究者の来日の時宜を得て、24 年 10 月から 25 年 1 月までに 7 コースの連続セミナーを開催しました。参加者からは、「アフリカ経済全体としての流れを理解するのに有用な情報だった」、「アフリカ開発に対する意識を根本から問い直させる情報もあり、上辺だけの情報で判断するのではなく『アフリカ』の持つ特有の課題をもっと落とし込む必要を感じた」などの高い評価を得ました。

3) 地方講演会（山形、新潟、福井、大阪、福岡）、夏期講座（東京・大阪）の開催

地方の政策担当者や産業界への成果普及を目的に、ジェトロの国内事務所と企画・立案から連携し、24年度は山形、新潟、福井、大阪、福岡において合計7回開催しました。各県・地域の関心・ニーズに基づき、ミャンマー、カンボジア、ベトナムといった参加者の関心の高い地域における政治・経済情勢や、日中韓経済関係、環境ビジネスといったテーマについて講演会を開催しました。また、これまでは東京のみで開催していた「夏期公開講座」について、昨年度の大阪運営審議会にて夏期公開講座開催の要請があったことを受け、大阪本部と連携して、初めて大阪にて本講座を開催しました。

4) プレス関係者への報告会

6月、アジア23カ国・地域を網羅した、政治、経済、対外関係、通商協定などのアジア情勢の総合的な分析をまとめた『アジア動向年報2012』の発刊に併せて、貿易記者会等に所属する8名の記者に対して、執筆研究者による年報の概要の紹介と、特に中国とアフガニスタンの動向に関するブリーフィングを行いました。また、企業のアフリカ進出の障害となっているさまざまな問題について、アフリカに展開する日系企業（トヨタ自動車、住友商事、住友化学ほか）と協力して実施した調査研究（対アフリカ投資誘致型実証事業）の成果について、協力企業と共同で7名の記者に対して報告しました。なお、報告結果については、『国際開発ジャーナル2012年8月号（No669）』に掲載されました。また、上記2件のブリーフィングのほか、「発展途上国研究奨励賞作品決定」、「夏期公開講座（東京・大阪）」についてプレスリリースを行いました。

5) 第24回「アジア・太平洋賞大賞」、第16回「国際開発研究 大来賞」のW受賞

アジ研地域研究センター長の著作『経済大国インドネシア—21世紀の成長条件』（中公新書、24年12月）が、アジア地域研究及びその関連分野で優れた業績に対して贈られる第24回「アジア・太平洋賞大賞」、ならびに国際開発研究及びその関連分野で優れた業績に対して贈られる第16回「国際開発研究大来賞」をそれぞれ受賞しました。同受賞はアジ研及び同研究員の緻密な地域研究と卓越した経済分析の研究成果が高い評価を得たことを示すものと言えます。

6) 英国エコノミスト誌（「The Economist」）にてミャンマーにおけるGSM分析研究成果が紹介

県別統計のデータ整備が遅れているミャンマーにおいて、電力インフラの普及と人口分布や経済状況の関連を、衛星写真を用いたGSM（Geographical Simulation Model）の手法により分析した研究活動が、その研究手法の工夫と今後の予測への応用可能性の面から「The Economist」（10月18日付WEB版）で紹介されました。

（4）アジア等研究ネットワーク構築支援を通じた東アジア経済統合促進への貢献（ERIA 支援事業）

1) 「ASEAN 地域統合へ向けたミャンマー経済の課題」研究成果がミャンマー商工会議所機関誌で継続掲載及び「The Economist」ブログで紹介

ミャンマー国内の経済の指導者等の参加を得て、24年度に政策提言研究会「ASEAN 地域統合へ向けたミャンマー経済の課題」を発足しました。同研究会の研究成果は、アジ研ウェブサイトと共にミャンマー商工会議所の機関誌「Business」に、7月号以降原則毎月「Policy Review」として掲載（英語版・ビルマ語版）されており、広くミャンマー政府・産業界への情報提供を行っています。また、「The Economist」のブログでも紹介され話題となりました。そのほか、ミャンマー中央銀行総裁へのブリーフィングを通じた政策立案への貢献や、ミャンマー商工会議所、シンガポール東南アジア研究所（ISEAS）、タイ開発研究所（TDRI）等とセミナーを開催し、積極的に研究成果を発表し、セミナー出席者からは「ミャンマーの工業化の問題を他国の経験と相対化できて参考になった」等のコメントを得ました。

2) FTA 推進に関する研究成果をタイ、インドネシアの政策担当者へインプット

日本及び東アジア域内における多国間 FTA の積極的な推進を目指し、域内各国の政策担当者等に対し、FTA の便益、影響について正確な情報を提供していくことが重要とされている背景から、本政策提言研究では、スパゲティ・ボウル現象や累積規定といった多国間 FTA の必要性、経済効果等について研究を行っています。その研究成果を、タイ国家経済社会開発庁 (NESDB)、タイ国外務省、及び在バンコク日本国大使館の政策担当者を集めた研究報告会、ERIA16 研究機関ネットワークのメンバーである域内有力シンクタンクであるタイ開発研究所及びインドネシア戦略国際問題研究所における研究報告会、経済産業省に対し成果普及を行いました。報告会では、「日本の FTA 戦略について、(アジアの FTA から TPP 志向への転換という) 誤解を正す機会になった」、「実務者や財界から聞かされる話とは質的に異なった話が聞けて役に立った」等のコメントがありました。

3) カンボジア、ラオスにおける FTA/EPA 活用促進セミナーの開催

7 月に開催された日メコン経済大臣会合において合意された「メコン開発ロードマップ」の活動の一環として、25 年 2 月、バンコク事務所、ERIA 支援室、海外調査部が協力して「深化する東アジア企業のグローバル活動」の研究成果を基に「FTA/EPA 活用促進セミナー」をカンボジア (参加者 43 名)、ラオス (参加者 30 名) において開催しました。バンコク事務所のアジ研研究者とシンガポール事務所のジェトロ職員が登壇し、FTA/EPA 活用方法やメリット、原産地証明書発行の留意点などについて、理論と実務面でのコンビネーションで、現地の政策担当者、業界団体などに普及しました。参加者からは「FTA/EPA のメリットを最大限に活用する原産地証明について説明が分かりやすかった」(ラオス商工省) といったコメントが寄せられました。25 年度には、ベトナム、ミャンマーにおいて同様のセミナーを開催する予定です。

3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み

【連携強化事例①】

本部海外調査部及びアジ研、国際協力機構 (JICA)、国際協力銀行により、「海外経済調査連絡会」を開催し、24 年度はミャンマー、香港等の経済をテーマに合計 11 回実施しました。各機関の調査部門を中心とする参加者が最新の調査・事業成果についての意見交換や、現地情勢の共有を通してそれぞれの機関が担当する事業へのフィードバック、さらには各機関間の連携の可能性などについて意見交換をしています。

【連携強化事例②】

JICA の委託を受け、リサイクル産業の育成に携わるアジア地域の行政官を対象とする研修事業を 8 月 26 日～9 月 15 日に実施しました。研修はリサイクル産業の育成に携わるバングラデシュ等 5 カ国、7 名の行政官に対し、アジ研が蓄積してきた環境・リサイクル分野の調査研究実績を生かし、日本のリサイクル制度・政策・取組みを参考に自国でのリサイクル産業政策を企画・立案する能力の強化を目的に行われました。本研修業務の実施を通じて関係国の行政官の育成、ネットワークの形成・強化と、さらなる調査研究の質的向上とその成果に基づく政策提言能力の強化が期待されます。

4. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み

【改善事例】アジア経済研究所図書館の利用サービスの拡充

課題	資料の利用冊数や来館者数が伸び悩むといった図書館サービスに対するニーズの変化を受け、電子化のサービスや非来館型のサービスの拡充が求められています。
対応	<p>【電子化サービスの拡充】</p> <p>23 年度に実施した図書館利用者向けアンケートの結果に基づき、電子化サービスの拡充として、従来の英語文献中心の文献情報データベース (Econlit, ProQuest, Jstor 等 9 種類) に加え、新たに中国語の社会科学分野の学位論文情報を搭載するデータベース (CNKI) の利用を提供しました。また、アジア経済研究所出版物アーカイブ (AIDE) の遡及入力を行い、Web 上でアジ研成果物約 11,000 件の論文を閲覧することが可能となりました。</p>

【資料利用拡大に向けた取り組み】

新興国全般およびアフリカをテーマに、図書館外での資料展示会を2回開催しました。資料展示会ではテーマに関連するアジ研の研究をパネルで紹介するとともに、関連の研究成果約80冊を展示し、資料の利用拡大に努めました。またジェットロビジネスライブラリー内のアジ研サテライトにて、アジ研資料のミニ展示を7回開催し、展示資料の文献リストの配布を通じて、資料の利用拡大とアジ研図書館のPRを行いました。また非来館型サービスの拡充の一環として、これまでの国立情報学研究所が運営するNACSIS-ILLに基づいている、大学図書館・研究所との図書館間相互貸借、専門図書館協議会加盟館、千代田区立図書館および浦安市立図書館との相互貸借等に加え、新たに神田外語大学と協力関係を築き、資料の個人貸出制度を確立しました。これにより近隣の大学生の利用拡大が見込まれます。

【 3 】 途上国ビジネス開発支援等

成果指標

定量的指標	
【中期計画】	各年度の年度計画において、各事業の特性に合った目標を明示してその達成を図る。
【24年度計画】	商談目的の事業については商談件数 3,800 件以上を目標とする（内部目標）。事業の参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上とすることを旨とする。
【評価の基準】 （第 3 期）*	第 3 期中期目標・中期計画で定められた以下の定量的指標を達成しているか。 （イ）ユーザーの「役立ち度」アンケート調査で、4 段階評価で上位 2 つの評価を得る割合が 8 割以上となること。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第 3 期の「評価の基準」は 24 年 6 月の部会にて承認された。

定性的指標	
【中期計画】	TICAD IV のフォローアップ事業などの国際的な合意事項や EPA 協力事業などの二国間・多国間の約束事項及び我が国もしくは相手国政府からの特段の要請に基づいた事業を行う。 途上国における我が国企業のビジネス環境整備やビジネス開発については、効果的・効率的にその取組みを実施し、成果を検証するため、各年度の年度計画において、各事業の特性に合った目標を明示してその達成を図る。
【24年度計画】	国際的な合意事項や二国間・多国間の約束事項及び我が国もしくは相手国政府からの特段の要請に基づいた事業を実施した事例の具体的なアウトカムの実現を図る。 途上国における我が国企業のビジネス環境整備やビジネス開発につながった事例等の具体的なアウトカムの実現を図る。
【評価の基準】 （第 3 期）*	途上国における我が国企業のビジネス環境整備やビジネス開発に向けて、効果的・効率的な取組を行っているか。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第 3 期の「評価の基準」は 24 年 6 月の部会にて承認された。

1. 定量的指標の達成状況

【ポイント】
1. 24年度の商談総数は6,160件。
2. 24年度の役立ち度は、①セミナー、②ミッション、③展示会、④研修員受入、各種支援ツールの平均で98.3%と目標を上回った。

(1) 途上国のビジネス開発支援等に係る商談件数

	経営方針・年度目標	Q1	Q2	Q3	Q4	24年度
商談件数（途上国貿易）	2,268	316	14	3,084	0	3,414
商談件数（展示事業）	1,579	122	0	0	2,624	2,746

(2) 役立ち度調査の結果

役立ち度調査の結果、4段階評価で上位2項目の占める割合が途上国貿易開発部実施分は97.9%、展示事業部実施分は98.6%で目標を達成しています。

事業ツール毎の役立ち度

〔中期計画上の目標（途上国貿易開発部）〕役立ち度4段階中上位2つが8割以上

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	役立ち度内訳
セミナー	参加者	95.2%	97.7%	98.5%	96.2%	96.9%	(60%)
		(224)	(538)	(561)	(622)	(1,945)	(36.4%)
ミッション	参加者	100%	100%	-		100%	(94.1%)
		(18)	(17)	-		(35)	(5.9%)
展示会	出展企業	88.9%		100%		94.5%	(69.3%)
		(17)		(117)		(134)	(25.2%)
研修員受入	研修生		100%	100%	100%	100%	(86.6%)
			(10)	(20)	(4)	(34)	(13.4%)

〔中期計画上の目標（展示事業部）〕役立ち度4段階中上位2つが8割以上

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	役立ち度内訳
国別展示会	出展企業	100%				100%	100%
		(12)				(12)	0%
空港展	出品国大使館		100%	100%	100%	100%	100%
			(11)	(5)	(1)	(17)	0%
FOODEX 2013	出展企業				95.9%	95.9%	91.8%
					(53)	(53)	4.1%

括弧内は有効回答数

(注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない（以下の表もすべて同様）。

(注2) 出品国大使館数はのべ件数。

2. 定性的指標の実現例

【ポイント】

1. 「第6回太平洋・島サミット」(5月25日～26日、沖縄県名護市)にあわせて「太平洋諸島展2012」を開催しました。開会式には島サミット共同議長であるプナ・クック諸島首相はじめ太平洋諸島13カ国・地域之首脳が出席し、日本側は森喜朗元内閣総理大臣が出席しました。駐パプアニューギニア大使より謝辞が寄せられました。
2. ミャンマーの農業生産性向上と、市場の伸びが期待される農業資機材分野において日本企業のミャンマー市場への開拓を支援するため、ミャンマーより農業ビジネス関連企業および農業灌漑省幹部を招へいしました。現地の産業育成を支援するとともに日本企業の市場開拓を支援する新しい取り組みでしたが、双方のニーズがうまく結び付き、交流会では農作物の乾燥機の試験購入など84件の商談が行われ、両国事業参加者から高い評価を得ました。
3. 国内7都市(東京、大阪、名古屋、富山、静岡、神戸、横浜)で「アフリカ・ビジネスセミナー」を開催しました。計730名が参加し、「駐在経験を有する講師、現在アフリカビジネスを手がけている経営者の生きた声、意見を聞くことができ、国内ではなかなか得がたいアフリカ市場情報を得ることができた」等の高い評価が寄せられました。

(1) 経済連携協定(EPA)や政府間合意、相手国政府の要請に基づく各種協力事業

インドネシア/ベトナム経済連携協定やメコン行動計画に基づき、日本と当該国政府との合意協力事業を実施し、当該国・地域でのビジネス基盤整備・促進を図っています。

1) 「太平洋諸島展2012」の開催

「第6回太平洋・島サミット」(5月25日～26日、沖縄県名護市)にあわせて「太平洋諸島展2012」を開催しました。開会式には島サミットの共同議長であるプナ・クック諸島首相はじめ太平洋諸島13カ国・地域之首脳が出席し、日本側は森喜朗元内閣総理大臣が出席しました。開催した本展示会では、島嶼国の産品や国別情報等を日本に紹介するインバウンドな展示のみならず、機械・環境産業部及び沖縄・鳥取両事務所と連携し輸出有望案件企業を当該地域へ紹介するアウトバウンドな展示を行いました。駐パプアニューギニア大使より謝辞が寄せられました。

【展示商談会概要】

会期:	5月24日(木)～28日(月)(土、日除く)
会場:	ジェトロ展示場
参加企業数:	12社
主な出展物:	加工食品、ハンディクラフト、アパレル、スキンケア商品等
成果:	役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計):100% 商談件数122件、成約件数:49件(見込含む)

【成功事例①】バヌアツのスキンケア製品:大手百貨店グループ店舗にて販売開始

バヌアツの火山灰を使用したスキンケア製品(フットスクラブ)を扱うA社(途上国貿易開発部にて22,23年度に支援)は、化粧品の開発輸入を行うB社と成約しました。現在は大型商業ビル内店舗にてメンズ向け商品として、9月から大手百貨店で順次販売されるなど、販路が拡大しています。

【成功事例②】マーシャルのアクセサリ:ハワイアンダンスグッズ会社より受注

ハワイアンダンスグッズを扱うC社より、マーシャルのハンディクラフト商品のメーカーであるD社に対し、ココナツとパンダナスで作られたアクセサリの発注がありました。D社は、途上国貿易開発部の支援企業でもあり、今回の展示会では、これまでの指導を活かして制作した商品が紹介されました。

2) メコン事業環境セミナーの開催

新興市場として注目を集めるメコン地域の事業環境について、ハード・ソフト両面のインフラ開発状況に焦点を当てたセミナーを開催しました。23年度に実施した第3メコン友好橋を經由した物流実走調査結果も踏まえ、メコン地域を面で捉えたビジネス展開の視点から実務的かつ具体的に説明したことが、参加者の評価につながりました。

【セミナー概要】

開催：	5月30日
開催地：	ジェットロ展示場
参加者数：	187名（インフラ関連事業者、物流事業者、メーカー（荷主）等）
成果：	役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：97.7%

3) 第25回・第26回アジア貿易振興フォーラム（ATPF）における提案

4月に第25回ATPF・CEO会議がタイ商務省国際貿易振興局（DITP）の主催で開催され、石毛理事長が共同議長として参加しました。会議では、スリンASEAN事務総長が基調講演を行い、ジェットロは参加メンバー間での連携強化に向けた3つの提案（①中小企業のグローバル人材育成、②地域間産業交流のためのマッチング支援、③自然災害・経済危機などからの復興に向けた相互支援の枠組み構築）を行いました。

第26回ATPF・CEO会議は25年3月にインド貿易振興機関（ITPO）の主催でアグラにおいて開催されました。会議ではバンコク会議でジェットロが提案した災害等からの復興に向けた相互支援が全会一致で合意され、また、ミャンマーがATPFメンバーに正式に加盟しました。

アグラ会議に先立ち、12月に福岡においてATPF準備会合を開催し、22カ国・地域の貿易振興機関から34名が参加しました。交流会には、九州地域の企業や自治体の関係者ら約40名が参加し、ATPFメンバーとの情報交換やネットワーク構築に努めました。

4) ミャンマー加工食品業界における安全管理指導者育成講座の開設と講師育成を支援

ミャンマー加工食品業界が策定した自主基準の円滑な運用と自主的な「食の安全・安心」の取り組みを促進するため、業界団体による加工食品工場における「安全管理指導者育成講座」開設およびミャンマー人講師育成の支援を行いました。専門家派遣によりミャンマー人講師のみで講義できるよう指導した結果、業界団体はヤンゴンおよび食品産業の集積地マンダレーで合計9回の講座を開催、12人のミャンマー人講師が講義を行い、合計552人が受講しました。講座参加者からは、講座について高い評価が寄せられました。

5) ミャンマーの農業生産性向上支援と日本企業の農業資機材分野の市場開拓を支援

ミャンマーの農業生産性向上および農業資機材分野における日本企業のミャンマー市場開拓を支援するため、ミャンマーより農業灌漑省農業機械化局長および農業分野の有力企業9社を招けいしました。農業機械デモ視察や展示会視察を通じて日本の農業の現状や技術を紹介し、日本企業との交流会も開催しました。同国政府の開発支援ニーズに応えながら、わが国農業ビジネスの新興市場開拓につなげた新しい取り組みでしたが、両国事業参加者から高く評価されました。日本側の農業資機材新規市場開拓ニーズとミャンマー側の農業近代化ニーズ、日本側の新規食糧供給地開拓ニーズとミャンマー側の農産物輸出拡大ニーズ、双方の様々なニーズを結びつけたことが高い評価につながりました。

【訪ミッション概要】

期間：	10月9日～15日
招へい者数：	10名
成果：	商談件数84件 ミッション参加者役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

6) ベトナム裾野産業育成のための部品調達展示商談会の開催

日越経済連携協定に基づく同国裾野産業育成の支援として、ベトナムサプライヤーとベトナム進出系企業とのビジネスマッチングを目的とした「部品調達展示商談会」をホーチミンで開催しました（ハノイと交互に年1回開催）。商談件数、成約見込み件数とも、前回（22年）に比べ増加したほか、日本からの複数の視察ミッションなど併催の機械関連専門見本市と合わせて13,789名が来場しました（前回比20.9%増）。また、併催事業として「裾野産業セミナー」を開催し、裾野産業育成に対する日本の取り組み等を紹介しました。

【展示商談会概要】	
名称：	第5回ホーチミン部品調達展示商談会
会期：	10月4日～6日
開催地：	ベトナム・ホーチミン
出展企業数：	ベトナム企業（供給側）51社、日本企業（調達側）55社 計106社
主な出展物：	部品全般、金属・樹脂加工、梱包資材、その他の部品・部材
成果：	役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：ベトナム側出展者100%、 日本側出展者100% 商談件数：2,942件、成約件数：115件（見込含む）

7) ラオス・ハンディクラフト協会から感謝状を受領

テキスタイルを始めとするラオスのハンディクラフト産業の振興と日本におけるブランドイメージ確立を目指しジェトロが10年以上に支援をおこなったことに対し、ラオス政府首脳（副首相、商工相、投資計画相）立会いのもと、カウンターパートであるラオス・ハンディクラフト協会より感謝状が授与されました。

【成功事例③】 ラオス織和装製品の国内販売開始および合弁企業設立

23年にジェトロが京都で開催した「ラオス織・和装小物展示商談会」において、ラオス織の品質の高さや製品の完成度を実感した和装関連企業E社がジェトロ支援対象企業3社の製品の国内販売を開始しました。また、京都の和装関連企業F社はジェトロ支援企業1社とラオスで合弁企業を設立し、11月に新工場建設を開始しました。別の和装関連企業1社もラオス企業3社との取引を継続しています。

(2) アフリカ輸出産品育成支援及びアフリカ関連情報の発信 (TICADIVフォローアップ)

20年5月に開催されたアフリカ開発会議（TICADIV）で採択された横浜行動宣言にて、ジェトロが「アフリカ産品の日本マーケットへのアクセスを改善すべく新たな包括的な枠組みを構築する」ことが明記されたことを受け、専門家派遣や研修生の招へい、日本の専門見本市への出展支援などの支援ツールを組み合わせ、アフリカ有望産品の発掘から日本市場参入までの支援を行っています。これら事業成果は25年6月に開催されるTICADVの公式イベント「アフリカン・フェア2013」において普及・紹介する予定です。また、将来的な市場・調達先としてのアフリカの潜在性を日本企業にアピールするため、最新のアフリカビジネス情報を提供しました。

1) 東アフリカ産ナチュラルプロダクツ（エッセンシャルオイル）展示品評会の開催

日本市場で認知度の低い東アフリカ（ケニア、マダガスカル、タンザニア、ルワンダ）のエッセンシャルオイル（約30種類）を「国際化粧品展2012」内で展示、品評会を開催しました。

【展示会概要】	
会期：	6月27日～29日
会場：	東京ビックサイト（「国際化粧品展2012」）
出展企業数：	14社
成果：	商談件数63件（うちサンプルオーダー12件） 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

【成功事例①】 展示会来場日本企業がマダガスカル産オイルを輸入、販売開始

日本企業 A 社はマダガスカル企業 B 社から 4 種類のエッセンシャルオイル及び 1 種類のキャリアオイル計約 10kg を輸入、その後 2kg 追加購入しました。輸入したオイルは 25 年 4 月末より販売開始予定です。

【成功事例②】 展示会来場日本企業がタンザニア産オイルを輸入、販売開始

日本企業 B 社が、タンザニア（ザンジバル）企業 C 社と成約し、4 種類のエッセンシャルオイルを輸入しました。日本で製品化の後、9 月より販売を開始しています。

2) アフリカコーヒー産業育成支援

日本スペシャルティコーヒー協会（SCAJ）と連携し、高品質コーヒーの産地であるケニアとルワンダを視察するビジネスミッションを 5 月に派遣しました。ミッションには 20 社が参加し、農園や加工工場の視察、輸出企業との意見交換を行いました。参加者からは「産地事情を知る貴重な機会であった」と高い評価を得ました。また、ケニア、ルワンダ両国駐大使より感謝の意が表されました。

【ミッション概要】

開催：	5 月 30 日～6 月 8 日
派遣先：	ケニア、ルワンダ
参加人数：	20 名
成果：	役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）：100%

【成功事例③】 ミッション参加メンバーがケニア産高品質豆を購入

ミッション参加メンバーが共同で、ケニアで訪問した輸出企業を通じて、高品質の豆を発注しました。購入された豆は、夏以降国内で焙煎され、小売販売されています。

3) エジプト ガラス・ファブリック産業 「インテリアライフスタイル 2012」 出展支援

エジプト「ガラス・ファブリック製品」の産業育成及び対輸出拡大のため、エジプト企業 9 社の「インテリアライフスタイル展（ILT）」への出展を支援しました。展示会終了後、在京エジプト大使からジェトロ理事長宛の感謝状を受領しました。

【展示会概要】

出展期間：	6 月 6 日～8 日
会場：	東京ビックサイト（「インテリアライフスタイル展」）
主な出品物：	9 社：ガラス製品（フラワーベース、グラス、オーナメント、ランプシェイド等）、ファブリック製品（クッションカバー、ベッドリネン、テーブルマット等）
成果：	商談件数 221 件（うち成約 2 件、成約見込み 10 件、サンプルオーダー 22 件） 役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）：100%

【成功事例④】 成約・販売、代理店契約に向けて商談継続中（パイレックスガラス・オーナメント）

パイレックスガラス企業 D 社は日本の輸入卸売業者 E 社と成約し、大手百貨店 F 社や G 社にてデコレーションアイテムの販売や 1 F ショーウィンドウへの商品展示、有名通販カタログ H 社では年末年始のお取り寄せとしてオーナメントグラスを掲載するなど、日本国内に向けた販売展開を行っています。更には独占販売契約を検討中で、25 年 6 月のインテリアライフスタイル展では I 社との直接商談を予定しています。

4) ガーナ・ナイジェリアナチュラルプロダクツ（機能性食品原料）産業育成支援

ナイジェリア産ジンジャー、ガーナ産グレイン・オブ・パラダイス等を対輸出有望製品として絞り込み、対輸出有望企業に対し開発指導を行うため専門家派遣を行いました。指導を踏まえ、アフリカ企業 3 社（ガーナ企業 1 社、ナイジェリア企業 2 社）が「食品開発展 2012」に出展し、日本企業との商談を行いました。

【展示会概要】	
出展期間：	10月3日～5日
会場：	東京ビックサイト（「食品開発展」）
主な出品物：	ガーナ産グレイン・オブ・パラダイス、ナイジェリア産ジンジャー
成果：	商談件数 25 件 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100%

5) 開発輸入企画実証事業

開発途上国からの産品輸出支援を目的に、途上国産品の開発や輸入ビジネスを検討する日本企業の優良企画に対し現地調査のための渡航費の負担、事業展開に向けたアドバイス、ジェトロのネットワークを活用した支援を行う「開発輸入企画実証事業」を実施しています。これまで 38 案件を採択し、約 20 社が輸入ビジネスを実現しています。

【成功事例⑤】南部アフリカの「オーガニック化粧品」：大手百貨店グループ店舗等にて販売開始

23・24 年度に採択・支援した(株)博報堂プロダクツ及び(株)アスブルンドは南部アフリカのオーガニック素材を活かしたスキンケア製品のブランド“BOTANY”を立上げ、9 月から大手百貨店のビューティーコスメ商品の常設コーナーにて販売を開始しました。今後全国の大手百貨店に販売開始される予定です。

【成功事例⑥】バングラデシュの「もやし種子」：日本向け初出荷（12月プレスリリース）

22 年度に採択・支援した(株)雪国まいたけはもやし種子である緑豆の調達先の多角化を目指し、バングラデシュの農村での緑豆の生産に取り組み、成功しました。生産された緑豆は 25 年春に日本に初出荷されました。

【成功事例⑦】シエラレオネの「カカオ」：日本で初披露

23・24 年度に採択・支援した(株)立花商店は、シエラレオネのカカオ豆の品質管理向上に取り組んでいます。日本市場に合致した水準まで達したため、同カカオ豆を使ったチョコレートを試作し、2 月の「シエラレオネ産カカオ&チョコレートセミナー」において、日本に未だ入っていない同カカオを初披露しました。来場者から「美味しい」、「新たな調達先として検討したい」等の高い評価を得ました。

6) アフリカ・ビジネスセミナーの開催

日本企業に最新の現地ビジネス情報を提供することを目的とした「アフリカ・ビジネスセミナー」を 7 都市で開催し、合計 730 名が参加しました。南アフリカを中心としたサブサハラビジネス概況や、アフリカで活躍する企業の事例紹介を行い、参加者からは、「現地駐在員やアフリカビジネスを手がけている経営者より生のアフリカ市場情報を得ることができ有益だった」（製造業）等の声が多く寄せられました。

【セミナー概要】

開催地	東京	大阪	名古屋	富山	静岡	神戸	静岡
開催	7月19日	7月23日	7月24日	10月16日	10月23日	12月4日	2月26日
参加者数	238名	110名	55名	44名	80名	106名	97名
役立ち度	98.1%	94.8%	93.8%	96.7%	98.3%	98.9%	100%

（3）中東・北アフリカ諸国の産業育成支援

1) ヨルダン・スパビジネス産業育成支援事業

23 年度、ヨルダンの対輸出有望産品を特定すべく、産品情報収集や日本のマーケットニーズ調査を実施した結果、死海を有するヨルダンのスパビジネスに対輸出有望性があることを受け、ヨルダンの地域特性を生かしたスパ製品・サービス・設備の日本市場への参入可能性を調査する専門家派遣を実施しました。日本企業のヨルダンのスパビジネスへの関心を高めるために、派遣した専門家による調査結果を用いてセミナーを開催しました。

2) イラン「包装」産業の育成支援

イラン政府が力を入れて取り組んでいる包装産業を支援するため、TOKYOPACK（包装業界見本市）に合わせイランの包装業界関係者 6 名を研修員として受け入れ、研修を行いました。研修員から「研修を通して日本の包装技術を学ぶことができ多くの情報が得られた。今回学んだことを今後のイランの発展に活かしたい。」と高く評価されました。

3) パレスチナ「スキンケア製品」産業の育成支援

23 年度の専門家派遣事業による対輸出有望度調査の結果、対輸出有望度が高いと評価されたパレスチナのスキンケア製品（主にオリーブオイル石鹸）企業 3 社 4 名を研修員として受け入れ、日本市場理解のための研修を実施しました。研修員から「多くの企業と直接面談でき、有益な研修だった。」と高く評価されました。

（4）「アフリカン・フェア 2013」開催準備

25 年 6 月に開催される「第 5 回アフリカ開発会議（TICAD V）」に併せ「アフリカン・フェア 2013」を実施する予定です。アフリカ各国ブースに 49 カ国、日本企業コーナーに環境、エネルギー、BOP 関連企業 70 社が出演します。また TICADIV フォローアップとして取り組んできた事業成果をスペシャルティ・アフリカコーナーで普及・紹介する予定です。

（5）開発途上国の対輸出拡大支援（FOODEX JAPAN 2013）

各国・地域からの強いニーズを踏まえ、9 年よりジェトロゾーンを設置し参加している「FOODEX JAPAN 2013」では、これまでのノウハウを活かした新たな取組みを行いました。具体的には、出展物の製造過程の映像による紹介や、出展物を一同に集めたディスプレイコーナーや同一商材を一度に比較できるテイスティングコーナーを設置しました。テイスティングコーナーにて日本であまり馴染みのない食材の食べ方の提案を行ったところ、来場者の関心を喚起し、企業ブースへの誘客にもつながりました。会期前に出展者に対し効果的な展示方法、準備資料、プレゼンテーションの仕方など各種アドバイスをを行った結果、昨年度を上回る商談が行われました。第 4 回アフリカ開発会議（TICAD IV）以降、アフリカを重点支援地域としており、出展企業 53 社のうち 10 カ国 23 社がアフリカより出展しました。

【展示会概要】	
出展期間：	25 年 3 月 5 日～8 日
会場：	幕張メッセ（FOODEX JAPAN 2013 内）
出展企業数：	53 社
成果：	商談件数 2,624 件、成約件数（見込含む）：1,062 件 役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）：95.9%

【成功事例①】 ワイン及びラム酒企業が、スーパーマーケットと成約

A 県を中心に展開しているスーパーマーケットと、ボスニア・ヘルツェゴビナ、ウルグアイ、モルドバのワイン企業およびドミニカ共和国のラム酒企業との間で、約 1,500 万円の成約がまとまりました。

【成功事例②】 ウズベキスタンのハチミツ企業が、複数社と商談を継続中

ウズベキスタンのハチミツ企業は、商談したうちの 20 社弱の企業より見積依頼を受けており、帰国後も各企業とコンタクトを継続中。中には年間 5,000 トンの契約を打診している企業もあり、日本市場に合った商品開発を行う為、生産体制から見直しをしているところです。

【成功事例③】 初出展国であるナミビアの水産加工品、大手流通グループが商品化を検討

ナミビアより初出展した水産加工メーカーが、大手流通グループ企業と商談を行いました。ナミビアの「エビ」につき商社経由から自社輸入への切り替えを、「白身魚」に関しては、サンプルを調理した上で商品化の可能性を検討するとのことです。

(6) 途上国の対輸出開拓支援のための日本と各国政府による産業協力 (一村一品マーケット/空港展)

【概要】

期間：	通年（24年4月1日～25年3月31日）				
開催地：	成田国際空港、関西国際空港				
販売品目数：	約340品目（各店舗）				
取扱い国数：	成田店42カ国、関空店46カ国				
主な商品：	雑貨、ハンディクラフト、加工食品、アクセサリ、布製品などLDC等の産品				
来場者：		1Q	2Q	3Q	4Q
	成田店	12,462人	15,544人	11,922人	14,310人
	関空店	11,014人	16,658人	12,496人	13,169人
	計	23,476人	32,202人	24,418人	27,479人
成果：	役立ち度調査結果（4段階中上位2つの評価を得た割合）				
	対象店舗	対象	役立ち度計	役立ち度内訳	
	成田店	出品国	100%	100%	
		大使館（数）	(16)	0%	
	関空店	出品国	100%	100%	
		大使館（数）	(17)	0%	
		計	100%	100%	
			(17)	0%	
特記事項：	括弧内は有効回答数 （注1）役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値ではない（以下の表もすべて同様） （注2）大使館数計はのべ件数。 開発途上国および当該国の産品の普及と「一村一品マーケット」の認知度向上を目的に、店舗外の商業施設にて展示・販売イベントを実施。「東急ハンズ渋谷店」および「あべのHoop」（柵近鉄百貨店運営）で実施したイベントには、マリ共和国、東ティモール共和国大使をはじめ大使館関係者が多く視察に訪れ得ることが出来ました。イベントを契機に店舗を知り空港の店舗に来店するなど本事業の普及にも寄与しました。				

3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み

【連携強化事例①】太平洋諸島センター（PIC）との連携

「太平洋諸島展2012」の開催に際し、太平洋諸島センター（PIC）と連携し、対象国・地域に関する情報収集を行うとともに、出展企業の勧誘、出展者の招聘を行いました。また、展示会の準備・運営、業務から、会期中は外務省と連携し、訪日した各国要人の対応を行いました。

【連携強化事例②】国際協力機構（JICA）との連携

「FOODEX JAPAN 2013」ジェットロゼンへのドミニカ共和国やコスタリカ等の中米諸国企業出展にあたり、JICAと連携し、出展勧誘や日本市場に関する情報提供を行いました。

【連携強化事例③】在京大使館と協力しモニタリングを実施（一村一品マーケット）

対象国であるものの、これまで店舗で取扱のなかったアンゴラ共和国の商品について、在京大使館の協力を得て成田・関空両店舗にて32アイテムを展示し、来場者を対象にモニタリング調査を実施しました。来場者の興味を喚起すると同時に、在京アンゴラ大使からも「アンゴラと日本の結びつきの強化を図るための協力促進につながる」とのコメントを頂きました。

【連携強化事例④】自国産品のPRに大使自らが活躍（FOODEX）

FOODEXでは、準備段階より出展者との連絡調整、広報等様々な形で在京大使館と連携を図りました。とりわけ会期中には、大使自らが自国出展企業のブースに立ち、来場者への呼びかけを実施するなど、テイस्टینگコーナーではマイクを握り率先して自国産品のPRに努めました。

4. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み

【改善事例①】

課題	<p>タイ洪水復興支援事業による食品企業商談ミッションに参加した日本企業より、ビジネスマッチングの精度を高める上で次の点が課題として指摘されました。</p> <p>①取引意欲のあるタイ企業の選定が不十分（見積依頼しても返答がない） ②タイ企業のマーケット戦略やターゲットが不明確</p>
対応	<p>当該事業はタイ洪水復興支援を目的とし被災企業を対象にしています。被災企業という限定した中から比較的ポテンシャルのある企業を選定しているものの、必ずしも海外取引実績が多く競争力のある上位企業とは限りません。こうした事業趣旨や背景を勘案し、タイ企業に対して海外事務所、現地政府機関、現地コーディネーターを使ってタイ企業の日本企業との取引をフォローし、コミュニケーション支援を行います。また、円滑な商談に向けたキャパビル（製品情報整備のみならず、見積対応、素早いレスポンス、対輸出制度の理解など）を図るとともに、マッチングの目的や方向性によるセグメントを明確に行い、日本企業に発信します。</p>

【改善事例②】 キャンセル防止に向けた取組み

課題	<p>「太平洋諸島展 2012」において、1社あたりの商談件数は目標を上回ったものの、出展企業数が当初予定よりも少なくなった為、商談総数は目標を下回る結果でした。</p>
対応	<p>本展示会の出展勧誘については、協力機関である太平洋諸島（PIC）センターが実施。対象各国（13カ国・1地域）より各1社の出展を予定しましたが、1カ国は出展企業が発掘できず、また、もう1カ国は、直前にキャンセルとなったことから計12社の出展となりました。今後、出展勧誘に際しては、候補社の見極めを厳格に行い、さらに協力機関及び出展者と密に連絡をとりキャンセル防止に努めます。</p>

[4] 情報発信

成果指標

定量的指標	
【中期計画】	セミナー、シンポジウム等の参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とする。
【24年度計画】	事業の参加者等に対して「役立ち度」に関するアンケート調査を実施し、4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上とする。

定性的指標	
【中期計画】	我が国と諸外国との経済・産業交流の緊密化や我が国企業の円滑な海外展開への基盤整備に寄与した事例等具体的なアウトカムの実現を図る。 国際博覧会への日本政府参加（ナショナルプロジェクト）を積極的に支援した事例等具体的なアウトカムの実現を図る。
【24年度計画】	

1. 定量的指標の達成状況

【ポイント】

- 24年度に開催した情報発信セミナー5件の役立ち度調査の結果は、4段階中上位2項目が95.7%で目標を達成しました。
- 24年度に実施した情報発信展示事業（広報展）15件の役立ち度調査の結果は、4段階中上位2項目が97.7%で目標を達成しました。

（1）役立ち度調査の結果

1) 事業ツール毎の役立ち度

[中期計画上の目標] 役立ち度4段階中上位2つが8割以上

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	役立ち度内訳
セミナー	参加者	100% (46)		93.4% (175)	96.0% 75	95.7% (296)	56.7% 39.1%

【内訳】

事業ツール	対象	役立ち度	役立ち度内訳
アジア太平洋広域経済圏セミナー（米国）	参加者	100% (46)	71.7% 28.3%
RIETI-JETRO シンポジウム「貿易投資のグローバル・ガバナンスー自由貿易を守るためにー」（日本）	参加者	※ (160)	※ ※
ものづくり・復興支援セミナー（米国）	参加者	96.7% (60)	53.3% 43.3%
越経済討論会（日本）	参加者	90.2% (115)	50.9% 39.3%
アジア太平洋フォーラム 「アジアの成長戦略としての FTA」（日本）	参加者	96.0% (75)	50.7% 45.3%
合計		95.7% (296)	56.7% 39.1%

括弧内は有効回答数

（注）役立ち度内訳の上段は、最上位評価（役に立った）の割合、下段は2段階目の評価（まあ役に立った）の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない（以下の表もすべて同様）。

※共催団体である RIETI の要請を受け、5段階評価でアンケートを実施（大変参考になったを「5」とし、全く参考にならなかったを「1」とした、5段階評価）

- I. 国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する事項
 ≪3≫アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等 [4] 情報発信
 1. 定量的指標の達成状況

2) 事業ツール毎の役立ち度

[中期計画上の目標 (展示事業部)] 役立ち度 4段階中上位 2つが 8割以上

事業ツール	対象	1Q	2Q	3Q	4Q	役立ち度計	役立ち度内訳
展示会	来場者	97.1%	97.0%	97.9%	99.2%	97.7%	61.1%
		(193)	(150)	(712)	(365)	(1,420)	36.6%

【内訳】*ジェットロブス来場者に対する役立ち度

事業ツール	開催地	総来場者数	出展規模	役立ち度*	役立ち度内訳
「第7回中国中部投資貿易博覧会」 会期：5月18日～20日	中国・湖南省 長沙市	36,000人	181.5㎡	97.9% (96)	78.1%
					19.8%
「『ヘネラ 2012』第15回エネルギー・環境国際見本市」 会期：5月23日～25日	スペイン マドリッド	22,275人	20㎡	93.3% (30)	60.0%
					33.3%
「FISPAL FOOD SERVICE 2012」 会期：6月25日～28日	ブラジル サンパウロ	N/A	20㎡	100% (67)	68.7%
					31.3%
「第16回中国国際投資貿易商談会」 会期：9月8日～11日	中国・福建省 アモイ市	16,112人	36㎡	93.9% (115)	56.5%
					37.4%
「第14回国際映画見本市 (KINOEXPO)」 会期：9月17日～21日	ロシア サンクトペテルブルク	1,800人	6㎡	100% (35)	80.0%
					20.0%
「Clean Business International Conference & Expo」 会期：10月2日～3日	南アフリカ ヨハネスブルグ	465人	18㎡	100% (29)	75.9%
					24.1%
「Expo Pakistan」 会期：10月4日～7日	パキスタン カラチ	160,000人	450㎡	91.2% (102)	31.4%
					59.8%
「2012上海国際減災&セキュリティ博」 会期：10月10日～12日	中国 上海	5,981人	54㎡	100% (30)	86.7%
					13.3%
「MUSIAD 国際見本市」 会期：10月12日～14日	トルコ イスタンブール	N/A	18㎡	100% (159)	96.2%
					3.8%
「第8回国際ウズベキスタン・繊維見本市」 会期：10月17日～18日	ウズベキスタン タシケント	1,000人	27㎡	100% (101)	32.7%
					67.3%
「マカオ貿易投資国際見本市」 会期：10月18日～21日	中国 マカオ	103,899人	18㎡	100% (103)	51.5%
					48.5%
「バグダッド国際見本市」 会期：11月1日～10日	イラク バグダッド	N/A	438㎡	92.3% (52)	57.7%
					34.6%
「第24回国際家具展メーベリ」 会期：11月19日～23日	ロシア モスクワ	N/A	12㎡	100% (38)	47.4%
					52.6%
「INTRADE」 会期：11月27日～29日	マレーシア クアラルンプール	約10,000人	18㎡	98.0% (98)	42.9%
					55.1%
「第23回華東輸出入商品交易会」 会期：25年3月1日～5日	中国 上海	42,016人	54㎡	99.2% (365)	50.7%
					48.5%
計				97.7% (1,420)	61.1% 36.6%

※括弧内は有効回答数 (注) 役立ち度内訳の上段は、最上位評価 (役に立った) の割合、下段は 2段階目の評価 (まあ役に立った) の割合を指す。また、小数点第二位を四捨五入している為、両者の合計は必ずしも役立ち度の割合数値とはなっていない (以下の表もすべて同様)。

2. 定性的指標の実現例

【ポイント】

1. 麗水国際博覧会において日本館を運営し、復興と再生に向けて歩む日本の姿勢を世界に発信しました。
2. イラクやパキスタンなどで計 15 件の広報展を開催しました。
3. 見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）のアクセス件数は約 678 万件で、前年の約 3.2 倍に拡大しました。
4. 国内外の政府関係者等要人との交流を通じ、我が国との経済・産業交流の強化、我が国企業の国際化、ジェトロ事業を通じた東アジア経済圏形成における貢献等について、積極的に情報発信しました。24 年度にジェトロ幹部が実施した面談件数は 3,772 件に上りました。
5. 英文映像による情報発信の充実化を図りました。
6. 国内外におけるセミナーを通じた情報発信：
 - ①米国ワシントン DC で 24 年 5 月、「アジア太平洋広域経済圏セミナー」を開催しました。8 回目となる今回のセミナーでは、アジア太平洋広域経済圏における経済統合に向けた東アジア諸国の現状・見解について適格な情報発信に努めました。
 - ②本場で 6 月、RIETI-JETRO シンポジウム「貿易投資のグローバル・ガバナンスー自由貿易を守るためにー」を開催し参加した日・米・欧・中国のシンクタンク、政策当局、WTO を中心とする国際機関の関係者に向け貿易投資のグローバル・ガバナンス実現の課題と処方箋が議論・提言されました。
 - ③米国テネシー州ナッシュビルで 10 月、「ものづくり・復興支援セミナー」を開催し、日本企業の持つものづくりの理念、商習慣を共有し相互理解を促進するとともに、震災により日本のものづくり産業が受けた被害の様子と回復および現在の日本の状況を米国産業界の幹部と共有しました。
 - ④本場で 2 月、アジア太平洋フォーラム JEF-JETRO 国際シンポジウム「アジアの成長戦略としての FTA」を開催し、アジア太平洋地域が目指すべき地域経済統合のあり方について適格な情報発信に努めました。
 - ⑤バンコクで 7 月、ASEAN の進出系企業が抱えるビジネス環境上の問題の解決、及び 27 年の ASEAN 経済統合の促進を目的に、「ASEAN 日本人商工会議所（FJCCIA）と ASEAN 事務局スリン事務総長との対話」を実施し、日本企業が求めている原産地証明書の記載義務の削減などの改善内容が報告されました。

（1）国際博覧会等を通じた日本の魅力の発信

1) 麗水国際博覧会における取組み（5 月 12 日～8 月 12 日）

麗水国際博覧会において日本館を運営し、「森・里・海、つながり紡ぐ私たちの未来」をテーマに海と向き合ってきた日本の取組みを紹介するとともに、東日本大震災から復興と再生に向けて歩む日本の姿勢を世界に発信し、また日本に寄せられた世界各国からの支援への謝意を発信しました。博覧会国際事務局（BIE）の表彰においては、出展面積最大規模グループのテーマ部門で「森・里・海の連携という優れたテーマと強いメッセージ」が評価され、銅賞を受賞しました。

2) ミラノ国際博覧会の準備に関する取組み

27 年に開催予定の国際博覧会においても、ジェトロを参加機関に日本が公式参加することが決定しています。同博覧会のテーマは「地球に食料を、生命にエネルギーを」であり、同テーマを踏まえて日本館出展に向けた基本計画を定めました。

(2) 情報発信展示事業 (広報展)

24年度、15件の広報展を開催し、日本企業が今後販路開拓を志向する市場での一般消費者や有望ビジネスパートナーとの橋渡しの役割も担いました。23年ぶりにイラク・バグダッドで開催された「第39回バグダッド国際見本市」に日本企業の製品を展示する大規模なジャパン・パビリオンを組織して出展し、復興途上である同国への市場開拓の糸口を創出しました。また、パキスタン・カラチでは「Expo Pakistan」での広報展を機会に、投資環境改善への政策提言活動や現地系企業の拡販支援など多方面で大きな成果をあげました。

【参加事例①】ウズベクコットン・繊維展 (ウズベキスタン)

「ウズベクコットン・繊維展」に、ジェットロとともに共同参加した日本の縫製機械メーカーが、現地関連企業との間で販売契約を締結したことが報告されました。

【参加事例②】2012上海国際減災・セキュリティ展 (中国)

「第四回上海国際減災・セキュリティ博覧会」では、尖閣諸島などを巡る問題で日中関係が緊張する中、非公式ながらも中国政府の要人がジェットロブースに来訪するなど、事業を通じた双方での関係維持・改善への糸口がみられました。また、ジェットロブースに出品した日系企業の中には、小型消火器など防災製品で多数の受注を受け、今後の取引拡大が見込まれるなど具体的な商談成果も生まれました。

【参加事例③】第14回国際映画見本市 (KINO EXPO) (ロシア)

ロシアで最大の映画関連見本市「第14回国際映画見本市 (KINO EXPO)」に初めて参加し、映像コンテンツビジネス商談会 (TIFFCOM) のPR及び動画協会会員企業のコンテンツ産業・企業の広報を展開しました。子供向けの良質な教育番組への需要と目覚ましい成長が見込まれる同国の映画産業の動向や、コンテンツ取引の実態について把握し、今後のビジネスに発展し得る有益な情報も入手しました。

【参加事例④】FISPAL FOOD SERVICE 2012 (ブラジル)

中南米最大の食品見本市「FISPAL FOOD SERVICE 2012」では、日本食品及び同国で展開したクールジャパン事業で選定された食器 (醤油さし、九谷焼など) のサンプルを展示しました。日系人が多い同国では元来より日本食に対する関心が高いこともあり、会期中は活発な商談が展開されました。

(3) 見本市・展示会情報総合ウェブサイト (J-messe) の管理・運營業務等

J-messeについては、「世界の展示会場情報」(年間219施設分)の情報を更改した他、海外見本市レポートや世界の見本市ビジネストレンドに関する情報を掲載するなど、コンテンツの拡充に努めました。24年度のアクセス件数 (ページビュー) は前年度の約3.2倍 (677万6,100件) 拡大し、見本市等の更新・新規登録件数も3,375件を確保しました。なお、J-messeの管理・運營業務は、「公共サービス改革基本方針」改訂 (22年7月) に基づき、23年度から25年度の3年間、民間企業へ業務委託しています。

(4) 国内外要人等への積極的な情報発信

各国政府関係者など外国要人の交流を通じ、我が国との経済・産業における交流強化、我が国企業の国際化、ジェットロ事業を通じた東アジア経済圏形成における貢献等について、積極的に情報発信しました。

また、被災地域が落ち着きを取り戻し始めた23年度半ば以降、ジェットロ幹部は担当地域を積極的に訪問し関係機関との連携強化、ジェットロ事業の広報に取組み、ジェットロの概要及び最近の主要な取組みについて、経済・財界関係等の要人と意見を交換し、事業ニーズの掘り起こし等に努めました。

24年度に国内外で実施した情報発信 (面談件数) は3,772件 (海外: 2,922件、国内: 850件) でした。

1) 海外における外国要人との面談件数

a) ジェトロ幹部による情報発信

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
75	102	121	42	340	元首級 (10) 閣僚級 (59) 現職国会議員 (15) その他 (256)	(07/19) シェイク・ハシナ/バングラデシュ首相 (08/29) トンシン・タンマヴォン/ラオス首相 (10/09) アーシフ・アリー・ザルダリ/パキスタン・イスラム共和国大統領 (11/08) オジャンタ・ウマラ/ペルー共和国大統領 (11/08) ジョン・キー/ニュージーランド首相 (12/12) アラサン・ウワタラ/コートジボワール共和国大統領 (12/12) ダニエル・カブラン・ダンカン/コートジボワール共和国首相 (03/15) マヒンダ・ラージャパクサ/スリランカ大統領 (03/19) ヒシャーム・カンディール/エジプト首相 (03/25) テイン・セイン/ミャンマー大統領

b) ジェトロ海外事務所による情報発信

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
694	670	584	634	2,582	元首級 (23) 閣僚級 (172) 現職国会議員 (120) マスコミ (55) その他 (2,212)	(05/23, 03/15) インラック・シナワット/タイ首相 (05/09) ドナルド・ツァン/香港行政長官 (05/25) レジェップ・タイイプ・エルドアン/トルコ首相 (05/30) マルク・ルッテ/オランダ首相 (06/02) ラージャパクサ/スリランカ大統領 (07/04) ジャノ・カディオ・アウス/コートジボワール首相 (07/05) アラサン・ウワタラ/コートジボワール大統領 (07/11) ナハス・アングラ/ナミビア首相 (07/11, 07/19) オジャンタ・ウマラ/ペルー大統領 (07/16) アーシフ・アリー・ザルダリ/パキスタン大統領 (07/27) ダニエル・オルテガ/ニカラグア共和国大統領 (08/30) ペトル・ネチャス/チェコ首相 (08/31) ノロブ・アルタンホヤグ/モンゴル首相 (09/22) バルディス・ドムプロフスキス/ラトビア共和国首相 (10/11) ナジブ・ラザク/マレーシア首相 (10/17) エンダ・ケニー/アイルランド首相 (10/18) シャフカト・ミルジヨエフ/ウズベキスタン共和国首相 (10/30) ルステム・ハミトフ/バシコルトスタン共和国大統領 (12/04) シモン・ベレス/イスラエル国大統領 (12/13) チャールズ/英国皇太子 (01/15) フン・セン/カンボジア首相

2) 国内における外国要人との面談件数

a) ジェトロ幹部による情報発信

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
160	91	103	85	439	元首級 (14) 閣僚級 (43) 現職国会議員 (25) 大使 (69) 外国自治体首長 (6) その他 (282)	(04/20) フン・セン/カンボジア首相 (04/20) テイン・セイン/ミャンマー大統領 (04/20) インラック・シナワット/タイ首相 (04/20) グエン・タン・ズン/ベトナム首相 (05/09) オジャンタ・ウマラ/ペルー大統領 (05/24) エマニュエル・マニー・モリ/マイクロネシア連邦大統領 (05/24) メルテク・サトー・キルマン/バヌアツ共和国首相 (06/06) ハシム・サチ/コソボ共和国首相 (06/07) セルジ・サルグジャン/アルメニア共和国大統領 (07/18) モーガン・チャンギライ/ジンバブエ共和国首相 (10/15) エレン・ジョンソン・サーリーフ/リベリア共和国大統領 (10/23) リカルド・マルティネリ・ベロカル/パナマ共和国大統領 (02/13) ファイヤード/パレスチナ自治政府首相 (03/08) ボルト・パホル/スロベニア共和国大統領

b) ジェトロ国内事務所による情報発信

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
74	85	75	52	286	元首級 (0) 閣僚級 (8) 現職国会議員 (8) 大使 (87) 外国自治体首長 (21) その他 (162)	(05/09) ホセ・ルイス・シルバ/ペルー貿易観光大臣 (06/28) ボンサワット・サワディワット/タイ工業大臣 (07/25) ソク・チェンダ・ソビア/カンボジア開発評議会・首相付大臣 (09/24) モハメッド・エマニュエル・ハック/ 電力・エネルギー・鉱物資源省担当国務大臣 (11/01) プンソン・テーリャプロム/タイ共和国商務相 (11/08) チャッチャート・シティッパン/タイ共和国運輸相 (02/06) コ・コ・ライン/ミャンマー大統領府大統領首席政治顧問 (02/18) ソック・チェンダ/カンボジア首相補佐特命大臣

3) 国内でジェトロ幹部が行った国内要人に対する情報発信の件数

1Q	2Q	3Q	4Q	合計	内訳	参 考
41	39	23	22	125	知事・副知事 (32) 市長・副市長 (16) 経済・財界関係者等 (77)	(04/10) 谷本正憲/石川県知事 (04/10) 石井隆一/富山県知事 (04/25) 黒岩祐治/神奈川県知事 (06/12) 上田清司/埼玉県知事 (06/15) 米倉広昌/経団連会長 (07/05) 三村申吾/青森県知事 (07/06) 吉村美栄子/山形県知事 (07/26) 鈴木英敬/三重県知事 (07/27) 井戸敏三/兵庫県知事 (08/22) 橋本昌/茨城県知事 (09/12) 蒲島郁夫/熊本県知事 (09/12) 小川洋/福岡県知事 (11/01) 山田啓二/京都府知事 (11/05) 石井正弘/岡山県知事 (11/06) 伊藤祐一郎/鹿児島県知事 (11/26) 横内正明/山梨県知事 (12/17) 河野俊嗣/宮崎県知事 (12/18) 古川康/佐賀県知事 (12/19) 井戸敏三/兵庫県知事 (01/29) 溝口善兵衛/島根県知事 (02/12) 横内正明/山梨県知事 (02/14) 仁坂吉伸/和歌山県知事 (02/19) 佐竹敬久/秋田県知事 (02/20) 湯崎英彦/広島県知事 (03/12) 石井隆一/富山県知事 (03/12) 西川一誠/福井県知事 (03/13) 山田啓二/京都府知事

(5) 英文映像による発信

ジェトロのウェブサイト上で閲覧できる映像コンテンツ（「世界は今-JETRO Global Eye」）を、英語化し英文ウェブサイト上で公開し、世界に向けた情報発信に取り組みました。震災後も日本でビジネスを拡大する外国企業の事例や、日本食等の輸出促進に向けたジェトロの震災復興支援を紹介し、23年6月の開設から25年3月31日までに累計63本の映像を掲載しました。また、25年6月に開催されたTICAD Vに向け、日本およびジェトロとアフリカ諸国のビジネス関係を紹介する英語映像コンテンツも発信しました。また「世界は今」を英語にしてアジアでのテレビ放送で活用する提案を大手メディアから受け、随時提供を開始します。

(6) 国内外におけるセミナー・シンポジウムの開催等を通じた情報発信

1) アジア太平洋広域経済圏セミナー

5月、政策決定者や研究者が参集するワシントン DCにおいて、日本が深く関与する東アジア経済統合の実態と日本の貢献を米国に伝えることを目的に今回で8回目となる本セミナーを開催しました。中韓 FTA、東アジアの包括的経済連携 (RCEP)、環太平洋戦略的経済連携協定 (TPP) 交渉の動向を踏まえ、アジア太平洋広域経済圏における経済統合に向けた東アジア諸国の現状・見解について適格な情報発信に努め、参加した約 130 名の政策関係者、研究者、ビジネスパーソン等からは、「ワシントンのコミュニティにタイムリーな情報を提供した」、「TPP への米中の考え方、捉え方が分り有益だった」等のコメントが寄せられました。

2) RCEP (東アジア地域包括的経済連携) タスクフォースの立ち上げ ≪再掲: [1]調査 P.94≫

23年11月にカンボジア・プノンペンで開催された東アジアサミットにおいて、RCEP (東アジア地域包括的経済連携) の交渉開始が合意されました。同交渉のスムーズな進展のため、東アジア地域のジェトロ事務所を中心にタスクフォースを立ち上げ、参加国政府及び各国主要業界団体等の RCEP に対するスタンス、現地での論調などについて情報収集した結果を、関係者間で共有しました。また、25年3月4日にジャカルタにて、国際シンポジウム「日尼関係と東アジア経

済統合（Beyond AEC）」をインドネシア戦略国際研究所（CSIS）と共催しました。参加者は現地産業界、学術関係者、政策担当者 236 名が集まり、多くの関心を集め、役立ち度アンケートでは、上位 2 項目の割合が 95%でした。参加者からは、「RCEP について多くの情報が得られ、自身の業務に役立つ（商業省）」、「普段得られないビジネス情報が得られた（インドネシア地場企業）」等のコメントが寄せられました。RCEP の交渉が開始される 25 年度も、RCEP のメリット、効果の普及およびスムーズな交渉進展を目的として、同様のシンポジウムを開催予定です。

3) RIETI-JETRO シンポジウム「貿易投資のグローバル・ガバナンスー自由貿易を守るためにー」

6 月、日本・米国・欧州・中国のシンクタンク、政策当局、WTO を中心とする国際機関の関係者が集い、貿易投資のグローバル・ガバナンス実現の課題と処方箋を議論・提言することを目的にシンポジウムを開催し、160 名が参加しました。参加者からは、「重要なテーマについて、タイミングよくインプットされた」、「米・EU・中のパネリストがいてバランスがよかった」、「率直かつ有益なパネリストの意見が聞けてよかった」、「業界の識者の見解が参考になった」等のコメントが寄せられました。

4) ものづくり・復興支援セミナー

10 月 24 日、米国テネシー州ナッシュビルにおいて「ものづくり・復興支援セミナー」を開催しました。ナッシュビル地域商工会議所、ナッシュビル米協会との共催で、計 142 名の参加者を集め、コミュニケーションやものづくりを理解する「人作り」の重要性が指摘されました。ものづくりの考え方を日米双方の企業がそれぞれの立場で経験を共有することにより相互理解を深め、更なる日米協業を進める一助となりました。また、ビル・ハスラム テネシー州知事、業界団体幹部、企業経営幹部などのオピニオンリーダーと効率的に関係構築、強化することができました。

日米双方にとって関心の高いテーマで開催した結果、役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目合計）は 96.7%と高い評価を得ました。セミナー参加者からは「東日本大震災からの復興状況と日本の投資促進政策を包括的、且つ、的確に説明したセミナーはテネシー州で初めて」などジェトロの尽力を評価するコメントが寄せられました。

5) アジア太平洋フォーラム JEF-JETRO 国際シンポジウム「アジアの成長戦略としての FTA」

アジア太平洋の 11 カ国・地域および国際機関から FTA 交渉担当者および FTA 研究の第一人者らが集い、2 月 4 日にシンポジウムを本部で開催しました。同シンポジウムでは、「アジア太平洋地域における二国間あるいは地域 FTA の現状」、「アジアの FTA を取り巻く政治経済環境の変化」、「アジア太平洋地域 FTA の将来的展望」の 3 つのテーマを柱に議論が行われ、アジア太平洋地域が目指すべき地域経済統合のあり方について適格な情報発信を行いました。

参加した約 130 名の政策関係者、研究者、ビジネスパーソン等からは「FTA の現状を深く理解することが出来た」、「政経分離に関する見解等、ここでしか得られない情報があった」、「RCEP と TPP の基本的な思想の違いと目標とするものが収束していくことを理解した」等のコメントが寄せられました。

6) ASEAN 事務総長との対話

ASEAN の進出系企業が抱えるビジネス環境上の問題点のうち、ASEAN 全体に係る課題の解決及び 27 年の ASEAN 経済統合の促進を目的に、7 月「ASEAN 日本人商工会議所（FJCCIA）と ASEAN 事務局スリン事務総長との対話」をバンコクで実施しました。

対話ではいくつかの改善が報告され、日本企業が求めていた原産地証明書に記載義務の削減（FOB 価格の不記載）に関しては、AFTA の監督機能を担う AFTA 評議会（AFTA Council）（第 25 回）において正式に勧告されました。基準認証の統一化についても、日本企業からの要望を受け、ASEAN は家電や電子部品などを含む 20 の優先品目に対して、統一的な安全基準を採択・導入しました。また、経済連携の広域化を要請したところ、ASEAN 各国の首脳が第 19 回 ASEAN

サミットの中で、「東アジアの地域包括的経済連携 (RCEP)」の枠組みで広域経済連携を推進することで合意しました。

本対話の結果は、第 18 回 ASEAN 経済大臣会合 (8 月、シエムリアップ) において各国の閣僚に歓迎され、27 年までの ASEAN 経済共同体実現に向けた取組みの中で、FJC CIA からの要望に応えるために可能な方法を検討することが決定されるとともに、第 15 回 ASEAN 首脳会合 (11 月、プノンペン) においても報告され、ASEAN の投資環境改善に向けた取組みは首脳達に歓迎されました。

7) 「メコン産業政府対話」開催によるメコン地域の投資環境改善

メコン地域のビジネス環境改善を目的に、6 月 13 日にバンコクで日本とメコン地域の官民による「第 5 回メコン産業政府対話」を開催しました。日本とメコン地域間では、メコン経済産業協力イニシアティブ (MJ-CI) 行動計画の下、本対話を通じて各種取組みが行われてきています。ジェトロでは「メコンビジネス・ニーズ調査 2012」として、日本国内とメコン地域の日本・地場企業約 200 社へのヒアリングより、同地域の投資環境上の問題点や事業戦略を再確認し、今回の対話で報告しました。

調査結果は、メコン外相会議 (7 月、プノンペン) においても報告され、同会議における「新たな行動計画」の策定に際して、産業政府対話からのインプットを行いました。また「第 4 回メコン経済大臣会合」(8 月、シエムリアップ) においても、日本とメコン諸国の経済大臣に対して調査結果を報告し、メコン地域への日系投資家の関心の高まり、ハード・ソフトインフラなどに対する改善ニーズを伝えました。ラオスのナム・ウィヤケート商工大臣からは「役に立つ情報であり、ビジネス界のニーズがわかり、我々が何をすべきか示してくれた」といったコメントが寄せられました。大臣会合では、ベトナムの港湾開発や域内の安定的な電力の供給など、今回の調査結果において示された優先実施項目等を踏まえ、24 年～27 年までの重点的取り組みを示した「メコン開発ロードマップ」が承認されました。25 年 2 月、本ロードマップで実施が合意された「FTA/EPA 促進セミナー」をカンボジア、ラオスで開催しました (詳細は「研究」章に記載)。26 年はミャンマー、ベトナムでの開催を予定しています。

3. 他の支援機関との連携強化に向けた取組み

【連携強化事例①】RIETI-JETRO シンポジウム「貿易投資のグローバル・ガバナンス—自由貿易を守るために」の開催

経済産業研究所との共催で開催した本シンポジウムでは、WTO でのマルチの交渉が停滞し最新の情報も不足している中で、米・欧・中国および日本の専門家が集まり、世界の貿易自由化を進めるためのプラットフォームの意義と課題について議論することで、産学官の関係者に最新の情報を提供することができました。

【連携強化事例②】アジア太平洋フォーラム JEF-JETRO 国際シンポジウム「アジアの成長戦略としての FTA」の開催

一般財団法人国際経済交流財団との共催により本シンポジウムを実施しました。同財団は、アジア地域の経済連携の一層の強化に資するため、15 年にシンガポールにおいて第 1 回目のシンポジウムを開催しました。その後毎年アジア各地において同様のシンポジウムを開催し、EAFTA, CEPEA, FTAAP, TPP, 中韓 FTA 等の枠組みについて各国の専門家を招いて議論してきました。今回が 11 回目にあたり、東京での開催は初になります。

【連携強化事例③】中東協力センター (JCCME) および外務省との連携

「第 39 回バグダッド国際見本市」において、中東協力センター (JCCME) からの、①出展企業募集とその後の各種問合せ (現地の通関輸送事情など) 対応、②官民合同ミッション取りまとめ、③現地連絡・調整要員を提供が、円滑な事業運営につながりました。来場者の大きな反響を得た展示物 (大型グレンダイザー) の提供も、オールジャパンとしての連携成果と考えます。外務省からは、現地での各種便宜供与に加え、ジャパンデーの企画・運営など広報・文化発信的な面の協力を得ました。

4. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み

【改善事例①】 J-Messe のアクセス件数増加

課題	J-Messe のアクセス件数の向上策につき検討したところ、ユーザビリティや検索エンジンとの関係につき課題が明確化。
対応	データの検索・閲覧などでのユーザビリティ向上と検索エンジン最適化などを主眼としたデータベースの再構築を実施（24年1月）。24年度にかけて、リニューアル後の J-Messe の PR を、国内の関係業界団体や在京各国大使館・貿易機関に積極的に実施した結果、24年度の年間アクセス件数が増大しました。

【改善事例②】 現地情勢の変化に対応

課題	中国で実施が予定されていた3件の広報展は、尖閣諸島問題に端を発した反日デモ等の影響を受け、主催者からの要請等により、中止することになりました。事業の実施を判断する基準、国内外における緊急時の対応マニュアルが事前に必要な状況であった。
対応	同展示会以降、「海外へのミッション派遣等イベント開催に係る安全対策マニュアル」（安全対策班作成）に基づき現場に対応指示を出したほか、事業実施の現場で使用する対応マニュアルや非常時連絡網などの整備を促しました。

【改善事例③】 英文ウェブページの充実に向けた取組み

課題	日本の魅力・貢献・立場をより分かりやすくタイムリーに発信すべく、英文ウェブページを充実させる必要がありました。
対応	ジェトロ英文ウェブサイト上に、25年3月に交渉開始が合意された日 EU EPA 特設コーナー（EU-Japan EPA/EIA）を開設し、同 EPA に対するロビー活動支援のための資料（英語、フランス語、ドイツ語、イタリア語）を掲載しました。また、25年6月に横浜で開催される「第5回アフリカ開発会議（TICAD V）」に向けて、ジェトロウェブ内に特集ページ「アフリカビジネス最前線（African Business Frontline）」を開設し、日本およびジェトロとアフリカ諸国のビジネス関係を紹介する関連映像や関連調査レポートを掲載しました。さらに、日本の魅力・貢献・立場をより分かりやすくアピールするために、ウェブ上の映像情報を充実させました。

Ⅱ. 業務運営の効率化に関する事項

[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【24年度計画】	<p>《交付金》</p> <p>運営費交付金を充当して行う業務については、第三期中期目標期間中、一般管理費及び業務経費の合計について毎年度平均で前年度比 1.15%以上の効率化を行うものとする。各年度以降で新たに必要となり運営費交付金を充当して行う事業についても、翌年度から年 1.15%程度の効率化を図るものとする。</p> <p>各事業については、これまでの効率化を検証し、業務の質の向上を目指すべく、客観的かつ具体的な目標を示し、一層質が高く、効率的な業務運営を図っていくこととする。</p>
【評価の基準】 (第3期)*	<p>第3期中期目標・中期計画で定められた以下の効率化目標を達成しているか。</p> <p>(ア) 運営費交付金を充当して行う業務については、一般管理費及び業務経費の合計について毎年度平均で前年度比 1.15%以上の効率化を行う。</p> <p>(イ) この他、各年度以降で新たに必要となり運営費交付金を充当して行う事業についても、翌年度から年 1.15%程度の効率化を図る。</p>

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

1. 効率化目標の達成状況

(1) 一般管理費及び業務経費

運営費交付金を充当して行う業務については、当中期目標期間中、一般管理費及び業務経費の合計について毎年度平均で前年度比 1.15%以上の効率化を行うことが求められています。

一般管理費については、24年度は対23年度実績比で7.24%の削減となり、23年度の効率化実績と合わせた年平均で5.52%の削減となりました。業務経費については、24年度は対23年度実績比で0.13%の増となりましたが、23年度の効率化実績と合わせた年平均で4.21%の削減を達成しました。

	23年度	24年度	23-24年度平均
一般管理費 (前年度比)	▲3.80%	▲7.24%	▲5.52% (▲1.15%以上)
業務経費 (前年度比)	▲8.56%	+0.13%	▲4.21% (▲1.15%以上)

成果指標

設定目標	
【中期計画】	<p>《給与水準》 引き続き不断の見直しを行い、国家公務員の給与水準も十分考慮し、手当を含め役職員給与のあり方について厳しく検証した上で、目標水準・目標期限を設定して、その適正化に計画的に取り組むとともに、その検証結果や取組み状況を公表するものとする。</p> <p>《総人件費》 「経済財政運営と構造改革に関する基本方針 2006（18年7月7日閣議決定）」を踏まえた人件費改革を23年度まで継続する。 24年度以降については政府における総人件費削減の取組みを踏まえ、見直しを図るものとする。 （24年度計画） 政府における総人件費削減の取組を踏まえ、対応するものとする。</p>
【評価の基準】 （第3期）*	<p>「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」（平成22年12月7日閣議決定）（以下、「基本方針」という。）において、「平成22年4月の事業仕分け結果（人件費の抜本的改革）を踏まえ、ラスパイレス指数を更に引き下げるため、賞与の引下げ等の措置を着実に実施するとともに、人件費全体の抑制を更に図る。」とされていることを踏まえ、ラスパイレス指数の引き下げ・総人件費の抑制の取組を進めているか。</p> <p>このうち、総人件費については、「簡素で効率的な政府を実現するための行政改革の推進に関する法律」（平成18年法律第47号）を踏まえ、平成23年度の総人件費を17年度比で6%以上の削減を実現したか。</p> <p>法定外福利厚生費、給与振込経費、海外出張旅費などの事務に係る経費及び職員の諸手当について、国家公務員に準じたものとなるよう徹底されているか。</p> <p>給与水準及び給与水準適正化の措置に関する説明が、国民に対して納得の得られるものとなっているか。</p>

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

2. 給与水準の適正化等

(1) ラスパイレス指数の状況（24年度）

24年度の事務・技術職員のラスパイレス指数は、対国・行政職（一）（年齢階層別）が121.4（前年比 Δ 2.4）、対国・行政職（一）（地域別・学歴別）が108.6（前年比 Δ 1.7）となりました。平成17年度比で見ると、それぞれ Δ 7.9ポイント、 Δ 6.4ポイントとなっています。

研究職員のラスパイレス指数は、対国・研究職（年齢階層別）が91.9（前年比 Δ 0.8）、対国・研究職（地域別・学歴別）が97.1（前年比 $+0.2$ ）と100を下回っています。

1) 事務・技術職員

対国家公務員（行政職（一））（年齢階層別）	121.4	前年比 Δ 2.4
対国家公務員（行政職（一））（地域別・学歴別）	108.6	前年比 Δ 1.7

<参考>：過去の指数の推移（事務・技術職員）

	H17	H18	H19	H20	H21	前年比	H22	前年比	H23	前年比	H24	前年比
年齢階層別	129.3	126.2	123.7	125.1	123.7	Δ 1.4	122.9	Δ 0.8	123.8	+0.9	121.4	Δ 2.4
地域別・学歴別	115.0	112.0	110.3	111.4	109.6	Δ 1.8	109.0	Δ 0.6	110.3	+1.3	108.6	Δ 1.7

2) 研究職員

対国家公務員（研究職）	91.9	前年比 Δ 0.8
対国家公務員（地域別・学歴別）	97.1	前年比 $+0.2$

(2) ラスパイレス指数が低下した要因

ラスパイレス指数は、各年齢階層別の人数、個別の昇給状況、退職の状況、国家公務員の平均給与の変動等の前提が複雑に影響し、かつ、国家公務員の個別データは非開示のため、指数の増減要因を詳細に分析することは難しいですが、ラスパイレス指数が前年比で低下した主な理由としては次の3点が考えられます。

1) 雇用形態の多様化を通じた職員構成の見直しの実施

23年度より開始した特定部署における一般管理事務を行う一般職職員の採用や常勤嘱託員の採用など雇用形態の多様化を通じた職員構成の見直しが、ラスパイレス指数の引き下げに寄与しました。

2) 23年度人事院勧告を踏まえた給与減額調整

ジェトロは、23年度の人事院勧告（ $\Delta 0.23\%$ の給与改定）を踏まえた給与減額改定を6月に実施したため、23年度分給与にかかる減額調整を24年度給与にて行いました。

ラスパイレス指数の算出を行う「法人給与等実態調査（総務省・人事院実施）」の事務要領では、「平成23年度の人事院勧告（ $\Delta 0.23\%$ の給与改定）に準じた給与改定を行ったことに伴い、平成24年度中に平成23年度分給与にかかる調整があった場合の平成24年度の年間給与総額は、当該調整後の額」と定められているため、ジェトロの24年度の年間給与総額は、当該減額調整をした後の額（実際の支給額）としております。

3) ラスパイレス指数計算対象者数の増加

「法人給与等実態調査」では、国との給与水準の比較対象を、「平成24年度中の月例給与及び賞与を減ぜられることなく支給された（「法人給与等実態調査事務要領」）職員（在外職員を除く）と定めているため、年度の途中で人事異動により海外赴任した者等は対象外となります。そのため、対象者数は年によりバラつきが生じます。

24年度の事務・技術職員でみると、この国との給与水準の比較対象の定義に該当する職員数は前年比で76名増加し495名となりました。増加分では非管理職の割合が高かったため、対象者全体における管理職割合が29.7%と前年比で9.0ポイント減少しラスパイレス指数が引き下げられる結果となりました。

(3) 国に比べて給与水準が高くなっている定量的な理由

貿易投資の実施・促進機関という性格上、職員には、海外における日系企業のビジネス環境整備等のために、相手国政府と調整や交渉をすることが求められています。そのため、語学力（英語のみならず、その他の*特殊言語を含めたトリリンガルの割合が36.7%）、海外での交渉に必要とされる異文化への高い順応性、国際情勢への精通、貿易投資に関する高度な知識が必要となるなど、専門性の高い優れた人材を登用する必要があります。大学・大学院卒業者の割合も95.6%と国の行政職（一）の53.4%（「平成24年国家公務員給与等実態調査」の「第3表 適用俸給表別、級別（最終学歴別）人員」より。）に比べ高くなっています。

【参考①：特殊言語】

アラビア、ペルシャ、トルコ、インドネシア、マレーシア、カンボジア、ウルドゥ、スワヒリ、タイ、タガログ、ベトナム、ラオス、モンゴル、中国、ポルトガル、韓国、ロシア語等 約25言語

国家公務員の採用形態別の職員構成は、Ⅰ種等8.5%、Ⅱ種等32.5%、Ⅲ種等50.2%（平成23年度一般職の国家公務員の任用状況調査（人事院発表）の行政職（一）の「試験任用」による在職者数より。）と多様性がありますが、ジェトロでは特定部署における一般管理事務を行う一般職の採用を23年度から開始したばかりで国のような職員構成の多様性に乏しく、ラスパイレス指数が高くなる要因となっています。

さらにジェトロは在職地域が東京、大阪で75.6%と地域手当の支給率が高い都市部に集中しており（行政職（一）の東京・大阪の割合は35.9%（「平成24年国家公務員給与等実態調査」の「第8表〔附表〕行政職俸給表(一)の都道府県別在勤人員及び構成比」より。）、他地域勤務者についても国の制度を準用した異動保障制度対象者が半数を占めることも同指数を引き上げております。

また、住居手当支給対象者の割合が22.4%と国に比べて高い（行政職（一）の住居手当支給割合は15.7%（「平成24年国家公務員給与等実態調査」の「第9表 適用俸給表別、手当の種目別受給人員」より。））こともラスパイレス指数が高くなる理由の一つです。国家公務員（行政職（一）以外の職種も含む）の場合は、公務員宿舎に入居している割合が約4割（「平成24年国家公務員給与等実態調査」の「第13表 地域手当支給区分別、住居の種類別人員（俸給表計）」より。）と高く住居手当の支給を抑える要因になっていると考えられます。

【参考②：職員の給与の支給状況（24年度）】

	人員(人)	平均年齢(歳)	年間平均給与額(千円)		
			総額	うち所定内	うち賞与
常勤職員	567	40.3	6,855	5,196	1,659
うち事務・技術	475	39.1	6,715	5,096	1,619
うち研究職種	92	46.4	7,578	5,709	1,869

（４）給与水準適正化に向けた取組み

事務・技術職員の対国・行政職（一）ラスパイレス指数の低減に向け、特定部署における一般管理事務を行う一般職職員や常勤嘱託員の採用など雇用形態の多様化を通じた職員構成の見直しに引き続き取り組んでいます。

24年度は、賞与については国家公務員と同じ支給月数（3.95ヵ月）を維持したものの、国の本府省業務調整手当に相当する制度の導入は21年度より引き続き見送りました。25年度も同制度導入見送り措置を継続します。

【参考①役職員の給与決定に関して特筆すべき事項】

- ・全役職員について、目標管理型の個人業績評価及び能力評価による人事評価を実施している。
- ・個人業績評価においては、目標の達成度合いに加えて目標を達成するための手段や方法も評価し、さらに能力評価において、個人の能力の発揮度合いを評価することにより組織目標の達成を図る仕組みを構築している。
- ・ポスト管理の考え方を導入し、人事評価に基づく昇格・昇進・降格基準を整備して運用している。
- ・賞与の支給にあたっては、個人業績評価の結果を反映させている。また、昇給にあたっては、個人業績評価及び能力評価の結果を反映させている。

【参考②役員報酬についての業績反映の仕方】

- 業績の役員報酬への反映の仕方については、役員報酬規程第9条にて以下のとおり定められています。
- 1 業績給は、経済産業省独立行政法人評価委員会の当該事業年度に係る業務の実績に関する評価の結果（以下「評価結果」という。）の通知を受けた日から起算して1月を越えない範囲（以下「評価結果通知日」という。）に、前年度において在籍した常勤役員に対して支給する。
 - 2 年度の初日以外の日において新たに任命された役員及び年度の末日以外の日において退職し、解任され、又は死亡した役員の業績給の額は、日割り計算で支払う。
 - 3 前項の日割り計算をする時は、業績給の額を365で除した額を一日分とする。
 - 4 理事長の業績給の額は、第3条第1項に定める月例支給額に100分の209を乗じて得た額に、次の表に定める評価結果に則した割合を乗じて得た額とする。

評価委員会の評価結果	割合
A A評価	100分の200
A評価	100分の150
B評価	100分の100
C評価	100分の50
D評価	100分の0

- 5 常勤役員（理事長を除く。）の業績給の額は、評価結果及び役員としての業務に対する貢献度等を総合的に勘案し、前項を準用して理事長が決定するものとする。
- 6 常勤監事の業績給の額は、前項の規定にかかわらず、その評価結果がB評価である場合に支給される額とする。

（参考） 業績給＝月例支給額×2.09（定率）×評価委員会の評価結果による割合等

AA評価：200/100、A評価：150/100、B評価：100/100、C評価：50/100、D評価：0/100

【参考③役員報酬等の支給状況（24年度）】

（単位：千円）

役名	平成24年度年間報酬等の総額				就任・退任の状況		前職
	報酬(給与)	賞与	その他(内容)		就任	退任	
法人の長	17,886	12,094	3,615	2,177			*
副理事長	15,746	10,405	3,469	1,872			◇
A 理事	13,969	8,986	3,252	114 1,617			※
B 理事	13,644	8,986	2,664	377 1,617			※
C 理事	13,640	8,986	2,886	151 1,617			◇
D 理事	14,899	8,986	3,820	476 1,617			※
E 理事	11,626	8,986	953	70 1,617	4月1日		※
F 理事	6,667	2,995	3,056	77 539		7月31日	◇
G 理事	7,909	5,991	764	76 1,078	8月1日		◇
A 監事	11,952	8,131	2,068	290 1,463			※
B 監事 (非常勤)	1,515	1,515	0	0			
法人の長	1,584	0	1,584	0			*
副理事長	997	0	997	0			◇
H 理事	585	0	585	0			※
I 理事	971	0	971	0			◇
J 理事	1,177	0	1,177	0			※
K 理事	2,347	0	2,347	0			※
C 監事	710	0	710	0			※

(注) 賞与欄は業績給を含む。年間報酬等の総額と賞与欄の額が一致しているものは、平成 23 年度中に退任した役員に対して平成 24 年度に支給された業績給である。
 (注) 「前職」欄には、役員の前職の種類別に以下の記号を付している。
 退職公務員「*」、役員出向者「◇」、独立行政法人等の退職者「※」、退職公務員でその後 独立行政法人等の退職者「**」、該当がない場合は空欄。

【参考④役員の退職手当の支給状況（24 年度）】

区分	支給額 (総額) (千円)	法人での 在職期間	退職 年月日	業績 勘案率	摘 要	前職
A 理事	4,980	48 ヶ月	H24.3.31	1.0	支給額（総額）は、平成 20 年 4 月 1 日から退職日の期間に係る、独立行政法人評価委員会による業績の評価後の業績勘案率を乗じて得た総額である。	※

(注) 「前職」欄には、役員の前職の種類別に以下の記号を付している。
 退職公務員「*」、役員出向者「◇」、独立行政法人等の退職者「※」、退職公務員でその後 独立行政法人等の退職者「**」、該当がない場合は空欄。

(5) 給与改定及び臨時特例・給与減額支給措置に向けた取組み

国の厳しい財政事情や東日本大震災への対処等に鑑み、一層の歳出削減の必要性から、国家公務員の人件費削減のため、24 年 2 月 29 日に「国家公務員の給与の改定及び臨時特例に関する法律」が成立しました。

同法案の成立を重く受け止め、同法と同水準の給与減額改定及び臨時特例減額支給措置（24 カ月間）を行うこととしました。役員報酬については 24 年 3 月より改定するとともに 4 月から臨時特例減額支給措置を行い、職員給与については 6 月より改定及び臨時特例減額支給措置を行っています。

1) 24 年度給与改定

役員の月例支給額及び中高年齢層（40 歳台以上）を中心とした職員の月例本俸額を国家公務員の改定と同程度引き下げました。

2) 24 年度、25 年度臨時特例・給与減額支給措置

国家公務員の臨時特例給与減額支給措置と同内容の減額支給措置を 24 年 6 月より 24 カ月間実施しています。

対象となる報酬・給与	対象者	削減率	参考
月例支給額／本俸	役員	▲9.77%	国家公務員の指定職相当
	1、2 等級	▲9.77%	国家公務員の行政職（一）10-7 級
	3、4 等級	▲7.77%	国家公務員の行政職（一）6-3 級
	5、6 等級	▲4.77%	国家公務員の行政職（一）2,1 級
職責手当	管理職	一律 10%	
賞与	全役職員	一律▲9.77%	
特別都市手当等の本俸月額に連動する手当（賞与を除く）の月額は、減額後の本俸月額により算出			
アジア経済研究所所長謝金	アジア経済研究所所長	▲9.77%	
貿易情報センター会長手当	貿易情報センター会長	▲9.77%	

(6) 行政改革の重要方針に基づく人件費改革の進捗状況

「簡素で効率的な政府を実現するための行政改革の推進に関する法律（18 年法律第 47 号）」及び「経済財政運営と構造改革に関する基本方針 2006（18 年 7 月 7 日閣議決定）」等に基づき、18 年度から 23 年度の 6 年間で 6%の人件費削減（17 年度実績比）に取り組みました。

ジェトロは 17 年度から給与構造改革に着手し、その一環として、18 年度から現給保障なしで職員の給与水準を 5.35%引き下げたほか（役員は 7.5%引き下げ）、定期昇給を圧縮するなどの人件費削減に取り組んできました。

このような給与構造改革の取組とともに、職員採用の抑制、国内事務所の人員配置見直し（ジェットロ人件費負担2名から原則1名化）などの人件費抑制策を講じたこともあり、人件費改革6年目の23年度には、6%削減の目標を大幅に上回る削減（人事院勧告を踏まえた給与改定分を除いた削減率で△14.8% *総務省の指定する補正計算後で△14.0%）を達成しております。

24年度については、24年6月より実施している臨時特例・給与減額支給措置の影響（約5.8億円）もあり、前年度比約6.4億円減（前年度比△5.7%）となりました。

【参考①24年度人件費実績】

（単位：千円）

費目	17年度	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	増減額 (17年度比)	増減率 (17年度比)
役員報酬	162,178	157,716	140,542	136,570	143,962	151,546	150,408	▲11,770	▲7.3%
職員給与（国内）	6,747,034	6,635,199	6,559,615	6,240,635	5,916,175	5,920,165	6,125,353	▲621,681	▲9.2%
職員給与（海外）	5,495,476	5,439,620	5,423,246	5,280,885	4,857,751	4,353,527	4,090,121	▲1,405,355	▲25.6%
計①	12,404,689	12,232,537	12,123,404	11,658,091	10,917,889	10,425,239	10,365,883	▲2,038,806	▲16.4%
海外現地採用者給与	1,260,009	1,382,963	1,481,673	1,347,020	1,231,192	1,003,383	922,782	▲337,227	▲26.8%
計②	13,664,699	13,615,501	13,605,078	13,005,111	12,149,081	11,428,622	11,288,665	▲2,376,034	▲17.4%
人事院勧告を踏まえた改定の景響額	0	0	▲84,863	▲81,606	185,604	333,607	355,549	355,549	
計③	13,664,699	13,615,501	13,520,214	12,923,505	12,334,685	11,762,229	11,644,215	▲2,020,484	▲14.8%
人件費削減における特殊性***	外務公務員の海外給与改定を踏まえた改定の景響額	(83,689)	(161,394)	(258,536)	(118,956)	15,303	57,053	—	—
	現地採用職員給与の物価変動を踏まえた改定の景響額	(43,705)	(80,800)	(135,535)	(174,782)	(195,075)	(229,247)	—	—
	為替変動による景響額	(163,069)	(312,155)	(11,963)	283,551	301,500	406,927	—	—
	政府から特別に与えられた業務に関する人件費の景響額	(27,019)	(79,569)	(106,120)	(71,917)	(130,885)	(88,464)	—	—
	競争的資金による任期付き職員の人件費の景響額	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	—
計④	13,664,699	13,298,016	12,886,294	12,411,349	12,252,581	11,753,073	11,790,484	▲1,874,215	▲13.7%

※23年度は人件費改革目標年度

費目	24年度	増減 (前年度比)	増減率(%) (前年度比)	増減額 (17年度比)	増減率 (17年度比)
役員報酬	136,311	▲14,097	▲9.4%	▲25,867	▲5.9%
職員給与（国内）	5,722,627	▲402,726	▲6.6%	▲1,024,407	▲15.2%
職員給与（海外）	3,815,674	▲274,447	▲6.7%	▲1,679,802	▲30.6%
計①	9,674,613	▲691,270	▲6.7%	▲2,730,076	▲22.0%
海外現地採用者給与	973,097	50,315	5.5%	▲286,912	▲22.8%
計②	10,647,711	▲640,954	▲5.7%	▲3,016,988	▲22.1%
人事院勧告を踏まえた改定の景響額	331,839			331,839	
計③	10,979,550			▲2,685,149	▲19.7%
人件費削減における特殊性***	外務公務員の海外給与改定を踏まえた改定の景響額	109,971			—
	現地採用職員給与の物価変動を踏まえた改定の景響額	(304,938)			—
	為替変動による景響額	467,983			—
	政府から特別に与えられた業務に関する人件費の景響額	(81,712)			—
	競争的資金による任期付き職員の人件費の景響額	(0)			—
計④	11,170,853			▲2,493,846	▲18.3%

(注) *計①×人事院勧告を踏まえた官民の給与較差に基づく年間平均給与の増減率の和

(18年度0.0%、19年度0.7%、20年度0.7%、21年度▲1.7%、22年度▲3.2%、23年度▲3.43%、24年度▲3.43%)

**実績は1円単位で計算し千円未満切り捨て。増減額および増減率は千円未満切り捨て後に算出。増減率は小数点第二位を四捨五入し表示。

***各要因による人件費削減額を記載。人件費が増加した場合は増加額を括弧書きで記載している。

※1 人件費削減におけるジェットロの特殊性について

1. 「行政改革の重要方針」では、独立行政法人が行う人件費の削減について、「今後の人事院勧告を踏まえた給与改定分を除く」との注意書きがあります。ジェットロは、国内業務を主としている多くの法人と異なり、多数の海外勤務職員がいるため、海外勤務職員の在勤俸については、人事院勧告ではなく外務公務員の海外給与改定を踏まえた給与改定を行っています。また、海外事務所に勤務する現地採用者については、それぞれの国の労働慣習を踏まえて当該国のイン플레이ション相当分等の物価変動に見合った給与改定を行っています。これらの給与改定は人事院勧告と同様のものと考えられます。
2. 加えて、海外事務所に勤務する現地採用者の給与及び海外勤務職員（日本からの派遣）の海外給与の一部は、為替動向によって大きく変動するため、人件費削減の進捗状況を把握するためには為替変動の影響を考慮する必要があります。
3. 閣議決定によってジェットロが参加機関となった麗水博、ミラノ博関連業務については、効率的な実施に十分留意するものの、政府から特別に指示された業務であり、事業の成功が最優先であることから、別途の整理としております。
4. 「公的部門における総人件費改革について（独立行政法人関係）」では、「競争的研究資金により雇用される任期付職員については、(中略)総人件費改革の取組の削減対象の人員及び人件費からは除く」との記載があります。

(7) 福利厚生費等

法定外福利厚生費については、互助組織に対する支出の廃止（21年度）や、福利厚生代行サービスの同互助組織への移管（22年度）を行ってきました。また、職員の諸手当を国家公務員準拠にするべく、17年度、19年度には扶養手当を適正化し、21年度には自宅に係る住居手当を廃止しました。24年度は国家公務員の手当に改正がなかったため、ジェットロでも据え置きとしています。

[2] 費用対効果の分析への取組

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【24年度計画】	事業の実施に要した費用及び事業によって得られた効果を把握・分析し、その結果を事業実施内容の見直しや新たな事業展開につなげていく。その際、中期目標期間中においても、環境変化に対応し、成果指標などの見直しも併せて行うこととする。
【評価の基準】 (第3期)	費用及び効果の把握を適切に行い、その結果を踏まえた事業内容の見直しや事業展開を検討しているか。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

1. アウトカム向上委員会を通じた業務改善への取組み

理事長をヘッドに役員会メンバーを委員とし、四半期ごとの業務実績評価、業務運営上の課題解決、サービス利用者からの意見等について、組織横断的に情報共有し、対応を検討する会議を18年度から実施しており、24年度も4回開催しました。23年度に引き続き、組織横断的な課題の議論を深めることを目指して各回のテーマを以下のとおり設定しました。

25年度はさらに会議における議論のプロセス・内容につき見直しを行い、現在の年4回開催を年2回に見直し、アウトカム向上委員会は目標の達成状況や事業計画の見直しなどに焦点を絞り、役員会において経営課題の議論を行なう方針で検討中です。

※アウトカム向上委員会については P.158 (内部統制) に記載あり

【24年度アウトカム向上委員会開催実績】

通年の議題	
(ア) 目標の達成状況の確認 (イ) 予算執行状況の確認 (ウ) 定量目標では評価しきれないチャレンジ案件 (エ) スクラップ対象の継続事業	
個別の議題	
第1回 (8月8日)	(ア) 顧客の声とその評価
第2回 (10月31日)	(ア) 費用対効果の向上に向けた取組み (イ) 失敗事例と改善事例
第3回 (25年2月6日)	(ア) 自己収入拡大に向けた取組み
第4回 (25年5月8日)	(ア) 24年度通年の評価 (イ) 25年度の更なる改善に向けた取組み

(1) 環境変化に対応した事業及び目標値の見直し

理事長をヘッドに開催されるアウトカム向上委員会では、各部署の事業成果を把握するとともに、組織全体の取り組むべき重要な課題を「通年議題」として取り上げました。9月に発生した中国における反日デモの影響を受け、中国で開催される一部の事業が中止・延期となったほか、実施した事業においても、商談・成約件数が伸び悩むなど目標達成が危ぶまれましたが、本委員会を通じて、他地域での事業で補うなど年度の途中で柔軟に調整を行った結果、全体の目標値を達成することができました。

【中止・延期になった主な事業】

9月	中グリーンエキスポ 中国国際農産品交易会	⇒延期 (事実上中止) / 機械環境産業部 ⇒出展取りやめ / 農林水産食品部
11月	重慶市での商談会 北京での音楽連携事業	⇒延期 (25年1月) / 生活文化サービス産業部 ⇒延期 (25年度) / 生活文化サービス産業部
12月	中ビジネスフォーラム	⇒延期 (25年度) / 海外調査部

2. 費用対効果の分析及び効率化に向けた取組み

(1) 費用対効果の分析への取組み

ジェトロの事業内容は多岐にわたっており、その効果を包括的な形で数量化することは難しいものの、費用対効果の分析及び向上に向けた取組みの一貫として、第2回アウトカム向上委員会（10月31日）において、数例の事業のサンプルを収集し分析を行いました。本分析は、事業自体の政策的意義・重要性など数値化の難しい要素も踏まえつつ慎重に行うべきですが、今後もサービスの質を維持しつつ、投入コストの削減に努めると同時に、一つの事業で複数の支援ツールを応用させるなど、引き続き費用対効果の向上に努めていきます。

【サンプル分析①】海外見本市出展

海外見本市出展について、複数の事例を収集・分析したところ、世界的に有名で出展が難しい米国のギフト展示会では1社あたりの投入コストが100万円（受益者負担除く国庫。直接経費のみ）を超え、一方ではアジアの環境展示会では20万円を下回るなど、開催地域や出展分野、展示会の規模により大きな開きがあることを確認しました。また、同一展示会に継続して参加する場合、ジャパン・パビリオンの知名度向上により集客力が増し、出展者数も増加することから、規模の経済によりコストが削減すること、また、主催者と良好な関係を構築することにより、出展料の割引やブースのよりよい立地を確保できるなど、メリットは大きく、継続して参加している同一展示会を違う年度で比較した場合、その多くで1社あたりの投入コストは逡減しました。

【サンプル分析②】輸出促進事業に係るサンプル分析（例）

ジェトロの活動の一例として輸出促進関連事業に係る商談1件あたりの投入コストを分析したところ、当初、目標50,000件を達成のために23.6億円（受益者負担、補正除く国庫。直接経費のみ）の投入コスト（商談1件あたり47.3千円）を見込んでいたところ、実績は82,181件に26.8億円を投入（商談1件あたり32.7千円）し、結果として、当初計画と比較した場合、商談件数の実績の大幅な達成に加え、費用対効果の面においてもより効果的に事業を実施できたと考えられます。

(2) 効率化の事例

事業実施プロセスの見直しによる、事業のより一層の効率化を目的として、一つの事業で複数の支援ツールを応用させるなどの事業展開を図りました。

【効率化の事例①】バイヤーによる市場開拓セミナーの開催

サウジアラビア、アラブ首長国連邦、トルコからファッション、美容分野のバイヤーを招へいし、日本企業30社と商談会を開催しました。招へい期間中にバイヤーをパネリストに「中東女性市場セミナー」を開催し、馴染みの薄い中東女性市場の有望性について、商談会参加企業のみならず広く情報提供しました。

【効率化の事例②】見本市・商談会の準備業務効率化

見本市・商談会の実施数の急激な増加(127本→171本)に対応するため、①海外見本市の設計・監理業務委託について、見本市2本分をまとめて発注する取組みを開始、②商談会の通訳・翻訳業務委託について、複数商談会分をまとめて実施、等準備業務の効率化に取り組みました。

【効率化の事例③】他機関との共同説明会開催によりコスト削減、集客に効果

24年度新規補正事業である新興国進出支援専門家派遣事業について、全国各地でスキームの広報を行うべく、外務省、経産省、JICA、中小機構と共同で各機関の活動内容を紹介する事業説明会を国内32都市で35回開催しました。5機関で費用・業務分担することにより大幅にコストを削減したほか、各機関のネットワークを通じて広報を行うことにより、集客面でも多くの参加者を集めることができました(1,878社・2,367名が参加)。

【効率化の事例④】経理業務等の外部委託

外部委託等の活用について、国内事務所の複合機の本部調達一元化(25年4月)、査証取得の手配業務のトラベルデスクへの委託(24年4月)、職員宿舎事務代行業務の不動産管理会社への委託(25年4月)を実施しました。

【効率化の事例⑤】セミナー委託の外部委託の拡大

セミナーの開催件数の増加に対応するため、講師選定、プログラムの策定、関係機関との連絡、調整以外の業務については、外部委託を進めました。例えば、富山貿易情報センターでは、24年度は外部委託を活用し、前年より9件多い22件のセミナーを開催しています。開催業務に係る体制も3名から2名で対応できるように、業務の効率化に役立つ同時に、職員は産業分野別に顧客データを整備するなど集客面に時間を割くことができるようになり、アフリカセミナー（44名が参加）など過去には集客が困難であった新しいテーマにも取り組むことができるようになりました。

（3）その他効率化の事例

事業実施プロセスの見直しによる、事業のより一層の効率化を目的として、一つの事業で複数の支援ツールを応用させるなどの事業展開を図りました。

【効率化の事例⑥】セミナー委託の外部委託の拡大

国内の主要展示会に合わせてバイヤーを招へいする際、その展示会と合わせて商談会を開催するのみならず、その前後に地方での商談会も開催するようアレンジしました。また、その際、バイヤーの日本製品への理解を深めるため、地方の生産現場の視察も組み合わせるようになりました。

<主な事例（24年度）>

- ・ジャパンインターナショナルシーフードショー（24年7月）及び地方商談会（千葉、広島、大分、宮城）
- ・アグリフード EXPO 東京（24年8月）及び地方商談会（長野、愛知、岡山、東京）（P.4 参照）
- ・アグリフード EXPO 大阪（25年2月）及び地方商談会（香川、沖縄、宮城、広島、愛媛）
- ・地方銀行フードセレクション（24年10月）及び地方商談会（愛知、宮城、石川）
- ・FOODEX JAPAN（25年3月）及び地方商談会（青森、山形、島根、徳島、長崎、福島、新潟、千葉、高知）

3. 複数年における継続的な事業展開への取組み

これまで輸出の実績がない企業など、支援企業の裾野が拡大していることに伴い、事前の情報提供やフォローアップを強化し、支援企業のステップに応じた継続的な事業展開に取り組んでいます。例えば、初めて輸出や海外投資に取り組む企業に対しては、貿易実務オンライン講座などの紹介に加え、本部各部門の担当者が講師を務めるセミナー形式の入門講座「はじめての海外見本市出展」や「海外投資実務講座」などの各地開催など、事情提供を強化しています。

一方、ミッションや展示会などジェトロ事業の活用実績がある企業に対しては、半年後やその後の継続的なフォローアップ調査を行い、成約や進出に至った事例など成果の把握に努めると同時に、未成約の企業については、その他支援ツールの紹介など継続的な支援を実施しています。

こうした継続的な事業展開への取組みを組織的に情報共有・活用するべく、24年度は新顧客情報管理システムを活用した事業参加企業情報のカルテ化にも取り組みました。

4. 定量的成果にとらわれない中長期的に取り組むべき事業への取組み

中期目標や年度目標に定量目標は掲げられていないものの、長期的視点に立ち重要性が高い事業は挑戦的的事业として積極的に取り組んでいます。アウトカム向上委員会では、通年の議題として「定量的目標では評価しきれないチャレンジ案件」を取りあげ、各部の取組みを報告しました。

【取組み事例①】インドにおける工業団地等のビジネス環境整備の取組み

工業用地不足による系企業のインド事業の遅延状況を改善するため、首都デリーから120キロにあるラジャスタン州ニムラナ地域で、18年から同州政府産業開発・投資公社と共同で日本企業専用の工業団地を提供。税制上のインセンティブの導入など系企業進出を支援。

現在では、1,167 エーカーの敷地に系企業が44社進出し、投資総額は416億ルピー（※）、雇用者数（予定含む）は約9,100人にも及ぶ。

（※）州政府開発公社に提出された各社の投資計画に基づく投資総額の総和。資本金や土地取得から設備、操業までにかかる総額。25年5月末のレートで約722億円。

[3] 柔軟かつ機動的な組織運営

1. 効率的な事業実施のための柔軟な取組み

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【24年度計画】	<p>《効率的な事業実施のための柔軟な取組み》</p> <p>柔軟に組織を変更できる独立行政法人の制度趣旨を活かし、事業のより効率的実施が可能な組織設計を行う。</p> <p>研究部門と調査、事業部門との連携強化を図り、統合によるシナジー効果を業務運営の実態等も含めて一層明確にするとともに具体的な事例等の検証を行い、より一層の効果を高めるための取組みを積極的に行う。</p> <p>(24年度計画)</p> <p>とくに、中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援業務については、機械・環境産業部、農林水産・食品部、生活文化産業部の三部体制に再編し、徹底した支援を実施。海外進出・在外企業支援部において、サービス産業の徹底した海外展開支援を実施。</p>
【評価の基準】 (第3期)*	<p>①本部、アジア経済研究所、国内外事務所における体制整備・有機的連携の向上</p> <p>事業の重点化に対応した効果的な組織体制が整備されているか。</p> <p>「基本方針」において「アジア地域等の調査業務については、アジア経済研究所と日本貿易振興機構の統合によるシナジー効果を検証しつつ、両者の業務の効率化を図る。」と定められていることを踏まえ、アジア経済研究所と機構の各部とのシナジー効果の検証、業務の効率化を含む統合効果をあげているか。</p>

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

(1) ジェトロとアジ研統合によるシナジー効果・効率化の検証

1) 本部調査部門とアジ研双方の強みを補完した研究の展開と普及

バンコク事務所が実施するアジア等研究ネットワーク構築支援事業（重点地域事業環境整備補助金）の研究プロジェクト「深化する東アジア企業のグローバル活動」では、本部調査部門の幅広い企業ネットワークを活かした企業の FTA 利用動向調査やアジ研の計量分析のノウハウに基づくモデル分析など、双方の強みを補完した共同研究を進めています。成果はバンコクや東アジア諸国におけるセミナーや経済産業省等の政策担当者を通じて普及することを目指します。

2) 日中韓経済連携研究会

6月19日～20日に開催された日中韓 FTA 事務レベル協議に先立ち、海外調査部とアジ研が連携して実施した中国及び韓国が第3国・地域と締結した FTA の整理・分析、並びに中国市場分析と産業界のニーズに関する調査・研究結果を「日中韓経済ビジネス連携に関わる調査・研究報告書」としてウェブサイトに掲載したところ、12月31日までに5,642件のアクセスがありました。

3) アジ研研究会への協力

海外調査部中南米課員がアジ研が主催する研究会に委員やオブザーバーとして参加し、情報収集・意見交換を行いました。

アジ研主催の研究会「グリーンダイヤモンドの創出：発展途上国における省エネ機器の普及に関する実証産業組織論的研究」では、アジアの省エネ機器市場に知見を持つ海外調査部アジア大洋州課員が委員として参加し共同研究を行いました。

24年度政策提言研究「中国・インドの台頭と東アジアの変容」研究会において、海外調査部アジア大洋州課より講師を派遣し、ASEAN・中国間及び ASEAN・インド間の貿易投資動向、日系企業の FTA 利用状況などについてプレゼンテーションを行いました。

ブラジル総合研究会に中南米課員が委員やオブザーバーとして参加し情報収集・意見交換を行ったほか、委員を務めた同課員が研究会の成果普及を目的とした書籍の一部を執筆しました。

4) 出版流通業務の適正化・効率化

本部とアジ研の出版流通業務を一本化し、業務の適正化及び効率化を進めました。また、同一のシステム上での出版物管理により、保守経費の半減（152→84万円）、契約締結等の事務処理の軽減等につながったほか、外部倉庫を統一したことで、書籍取り扱い量が倍増する中でも費用が1.2倍に抑えられ、アジ研では在庫管理、出入庫業務を省力化することができました。更に共同ウェブサイトの運用により双方の出版物の同時確認が可能となり、利用者の利便性が高まっています。

5) ERIA（東アジア・ASEAN 経済研究センター）支援の継続

アジ研は20年6月のERIA設立後も、同メンバー国の研究者とともにERIA支援のためアジアの貿易・投資、産業政策等に関わる研究・調査を実施しています。また本部海外調査部の知見とノウハウを活用し「アジア主要国における中小部品サプライヤーの経営実態調査」、「メコンビジネス・ニーズ調査」、「ASEAN 諸国の産業人材育成ビジネス」、「アジアにおける国際物流サービスの実態と課題」の4テーマの調査を実施しました。

6) アジ研「夏期公開講座」の開催（7月～8月／大阪）

大阪における「夏期公開講座」では、新興国をテーマに4コースを開講しました。アジ研研究者と本部調査部門の職員がペアとなり各国の政治・社会、経済、投資環境等について補完した解説を行い、いずれも高く評価されました。

7) 貿易情報センターと連携した地方・地元貢献型講演会の開催

各地の貿易情報センターと連携し、地元産業界や関係機関の要望に応じてシンポジウムや講演会などを10件開催しました。

【貿易情報センターとの連携事例】

会期	自治体	連携事務所	連携事例
9/14	三条市	新潟事務所	地元産業界の要望を受けミャンマーについて日本ミャンマー協会と講演会を共催。
9/18	千葉市	千葉事務所	地元関係機関の要望を受け、アジアにおける海上輸送と港湾の現状、およびアジアにおける環境問題とビジネス展開について講演会を開催。
9/20	酒田市	山形事務所	地元関係機関の要望を受けシンポジウムを開催。「アジアにおけるリサイクルと国際資源循環」について講演。
10/11	千葉市	千葉事務所	千葉事務所と地元の有力経済団体と共に、地元で関心の高いミャンマーについてセミナーを企画、開催。
12/5	福岡市	福岡事務所	福岡事務所および地元関係機関とともに、地元で関心の高いミャンマーについてセミナーを企画、開催した。
11/8	千葉市	千葉事務所	地元関係機関の要望を受け、千葉事務所とともにインドネシアについての講演会を開催。
12/10	福井市	福井事務所	福井事務所とともに、地元で関心の高いメコン地域についてセミナーを企画、開催した。
12/20	福岡市	福岡事務所	共催機関の要望を受け、福岡事務所とともに台湾について講演会を開催。
2015年 2/6	大阪市	大阪本部	大阪本部および海外調査部との連携により、日中韓経済連携に関する講演会を開催。
2/25	福岡市	福岡事務所	福岡事務所および地元関係機関との共催により、地元で関心の高まるフィリピン経済についての講演会を開催。

8) オンラインセミナー・動画チャンネル制作に係る業務委託の効率

制作委託業務の一本化の準備を進めた結果、入札業務の軽減化および委託コストの半減を実現しました。

9) ビジネスライブラリー内アジ研サテライトにおけるミニ展示の実施

ビジネスライブラリー内のアジ研サテライトにて、ミニ展示を7回開催しました。同時に展示資料の文献リストも配布し、資料の利用拡大とアジ研図書館のPRを図りました。

【ミニ展示のテーマ】

①7月18日～8月17日	「どうなる！？ベトナム」
②8月22日～9月14日	「発展・変貌するインドネシア」
③9月19日～10月15日	「インド 12億人の暮らす国」
④10月17日～11月19日	「グローバル中国—国際経済、投資、企業経営・・・」
⑤11月21日～12月17日	「トルコを知るために」
⑥12月19日～25年2月18日	「遠くて近い国—ブラジルを知るために」
⑦25年2月20日～3月18日	「北朝鮮関連資料—国際関係、核問題、社会事情、政治、経済」

10) FTA/EPA の促進を目的とするセミナーの共催

7月に日メコン経済大臣会合で合意された「メコン開発ロードマップ」の活動の一環として、25年2月ジェトロとアジ研はプノンペン及びビエンチャンで「CLMVにおけるFTA/EPA利用促進セミナー」を開催しました。同セミナーでは、双方の調査研究を補完しながら、シンガポール事務所の調査担当者がFTA活用によるメリットを最大限にする原産地規則について、バンコク事務所のアジ研研究員が東アジアにおけるFTAの現状と活用のインパクトについて講演しました。

11) 国際シンポジウム「インドネシア関係と東アジア経済統合」の開催

25年3月、海外調査部はジャカルタ市内で、東アジア包括的経済連携（RCEP）の交渉を間近に控え、地域経済統合の重要性や両国経済関係の発展に地域経済統合を活用していく方策などを議論するための国際シンポジウム「インドネシア関係と東アジア経済統合」を開催しました。シンポジウムの後半のパネルディスカッションでは、アジ研地域研究センター長がモデレーターとして参加し、両国関係の方向性に関わる専門的な議論をリードしました。

（2）事業のより効率的実施が可能な組織設計

1) クールジャパン戦略と一体化した海外展開支援の体制構築

政府が推進するクールジャパン戦略に沿った形でクリエイティブ産業の海外展開支援を効果的に実施するにあたり、従来のデザイン産業（日用雑貨、伝統産品）、ファッション産業、コンテンツ産業（映画、映像、音楽、ゲーム）に加えて、小売・流通、外食などのサービス産業との連携を図るため、進出企業支援・知的財産部に属していたサービス産業支援課をサービス産業課に名称変更した上で生活文化産業部へ移管し、生活文化・サービス産業部に改編しました。

2) 事業の重点化及び産業別支援体制の構築

将来的なボリュームゾーン市場の開拓・確保に向けて、日本企業のBOP及び中間所得層の需要開拓を初期の段階から支援するため、BOP/ボリュームゾーン・ビジネス支援窓口を設置しました。

アジア・アフリカ諸国にBOPコーディネーターを配置し、関係機関との連携の下、ビジネスパートナー候補の選定、BOP市場情報の収集・発信、現地における試験販売支援、BOPビジネスミッション派遣等を行いました。23年度までは公募制かつ支援対象国をインド、支援スキームをパートナー発掘調査等に限定していましたが、24年度からは広くDAC対象国に拡大し、相談窓口に寄せられるより多くの企業の個別ビジネス案件を支援できる体制を整えました。

3) 新規事業実施のために組織全体の英知を集結したタスクフォースを組成

平成 24 年度補正予算にて「中堅・中小・小規模事業者新興国進出支援専門家派遣事業」が措置されたことを受け、査定、実行を見越した体制作りが早急に必要であることから、担当理事をリーダーとし、関連部署の課長、海外投資実務、個別企業支援、外部事務局設置・委託業務等の業務において知見・経験を有する職員で構成される「新興国進出支援専門家派遣タスクフォース」を設置しました。

2. 国内事務所

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【24年度計画】	≪貿易情報センター≫ 事務所ごとの業務量、地元からの負担金の規模や地元・国から期待される役割等を踏まえ、人員配置などを柔軟かつ機動的に変更できるよう見直しを図る。 同一市内に設置されている8か所の中小企業基盤整備機構の支部との共用化等、施設の効率的利用の可能性を検討する。 貿易情報センターのワンストップサービス機能の充実化、本部による管理業務などのバックアップ体制の一層の強化を図る。
評価の基準／業務実績の評価基準（24年6月7日のジェトロ部会にて承認）	
【評価の基準】 （第3期）	「基本方針」において「国内事務所は、自治体等と協議しつつ、中小企業基盤整備機構の地方事務所と同地域にある8ヶ所の事務所について、共用化等施設の徹底的な効率利用・連携促進を図るとともに、集約も視野に入れた事務・事業の見直しの検討を行う。」と定められていることを踏まえ、8ヶ所の国内事務所（札幌、仙台、金沢、名古屋、広島、高松、福岡、那覇）において、施設の共用化や連携促進の成果をあげているか。 地域の要望・実情等に合わせ、人員、機能などに濃淡をつけた配置を実施しているか。

（1）国内における関係機関との連携強化

1) 中小企業基盤整備機構との機能的な統合

①中小機構主催のセミナー等におけるジェトロ事業のPR、②潜在的なサービス利用者（ジェトロ非利用者）の新規開拓、③施設共用化による会場費の節約や事業連携による準備時間の短縮など、費用及び業務面における負担の軽減、④双方のノウハウの共有による資料・情報の充実化などを通じ、中小機構との連携を強化しながら、中小企業向けに円滑かつ効果的な海外展開支援を実施しました。24年度の、セミナー等の共催事例は計49件、双方施設の活用事例は51件でした。

	北海道	仙台	名古屋	大阪	金沢	広島	香川	合計
①ジェトロ施設の共用	0	0	10	0	4	1	2	17
②機構施設の共用	4	22	0	1	0	7	0	34

また、中小機構に寄せられる各種経営相談のうち、海外展開に意欲をもっている企業に対し、ジェトロが海外展示会への出展支援、海外のバイヤー招へい等を実施し、有力バイヤーや代理店等との商談をアレンジするなど共同支援も行いました。

2) 大阪本部及び貿易情報センターにおける連携強化事例

大阪本部及び各貿情センターにおいて、中小機構や商工中金、日本政策金融公庫などMOUを締結済みの支援機関等との連携を図りながら、地元企業の海外展開支援に取り組んだ事例の24年度実績は以下のとおりです。

項目		第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	小計
①セミナーでの協力	a. 中小機構	10件	22件	8件	9件	49件
	b. 商工中金	2件	1件	2件	7件	12件
	c. 日本政策金融公庫			5件	6件	11件
	d. その他自治体、地銀等	95件	69件	188件	94件	446件
②展示会・商談会での協力	a. 中小機構	1件	2件	0件	1件	4件
	b. 商工中金	0件	0件	0件	0件	0件
	c. 日本政策金融公庫			0件	2件	2件
	d. その他自治体、地銀等	18件	28件	24件	34件	104件

(2) 柔軟かつ機動的な事務所の運営

1) 貿易情報センターの人員・体制

国内事務所運営上のコンプライアンス強化を目的に、23年度より所長と所員の2名体制に加え、主に庶務を行う非常勤嘱託員を配置し、柔軟な対応をしてきました。これにより職員の貿易相談業務への対応や地元企業等の訪問機会が増えました。

経済産業局のある仙台、名古屋、広島、福岡の4事務所、対日投資促進事業に重点を置く横浜、神戸の2事務所については従前から3名体制ですが、24年度は特に震災復興支援が必要な福島を増員し3名体制に強化しました。また、23年度に設置した関東貿易情報センターには、所長・所員合わせて6名を配置し、関東地域の企業支援を強化する体制を構築しています。

顧客層の裾野拡大を目的に、11月から営業型コーディネーターを各地に順次配置していますが、今後も各貿易情報センターの事情に応じて配置を強化していく方針です。

2) 地銀等との連携強化

地方銀行や地元関係機関との連携を深め幅広い業務に対応すべく、24年度は北海道、関東、千葉、新潟、名古屋、静岡、北九州貿易情報センターで地元銀行より出向者8名を、千葉、名古屋では民間等研修生2名を受け入れました。中小機構の地方支部と同地域にある8カ所の貿易情報センターにおいては、閣議決定を受けて中小機構各支部との連携促進のための協議、同機構と施設を共同利用したセミナー等を開催しました。

(3) 事務所の効率利用に向けた取組み

貿易情報センターの業務効率化や運営費用の軽減を図るため、外部機関との共催セミナーを活用しています。これにより①他機関の主催セミナーをジェットロPRの場として活用、②共催機関との費用・業務分担による会場費の節約、資料の充実、準備時間の短縮、③他機関と協力した広報による潜在的なサービス利用者（ジェットロ非利用者）へのアプローチが可能になっています。

特に、同一市内に中小機構の支部が設置されている8カ所の国内事務所では、24年度までに53件のセミナーや商談会等の事業を同機構と共催・協力しました。その他、ワーキンググループの共催や協働して企業訪問、同機構主催セミナーにおいてジェットロ事業を紹介するなど、事業連携を進めています。

貿易情報センターの管理業務やコスト削減のため、従前からの電話回線や海外出張時の航空券の本部での調達一元化に加え、25年度からの複合機の本部一括調達に向けて国内事務所運営課、貿易情報センター、管理課、情報システム課で連携して準備を進めています。また、国事課では借館契約にかかる事務手続きのマニュアルを作成、経理課では振込一元化制を導入し銀行取引業務を本部に一括集中し、貿易センターが発行する領収書を本部で一括印刷するなど、貿易情報センターの業務削減に貢献する体制を築いています。

(4) ワンストップサービス機能に向けた取組み

貿易情報センターのワンストップサービス機能を高めるべく従来からの地方自治体及び商工会議所との関係に加え、地銀や地元関係機関との新たな関係構築や、地銀等からの研修生を通じた情報共有を行いました。

4月に徳島事務所が商工会議所と、6月には広島事務所が産業振興機構と同一ビルに移転しました。徳島事務所は顧客アクセスの改善により事務所来訪者数の大幅増加、借館料の削減を実現したほか、商工会議所のみならず同一ビルに入居する関係団体ともワンストップサービス提供に向けた連携方法を協議しています。また神戸事務所は、7月末に神戸市が隣室に神戸市アジア進出支援センターを設置したことにより、常業務における情報共有や共催セミナー開催等において連携を進め、25年2月には協働してタイ及びベトナムへのミッションを派遣しました。

(5) 負担金収入の拡大に向けた取組み

負担金収入の維持・拡大に向け、平素から自治体との良好な関係構築に努めています。負担金拠出の実績がない自治体は、ジェットロに対する認識不足に起因するケースが多い一方、ジェットロの支援によって実質的な成果が生まれたことを契機にジェットロに対する評価が高まり、負担金拠出の提示を受ける事例が出ています。

【取組み事例①】自治体幹部に実務能力を直接アピール（松江市／松江貿易情報センター）

＜収入拡大実績＞ 0 千円 → 500 千円

松江市副市長が団長を勤める「松江ブランド展 in ロシア」ミッション（松江市主催）に同行したロシア語堪能な貿情所員が、現地関係者との高いコミュニケーション能力を発揮して臨機応変な現場対応を行ったことを契機に、同副市長がジェットロの有用性を強く認識し、24年度から新規に50万円の負担金拠出を受けています。

【改善事例①】地元戦略事業を複数ツールでシームレス支援（根室市／北海道貿易情報センター）

＜収入拡大実績＞ 0 千円 → 100 千円

根室市の海外新規販路開拓事業「対ベトナム・サンマ輸出プロジェクト」に対し、ニーズを踏まえた支援ツール（バイヤー招へい、コレポン、ミッション派遣、貿易実務講座、等）をハンズオンで実施したことを同市から高く評価されました。今後、スポット的な商談マッチングだけでなく、海外との人的ネットワークの構築、商品のブランド化など、ビジネスの継続性を確保するための事業展開が必要であることから、同市はジェットロの更なる支援を期待し、24年度から負担金10万円の拠出を受けています。

【取組み事例②】自治体の海外企業誘致支援を契機に貿情事業を紹介（香美市／高知貿易情報センター）

＜収入拡大実績＞ 0 千円 → 100 千円

香美市の対日投資促進事業に対するジェットロの支援を、同市が高く評価しました。貿易情報センターの基礎的事業（セミナー、貿易投資相談会等）を皮切りに、貿情活用の企画提案を積極的に行ったところ、24年度から新規負担金10万円の拠出を受けています。

《参考》

*24年度 国内事務所の定性的アウトカム及び業務改善事例等（巻末・資料編 P.208-210）

3. 海外事務所

成果指標

設定目標	
【中期計画】	<p>《海外事務所》</p> <p>アジア地域への重点化や海外事務所ネットワーク能力の強化を引き続き図る。新興国における経済連携、市場拡大、貿易円滑化、新たな分野となる環境・エネルギー、デリー・ムンバイ間産業大動脈構想（DMIC）などのインフラシステム、BOP ビジネス、日本のアジア拠点化などあらゆる角度から俯瞰した配置・拡充を行う。地域及び業務を統括する中核的機能を強化し、地域内の連携強化、業務効率性の向上を図る。</p> <p>海外事務所ごとの設置の必要性について検討する。</p> <p>他法人との連携促進や事務所の共用化等施設の効率的利用の余地についても経済産業省と情報を共有しつつ検討を行う。</p>
【24年度計画】	<p>《海外事務所》</p> <p>我が国企業の関心、ニーズの変化を踏まえ、ジェットロによるサポートの必要性が高まっている新興国の拠点を強化すべく、見直しを行う。</p> <p>「独立行政法人の制度及び組織の見直しの基本方針」（平成24年1月20日閣議決定）を踏まえ、現地における事務所及び所員の法的地位等を保持することに留意しつつ、国際協力機構、国際交流基金及び国際観光振興機構の海外事務所とワンストップサービスを実現するなど機能的な統合を進める。また海外事務所がない都市においては他の国際業務型の法人の拠点を活用して業務を行うことができるよう検討を行う。</p>
【評価の基準】 (第3期)*	<p>「基本方針」において「海外事務所は、それぞれの事務所の必要性について検証の上、在外公館、他法人との共用化等施設の徹底的な効率利用・連携促進を図る。また、政策的な役割が低下してきている事務所を廃止する。」と定められていることを踏まえ、具体的な措置を講じているか。また、海外ネットワークについては、東アジア地域・新興国への重点化や海外事務所ネットワーク能力の強化を実現しているか。</p>

*ジェットロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

(1) アジア地域への重点化及び海外事務所ネットワーク能力の強化

アジア地域へのネットワーク重点化のニーズに鑑み、5月にモンゴル・ウランバートルにコレスポンデントを配置しました。同国は、石炭やレアメタル等、多様な鉱物の埋蔵を背景に国内外からの投資が活発であることに加え、23年は17.5%の高経済成長を達成、一人当たりのGDPは3,125米ドル（IMF統計）と順調に伸びています。8月28日～9月1日、ジェットロが事務局を務める中国日本商工会調査委員会が派遣したミッションに（北京事務所長が団長として参加）では、コレスポンデントの活躍により、成立まもない新政権の総理大臣及び経済開発大臣との会見が実現し、現地政府とのネットワーク形成の一端を担いました。今後も、経済情勢等の基礎情報の収集に加え、拠点設立、知的財産、投資環境情報等ニーズの高い分野の情報発信を行う予定です。

(2) 新興市場における配置・拡充

1) アビジャン事務所再開

24年度計画「企業の関心、ニーズの変化によりジェットロのサポートの必要性が高まっている新興国の拠点を強化」及び近年の政治情勢や治安の落ち着きを踏まえ、10月末、15年6月以来駐在員を退避させていたコートジボワールのアビジャン事務所へ駐在員を再派遣しました。12月開催の再開記念レセプションには同国のダンカン首相兼経済・財務大臣を始め、各省庁から多くの幹部が参列し、レセプション前にはワッタラ大統領とジェットロ理事長の面談が実現するなど、駐在員の再派遣を契機に両国の経済関係強化に向けた期待がみられました。なお事務所は、行革決定事項である国際型4独法事務所の「機能的統合」を踏まえJICAと同一ビルへ入居しました。

2) バグダッドへのコレスポンデントの配置

イラクは、豊富な石油資源に加えアジアと中東・欧州を結ぶ中継点として、また新たな商機の

開拓先、新市場として企業の拠点開設等の関心が集まっています。同国の政治・経済情勢やビジネス環境、産業・市場動向等の情報需要も高まる一方で、未だ治安情勢に回復の兆しは見られず、依然として情報収集に対する厳しい制約が課されています。そのような中、将来の拠点設置を見据え、9月にバグダッドにコレスポネントを配置しました。今後、同国最大規模の国際見本市への出展ニーズが高まることを踏まえ、更なる機能強化が必要とされています。

(3) 地域統括及び連携機能等の強化

地域内の連携強化・業務効率化の一環として、23年度に実施したネットワーク検証結果を踏まえ、バンクーバー及びコペンハーゲンの2事務所から駐在員を撤退させ、8月より、それぞれトロント及びアムステルダム事務所が管轄する新体制の下、業務を再開しました。

また、欧州事務所の管轄地域の見直しとして、ワルシャワ事務所がバルト三国（ラトビア、リトアニア、エストニア）を一括で管轄する体制へ変更しました。地理的な課題によりこれまで事業が実施しづらい状況でしたが、この体制変更により各国での投資セミナーやミッション等が実現し現地政府とのネットワーク強化につながりました。

(4) 海外事務所ネットワークの検証

我が国企業の国際展開支援のため、特に新興国におけるジェトロの海外事務所の設置や機能強化への期待が高まっています。また、我が国との経済交流の発展を期待する諸外国政府からもジェトロ事務所の設置について要望があり、24年度には、カザフスタン、モロッコ、チュニジア、イラク、中国（長春）、ロシア（ウラジオストク、スヴェルドルフスク）、ウクライナ、ラオスなどにわたりました。このような相手国からの要望や進出日系企業ニーズなどに加え、海外事務所別の業務実績や支出実績、人件費や管理コストの制約等を総合的に勘案し、最適なネットワーク配置を検討しました。24年度においては、海外事務所及び駐在員を、先進国（バンクーバー、サンフランシスコ、コペンハーゲン）から新興国（ヤンゴン、ダッカ、チェンナイ、ドバイ、イスタンブール、アビジャン）へのシフトを進めました。

1) 北米地域

23年度に4名の駐在員を削減した結果、効率的な運営が課題となっています。競争的かつ安定的な市場の獲得や、世界をリードする通商政策やエネルギー政策に関する情報収集等のため、依然としてジェトロ事業の必要性は高く、これ以上の人員削減は業務を遂行するうえで困難であるところ、24年8月にはバンクーバー事務所から駐在員を撤退させ、トロント事務所が巡回する形へ移行し、地域ワイドの視点で北米地域全体を包括的に取り組む体制を更に促進させました。限られた人員でさらなる効果的な活動を行うため、ナショナルスタッフの育成強化、有効活用にも取り組んでいます。

2) 中南米地域

既に駐在員を派遣せず、周辺事務所が巡回する形の事務所を3箇所（ブエノスアイレス、サンホセ、パナマ）に配置しており、広域で情報収集など行う体制としています。メルコスール域内の体制強化として、ブエノスアイレスへの駐在員再派遣、EPA関連の問い合わせが増加しているコロンビアやペルーの体制強化等を検討したものの、年度内の実施は見合わせました。

3) 欧州地域

23年度のストックホルム事務所につき、相対的に企業ニーズが低下しているコペンハーゲン事務所につき、24年8月に駐在員を撤退させ、アムステルダム事務所が巡回する形へ移行しました。これを契機に欧州地域の事務所の管轄地域を見直し、バルト3国（リトアニア、ラトビア、エストニア）の管轄をワルシャワ事務所へ移管、一括してカバーすることにより活動の活性化につなげました。

このほか、WTO への加盟申請、GDP が 1 人あたり 1 万ドルを超えるなど、今後のビジネスチャンスに向けて日本企業の関心が高まっているカザフスタンについては、地元の調査会社に基礎的な情報収集を委託していますが、2018 年アスタナ万国博覧会なども見据えて、日本語人材を発掘し、体制強化を検討しています。

4) アジア大洋州地域

他地域と比べ事業ニーズ、貿易投資相談件数等の伸びが著しく、既存ネットワークの中での体制強化を検討しました。

インドにおいては、グジャラート州への日系企業の進出支援のため、アーメダバードにプロジェクト事務所を設置し、日系企業専用工業団地へ進出を目指す企業への支援体制を確立させました。また、今年 2 月に WTO に加盟して、タイやベトナムの物流拠点や製造拠点の一役を担うとして、注目が高まるラオスにおいて、25 年のジャパンフェア開催などビジネスチャンスを見計らいつつ、体制強化を検討しています。

5) 中東アフリカ地域

15 年に駐在員を緊急退避させていたアビジャン事務所に、10 月、駐在員を再派遣しました。西アフリカの中核拠点として、周辺国を含めた投資促進や途上国向け日本市場への参入支援について一層取り組んでいます。また、25 年 6 月の TICAD V（アフリカ開発会議）に向けたアフリカ諸国への関心の高まりを契機に、アフリカ地域の事務所ネットワークの拡充を計画しています。具体的には、資源や BOP ビジネスの関心が高まるタンザニア、欧州市場と向き合っているマグレブ地域のなかで、政治経済ともに安定的に成長するモロッコなど、今後 5 年間でアフリカ拠点倍増（10 ヶ所）を目指しています。

(5) 海外における関連機関との連携強化

「独立行政法人の制度及び組織の見直しの基本方針」（24 年 1 月閣議決定）において、ジェトロ、国際協力機構（JICA）、国際交流基金（JF）、国際観光振興機構（JNTO）は機能的統合を進めることとされました。24 年度は、4 法人および所管省庁からなる実務者会合において、3 法人以上が事務所を有する 16 各都市における機能的統合の方向性（24 年 3 月に中間とりまとめ）に基づいたフォローアップ及び 2 法人が事務所を設置する都市における機能的統合の在り方の検討を重ね、その結果は 9 月に最終取りまとめとして公表されました。25 年度中に、メキシコではジェトロ、JICA、JF の 3 法人が同一地区への近接化を、ジャカルタではジェトロ、JF、NEDO が入居するビルに新たに JNTO が入居する予定であるなど具体的な成果も出始めています。2 法人の都市では、事務所近接化や事務所間の連携強化を進め、拠点のない法人の出張者に対し可能な便宜供与を相互に実施する予定です。10 月末に駐在員を再派遣したアビジャン事務所については、これを機に JICA と同一ビルへの事務所設置を実現しました。

このほか、3 法人以上の 16 都市では、各都市の事情に合わせてワンストップサービスにかかる業務連携を図るための合意書をそれぞれ締結しました。

1) 在外公館など関係機関との連携強化

効果的な事業実施に向け、在外公館や関係機関等との連携を強化し連携取り組み事例件数は、北米 274 件、中南米 295 件、欧州 687 件、アジア・大洋州 1,859 件、中東・アフリカ 412 件で、うち JICA との連携事例は 280 件、JNTO との連携事例は 98 件でした。

2) 現地日系商工会議所等との連携強化

海外事務所が現地日系商工会議所等の活動に協力して事務局活動を担うなど、日系企業活動支援や現地情報の共有に貢献しました。

＜参考＞*海外における関係機関との連携強化事例（巻末・資料編 P.211-214）

*24 年度 海外事務所の定性的アウトカム及び業務改善事例等（巻末・資料編 P.214-216）

[4] 民間委託（外部委託）の拡大

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【24年度計画】	人事・給与等、物品調達などの各業務について、情報システムの統一化を進める。 入札等による外部委託を推進する。 業務の仕様化・マニュアル化を通じて安定した運用と効率化を図る。 官民競争入札等の積極的な導入を推進し、業務の質の維持向上と経費削減の一層の推進を図る。
【評価の基準】 (第3期)*	人事・給与、物品調達業務等の情報システムの統一化、外部委託に取り組んでいるか。 官民競争入札等の積極的な導入を推進し、機構が提供するサービスの質の維持・向上と経費削減に努めているか。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

(1) 情報システム等の統一による外部委託の推進

25年1月に本部とアジ研のシステム基盤の共通化を図りました。これに関し、25年3月末に契約終期を迎える本部とアジ研のコンピュータシステム運用管理（ヘルプデスク）業務の調達においては、仕様を統一した上で行いました。なお、本業務調達は、内閣府が推進する市場化テストの対象事業となったため、官民競争入札等監理委員会の助言等を踏まえながら、官民競争入札を実施し、落札した民間企業へ業務委託しています。

(2) 入札等による外部委託の推進

1) 総合受付の外部委託

従来、職員や非常勤嘱託員が対応していた総合案内での代表電話交換業務について、対外サービスに係る質の向上の一環として電話対応の専門性を追及し外部委託を図りました。24年度中に入札の実施など準備を行い、25年4月より落札事業者による業務を開始しています。

2) 新聞クリッピングの外部委託

これまで、基礎的調査として各地域担当者が個別に実施していた新聞クリッピングを一括して外部委託しました。これにより、記事テーマ及び基準が地域横断的に統一されたほか、納品されたクリッピングはデータベースに蓄積され、検索が可能となる業務効率化、調査業務の質の向上に寄与しています。

3) 職員宿舍事務代行業務の外部委託

借上住宅の事務代行業務および借上・保有社宅の管理業務を24年度より本格的に不動産管理会社に委託し、賃料支払い業務の効率化とともに、専門性を活用した管理運営を行っています。

4) 旅費算出、航空券手配等出張手続き業務（トラベルデスク）の外部委託

旅費算出、航空券手配等出張手続き業務（トラベルデスク）の運営については以前より外部委託していますが、24年度の入札においては従来業務に加え査証取得の手配も対象とし、アウトソーシングの更なる推進に取り組みました。

(3) 仕様化・マニュアル化を通じた業務の効率化と安定運用 《経・総・人・国事課》

1) マニュアル整備による業務の標準化・効率化

予算管理会計システム（BAAS）の運用定着を図るため、国内外事務所等からの質問をFAQ集に取りまとめ、イントラ等で共有しました。また、予定価格、契約方式、検収等に関する基本的な事項（160項目）をまとめた「契約等に関するFAQ」を作成し、職員に周知しました。「国内経理実務マニュアル」、「海外経理実務マニュアル」、「出張旅費マニュアル」、「伝票承認・

発行等ガイドライン」についても改訂しました。

2) 外部委託化による業務の効率化

一部の貿易情報センターでは、セミナー事業の品質向上や開催頻度の向上を図るため事業の運営を戦略的な業務と単純作業に分離し、マニュアル化・チェックリスト化を図りました。従来ジェットロ内で対応していた単純作業の部分を外部委託することで、ジェットロはセミナー開催にかかる戦略的な業務に特化することが可能になりました。

(4) 官民競争入札等の積極的な導入の推進

「公共サービス改革基本方針」等の閣議決定を受け、これまでに見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）、ビジネスライブラリー及びアジア経済研究所図書館の運營業務に対し官民あるいは民間競争入札等（市場化テスト）が導入されています。25年度には新たにコンピュータシステム運用管理（ヘルプデスク）業務が市場化テストの対象となったため、民間競争入札に向けた手続きを進めました。

1) 見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）の管理・運營業務等

J-messe 管理・運營業務は、閣議決定「公共サービス改革基本方針」（22年7月改訂）に基づく民間競争入札を経て、落札した民間企業に23年度から25年度までの3年間、業務委託しています。

24年度はアクセス件数や新規・更新登録件数の増加を図る目的で、有力見本市総合情報サイト「展示会とMICE」のトップページにバナー広告を掲載し、在日貿易振興機関や外国商工会議所関係者向けに英文PR資料を送付するなど、広報強化に努めたところ、24年度のアクセス件数（ページビュー数）は前年実績の3.2倍（677万6,100件）に拡大しました。また、コスト面でも、市場化テストの導入により、16.2%減の成果が出ています。

2) ビジネスライブラリー及びアジア経済研究所図書館の運營業務

① ビジネスライブラリー

ビジネスライブラリーは、閣議決定「公共サービス改革基本方針」（23年7月改訂）に基づく民間競争入札を経て、落札した民間企業に24年度から27年度までの3年間業務委託しています。

委託業者との協力の元、24年度は、本部内にて開催されるセミナー・講演会に合わせて関係資料の特別展示を東京、大阪の両ライブラリーで同時に開催する新たな取組みに挑戦しました。

② アジア経済研究所図書館

アジア経済研究所図書館は、閣議決定「公共サービス改革基本方針」（23年7月改訂）に基づく官民競争入札の結果、24年度から26年度の3年間引き続きアジア経済研究所図書館が業務運営を行っています。24年度は新たに施設内の書架サインの拡充を図るなど利用者の目線でサービス向上を図った結果、24年度外部利用者アンケート（11月7日～12月2日に7回実施）において、前年度比で4.6ポイント増の役立ち度を獲得しました。

[5] 随意契約の見直し

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【24年度計画】	「独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて」（平成21年11月17日付閣議決定）を踏まえ、随意契約、一者応札・応募の改善方策等につき、十分な改善が行われているか検証・点検し、見直しを行い、引き続き、業務運営の効率化を図る。
評価の基準／業務実績の評価基準（24年6月7日のジェットロ部会にて承認）	
【評価の基準】 （第3期）*	「独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて」（平成21年11月17日閣議決定）を踏まえ、業務運営の一層の効率化の観点から、随意契約、一社応札・応募の改善方策等につき、十分な改善が行われているか検証・点検・見直しを行っているか。また、契約に関し、真に競争性、透明性が確保されるような情報公開等に取り組んでいるか。随意契約見直し計画の実施状況を含む入札及び契約の適正な実施について、機構が設置した契約等監視委員会、監事及び会計監査人による監査が行われているか。

*ジェットロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

1. 随意契約見直し計画の進捗状況

（1）競争性のない随意契約

競争性のない随意契約については、「独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて」（21年11月17日閣議決定）を踏まえ、外部有識者を含む契約監視委員会（21年12月設置）による点検・見直しを行い、新たな随意契約見直し計画を策定し（22年4月）、削減に努めてきました。

24年度における競争性のない随意契約は、23年度と比較して件数で1件減少（44件）となりましたが、金額では契約金額の大きな案件（借上職員宿舍の賃貸借契約更新）が1件あったため、約1.3千万円の増加（2.5億円）となりました。いずれも展示会出展契約（12件）、供給元が一つのデータベース契約（10件）、事務所の借館契約（10件）などであり、すべての案件について事前に契約総括責任者、契約審査責任者等が随意契約の必要性及び随意契約事由や契約金額の妥当性について厳格な審査を行い、さらに契約監視委員会においても事前点検を受け、真にやむを得ないものに限定されています。その結果、契約全体に占める随意契約の割合は、金額で5.3%（目標8.6%）、件数で11.7%（目標12.1%）といずれも目標を達成しました。

なお、ジェットロには特定関連会社、関連会社及び関連公益法人等は存在しないため、契約もありません。

	23年度			24年度（実績）確定値			目標	
	契約件数	契約金額 （千円）	平均 落札率	契約件数	契約金額 （千円）	平均 落札率	契約 件数	契約 金額
競争入札	279件 (69.8%)	3,850,023 (77.1%)	67.5%	266件 (70.6%)	4,100,114 (87.1%)	73.3%		
企画競争・ 公募等による 随意契約	76件 (19.0%)	905,842 (18.1%)		67件 (17.8%)	358,977 (7.6%)			
その他 随意契約	45件 (11.3%)	237,722 (4.8%)		44件 (11.7%)	250,775 (5.3%)		12.1%	8.6%
合計	400件	4,993,586		377件	4,709,867			

（注）不落・不調随契（23年度12件 54,699千円、24年度5件 97,542千円）は企画競争・公募等に含まれる。

（2）一者応札・応募

一者応札・応募の改善に向けては、応札者数の増加を図るため、公告期間の2週間の確保、ウェブサイトでの調達見通しの公表、事業者が提案をするにあたり必要となる情報を適切に盛り込んだ仕様書の具体化、入札説明書は受領したが応札しなかった者へのヒアリングなどの取り組みを講じています。

- II. 業務運営の効率化に関する事項
 [5] 随意契約の見直し
 1. 随意契約見直し計画の進捗状況
 2. 契約の適正性の確保

24年度もこれらの取り組みを続けましたが、一般競争入札に占める一者応札の割合は、23年度の21.1%（59件）から24年度には24.4%（65件）と増加しました。

一者応札の件数及び割合が増加した主な要因としては、新システム基盤対応等のためのデータベース改修など、既存システムと関連したシステム調達案件が多数あったことが一因と考えられ、応札が可能なように入札条件や仕様書等に工夫をしたものの、入札に参加しない判断がとられたものと思われます。また、中小企業の海外支援のため海外展示会の出展に係る設計監理業務の入札が昨年度の12件から25件へ倍増し、公告時期や業務履行期間が重なるものも多く、結果的に一者応札が増えたことが考えられます。

今後は上記取り組みを継続するとともに、システム関連調達では外部専門家の知見を参考にさらに仕様書等の見直しを行うことなどにより、一者応札・応募の削減に努めます。

一般競争入札のうち一者応札の契約相手が第三者に再委託している場合は5件（一者応札の7.7%）でした。これは、システム開発・改修契約における一部設計（3件）、システムデータ分析業務における分析支援、データベース統合・連携調査業務における調査支援です。いずれの案件についても再委託承認に係る事務手続きは適正に行われており、契約相手先への機構からの再就職者はいません。なお、再委託を行っている一者応札5件のうち、再委託割合が50%を超えている案件が1件ありました。これは顧客情報一元化管理のため既存データベースの調査と、同調査を踏まえた統合・連携の方向性の策定を行う事業において、委託先が方向性の策定に注力するため、9つの既存データベースの調査の一部を再委託せざるを得なかったものですが、その必要性を十分に確認しています。

【一者応札・応募の状況】

応札 (応募)者	一般競争入札		指名競争入札		企画競争		公募		合計	
	23年度	24年度	23年度	24年度	23年度	24年度	23年度	24年度	23年度	24年度
二者以上	220	201	0	0	44	51	0	0	264	252
一者	59	65	0	0	20	11	0	0	79	76
0者							0	0	0	0
合計	279	266	0	0	64	62	0	0	343	328
一者以下 の割合	21.1%	24.4%	0%	0%	31.3%	17.7%	0%	0%	23.0%	23.2%

2. 契約の適正性の確保

(1) 契約に係る規程類の整備

契約に関する規程等は、「会計規程」、「会計規程細則」、「契約に関する内規」、「競争参加資格に関する内規」、「調達・契約マニュアル」において整備し、随意契約や指名競争入札によることができる限度額、一般競争入札における公告期間・公告方法、予定価格の作成に関する定め、総合評価落札方式や複数年度契約に関する定め、契約に係る情報の公表などを規定し、これらの規程等に基づき適正に執行しています。いずれも国と同等の適切、妥当な基準となっています。

また、調達・契約に関する説明会を開催し、職員の調達・契約に関する知識の向上に努めました。

(2) 契約事務手続きに係る執行体制及び審査体制

契約の適正化を確保するため、入札・公募前や契約締結時に調達部門が適切に審査をする体制を整備し、監事及び監査室による監査も実施しています。透明性確保の観点から、企画競争については外部有識者を審査委員に加える取組みも進めています。

さらに競争性のない随意契約を行った案件については、一般競争入札等の競争性のある契約方式へ早期に移行する可能性について検討を行っています

(3) 契約の情報公開

契約の適正性を確保するため、入札・公募前や契約締結時に調達部門が適切に審査をする体制を整備し、監事及び監査室による監査も実施しています。透明性確保の観点から、企画競争については外部有識者を審査委員に加える取組みも進めています。

さらに競争性のない随意契約を行った案件については、一般競争入札等の競争性のある契約方式へ早期に移行する可能性について検討を行っています

(4) 第三者委託

契約の第三者委託については、一括再委託の禁止及び再委託の把握を「契約に関する内規」において定めるとともに、契約書においても措置条項を定めています。再委託を伴う契約の締結にあたっては、履行体制表等の提出を求め、再委託の必要性等について審査を行ったうえで契約を締結することにより再委託を承認しています。一方、契約期間中においては、委託先からの再委託申請に基づき審査を行い、再委託を承認しています。

なお、24年度における競争性のない随意契約44件のうち、契約の相手方が第三者に再委託したケースはありませんでした。

3. 監視体制

24年度は、「独立行政法人の契約の見直しについて」（22年5月26日総務省行政管理局長信）及び「『独立行政法人の契約状況の点検・見直しについて』における改善状況のフォローアップについて」（23年9月2日総務省行政管理局長信）等を受けて、監事及び外部有識者からなる契約監視委員会を3回（7月、12月、1月）開催して23年度に一者応札・応募であった案件、23年度における公益法人に対する支出の点検・見直し、24年度の競争性のない随意契約、23年度、24年度と続けて一者応札・応募であった案件等につき点検・見直しを行いました。

【契約監視委員会の開催状況】

<委員>（25年3月31日時点）

市村 泰男 委員	（独）日本貿易振興機構 監事（非常勤）
尾花 真理子 委員	伊藤見富法律事務所 弁護士
鈴木 実 委員	（独）日本貿易振興機構 監事
出口 眞也 委員	あらた監査法人 代表社員・公認会計士
中村 信男 委員	早稲田大学商学学術院 教授

<24年度開催状況>

回・開催年月日	概要
第1回：24年7月18日	①23年度における公益法人に対する支出の点検・見直し ②23年度に締結した競争性のない随意契約の点検・見直し及び24年度における競争性のない随意契約について ③「随意契約等見直し計画」実施状況の報告
第2回：24年12月5日	①23年度に一者応札・応募であった案件に係る事後点検、 ②23年度、24年度と続けて一者応札・応募であった案件に係る事後点検、 ③新規の随意契約案件に係る点検
第3回：25年1月31日	①23年度、24年度と続けて一者応札・応募であり、25年度において競争入札等を行う案件の事前点検、 ②新規の随意契約案件に係る点検

委員からは、継続している随意契約であっても案件の必要性や金額の適正性を確認すること、一者応札・応募となった案件についてはより多くの者が応札できるように、仕様書等におけるより一層の情報開示の検討（システム関連調達）、業務内容・業務量の明示による応札リスクの軽減、関連事業者へのさらなる公告周知等の指摘を受けました。

こうした指摘を受けて、随意契約については引き続き必要性の検証や価格交渉等を行い、一部の契約については契約金額を低減することができました。また、特に連続して一者応札・応募であった案件は、次年度に向けての入札実施前に改善取り組みが実行されているか契約監視委員会の事前点検を受け、その他の案件についても、一者応札・応募とならないよう取り組みを続けています。なお、契約監視委員会の点検結果及び議事概要等はウェブサイトで公表しています。

また、一定額を超える契約については、監事及び監査室が契約締結前に事前閲覧しています。監事監査においては、随意契約見直し計画に沿って選定理由及び価格の妥当性について契約の公平性、透明性を確保するよう努めること等の指摘があり、監事監査結果については、定期的に理事長に報告されています。監査室においては、監査計画に従い遵法性、妥当性及び有効性の観点から監査を行い、監査終了後、結果を副理事長へ報告しています。また、書面監査を通じて日常的に執行部門に対して指導を行っています。

[6] 資産の有効活用等に係る見直し

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【24年度計画】	機構の保有する資産については、詳細な資産情報の公表を引き続き行い、多角的な観点からその保有の必要性について不断に見直しを行う。保有資産を把握し、保有し続ける必要があるか厳しく検証し、支障のない限り、国への返納等を行う。 職員住宅について、抜本的な見直しを行い、稼働率の向上に努めるとともに、所要の修繕・改修を施し、効率的な活用を促進する。
【評価の基準】 (第3期)*	「基本方針」に基づき、不要資産(敷金・保証金、JETRO会館等)の国庫返納を実施しているか。また、その他の保有資産(職員宿舎等)についても、保有の必要性について不断に見直しを行っているか。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

<参考>

独立行政法人の事務・事業の見直し基本方針(22年12月7日閣議決定)	
【23年度中に実施】	<<対日投資ビジネスサポートセンター(IBSC)の縮減>>(再掲) 対日投資ビジネスサポートセンター(IBSC)テンポラリーオフィスについて、企業の入居率が低いものがあることなどを踏まえ、その規模について見直し、効率化した上で、入居率が改善しないものは廃止する。 <<不要資産の国庫返納・JETRO会館>> JETRO会館を国庫納付する。⇒完了 <<保有資産の見直し・職員宿舎>> 23年度までに西宮、千里山、江戸川台の国庫返納の手続きを進めた(江戸川台については震災被災者受入れ施設として流山市に貸与中)。
【24年度中に実施】	<<保有資産の見直し・職員宿舎>> 首都圏の職員宿舎の削減として南行徳12戸を全て廃止済み。

(1) 実物資産

1) 敷金・保証金等の国庫納付に向けた取組み

敷金・保証金等約353億円のうち、23年度までに約279億円を国庫に納付済みですが、24年度は(財)海外貿易開発協会(JODC)への貸付金7億円を国庫納付しました。残る大阪本部の借上保証金約67億円については、預託先である民間企業との返還交渉が年度内合意に至らなかったため、25年度も26年2月末の預託期限を念頭に交渉を続けます。

2) 職員住宅の有効活用等の取組み

流山市の要請を受けて、東日本大震災の被災者を江戸川台職員住宅に受入れています。同市への無償貸与期間を26年3月末まで延長しました。3月31日現在、17世帯55名が入居しています。なお、23年10月に財務省より返納に向けた調査・作業は中断する旨の連絡を受けています。また、24年度の行革決定事項に沿った職員宿舎の見直しの中で、25年3月に南行徳寮を廃止しました。28年度末を目途に上大岡、小松川、木場、市川寮の一部を順次廃止していく予定です。

(2) 金融資産

当期総利益とキャッシュ・フローを伴わない費用との相殺状況に着目した資産の見直しを23年度に行った結果、18・20年度に行った資産売却等に伴い、独立行政法人会計基準に則って減損損失及び固定資産売却損を計上した結果、資本剰余金として整理されていた資金8億円を24年度に不要財産として国庫返納しました。

[7] 業務システム最適化

成果指標

設定目標	
<p>【中期計画】 【24年度計画】</p>	<p>≪顧客管理システムの導入≫ 内外のネットワークを活用しながら、調査、貿易相談から商談成約までの確にサービスを提供するため、統一的な顧客管理システムを構築し、各事業部の連携方策、事業実施のあり方を検討する。</p> <p>(24年度目標) ▶顧客管理システムの本格運用を開始し、各事業部の連携を強化する。</p> <p>≪業務・システムの最適化≫ 「独立行政法人等の業務・システム最適化実現方策」（平成17年6月29日各府省情報統括責任者（CIO）連絡会議決定）及び「第2次情報セキュリティ計画」（平成21年2月9日情報セキュリティ政策会議決定）等の政府の方針に則り、業務・システムの最適化の計画策定、実行、評価、改善のPDCAサイクルを継続的に実施する。 情報システムの利用状況の把握、分析に基づき情報セキュリティを確保しつつ、機構内外の利用者の利便性の向上を図り、事業・業務の高度化・効率化に資することとする。</p> <p>(24年度目標) ▶本部とアジ研の共通システム基盤の導入を行う。</p>
<p>【評価の基準】 (第3期)*</p>	<p>シームレスで継続的な支援を実施するため、統一的な顧客管理システムの構築や、各事業部の業務連携に取り組んでいるか。 ウェブサイト、各種データベースについては、利用者の利便性向上に向けた取組が行われているか。また、利用者の意見や利用状況の把握・分析に取り組んでいるか。 適切な情報セキュリティ対策を推進しているか。</p>

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

(1) 顧客管理システムの本格運用

個人情報保護等情報セキュリティの徹底、事業運営効率化の推進を目的とし、社内での顧客管理システムの運用ルールの普及・徹底を図りました。月1回の頻度で同システムの説明会を開催し、利用状況等に関する社内へのフィードバックを行うとともに、現場の利便性を考慮しフォームの改定や情報収集フローに関する提案等のサポートを実施しました。

さらに、本格的な顧客分析に必要な他の顧客情報関連データベースとの連携を図るべく、現状の個人ベースの情報を法人ベースで管理できるようにするための仕組みを構築しました。

(2) ウェブサイトの利便性向上への取組み

サイトの新着情報などを告知するTwitterアカウントを5月9日に開設しました。利用開始に当たり、ソーシャルメディア特有のリスク回避のために、内部向けには「アカウントの開設と運用」のルールを定め、外部向けには「ソーシャルメディア運用ポリシー」を策定・公開しました。

(3) 業務・システムの最適化

2月10日に策定されたジェトロ共通システム基盤の最適化計画に基づき、本部及びアジ研の情報システムの統一化、クラウドサービスの導入による機構内外の利用者の利便性向上を図る目的で情報システム基盤の更新を実施し、25年1月より運用を開始しました。

【最適化に伴う主な変更点】

- ① 外部サービスやメールシステムをクラウドサービスにすることにより、オフィス内外からのアクセスの容易化、安定運用
- ② 本部とアジ研との間でのファイル共有
- ③ 名簿の一本化
- ④ 重複しているサーバ類の一本化
- ⑤ 使用するPCの共通化及び更新（研究職一部例外あり）
- ⑥ 使用する基本的なソフトウェアの共通化（ウイルスソフト等）

(4) 情報セキュリティ対策の推進

全職員を対象とした情報セキュリティ対策のためのe-learningを通じて、「標的型メール攻撃（国・企業など特定の組織に送られる情報窃取を目的としたウィルスメール）」の事例を交えながら、その脅威・手口や対策についての研修を行いました。

また、CIO（最高情報責任者）補佐兼CISO（最高情報セキュリティ責任者）アドバイザーを講師に、本部、アジ研においてセミナーを2件開催し、職員の情報リテラシーの向上を図りました。

[8] 内部統制

成果指標

設定目標	
【中期計画】	《内部統制》 内部統制の充実・強化を図る。
【評価の基準】 (第3期)	内部統制（業務の有効性・効率性、法令等の遵守、資産の保全、財務報告等の信頼性）を推進するため、内部監査業務を的確に実施しているか。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

内部監査業務は、副理事長の直下に設置され、独立した専門部署である監査室が担っています。決裁文書の書面監査を通じて法人の意思決定に問題がないか確認し、必要に応じて関係部署に対して指摘をするほか、国内外拠点の現地監査を行い、結果を直接副理事長へ報告しています。さらに監事による監事監査や会計監査法人による監査業務が円滑に進むように協力しています。

また、内部監査業務以外にも、各部署によるコンプライアンス自己点検や、各部門の事業・業務の運営状況について把握するアウトカム向上委員会など、重層的に実施状況を確認する取り組みを行っています。さらに23年度の監事監査の指摘等を踏まえ、組織・業務運営の改善とともに一層の内部統制の充実・強化を図っています。

(1) 監査室による内部監査の実施状況

1) 内部監査（監査室）の実績

	国内事務所	海外事務所	計
第1Q	静岡、金沢、沖縄	ジュネーブ、マドリード	5カ所
第2Q	鳥取、松江、千葉	大連	4カ所
第3Q	福岡	ベルリン、ミラノ、ロサンゼルス、ボゴタ	5カ所
第4Q	岐阜、大阪本部	ムンバイ、チェンナイ、ニューデリー、武漢、香港	7カ所
	9カ所	12カ所	21カ所

(2) 監事監査の実施状況（参考）

	国内事務所	海外事務所	計
第1Q	北九州、大分	-	2カ所
第2Q	長野、諏訪	北京、上海、デュッセルドルフ、ブリュッセル、アムステルダム	7カ所
第3Q	大阪、愛媛、高知、徳島	ドバイ、カラチ、ソウル	7カ所
第4Q	福島、盛岡、仙台	青島、クアラルンプール、バンコク、ホーチミン	7カ所
	11カ所	12カ所	23カ所

(2) 実施状況の内部確認

1) コンプライアンス点検の実施

全職員が法人の抱えるリスクを理解するための定期的なモニタリングの取組みとして、コンプライアンス、個人情報保護、情報セキュリティにおける自己点検を7月に全国内外事務所で、1月に本部・アジ研で実施しました。また、自己点検結果の二次チェックとして、海外調整センター等による所管海外事務所への巡回点検、さらに総務部による海外調整センター及び国内事務所への巡回点検を実施しました（国内事務所への巡回点検は24年度新規）。

2) アウトカム向上委員会の開催

四半期毎に開催されるアウトカム向上委員会を通じて、各部の目標達成状況と予算の執行状況の確認、年間を通じた課題の審議、そしてPDCAサイクルの確認を行いました。また同委員会に出席した監事及び監査室のコメントを通じて、監事監査の報告内容、組織が取り組むべき改善点を共有しました。

※アウトカム向上委員会についてはP.136に記載あり

(3) 内部統制の徹底、充実・強化への取組み

1) 統制環境の整備、ミッションの周知徹底

理事長は、原則毎週開催される役員会や、総務部・企画部との連絡会の場を通じ、自らのマネジメントの方向性を示すとともに、組織の業務運営状況を常に把握しています。

また、組織のトップとして透明性の高い経営を目指すとともに、法人のミッションを全役職員と共有するため、定期的な会議や会合を通じてジェットロを取り巻く国内外の情勢、経営理念、コンプライアンス徹底を含む行動規範等、ジェットロの目指すビジョンを役職員に対して伝えていきます。具体的には、新入職員入構式や創立記念などにおいて、最近の国内外の経済情勢やそれにおけるジェットロの役割などを理事長自ら役職員向けに講演する機会を設けており、その事後には理事長の講演内容をイントラネットに掲載し、組織内への一層の浸透を図っています。

さらに、理事長と役職員間の双方向の意思疎通として、ジェットロの経営方針・重点事業や仕事に取り組む姿勢等に関する理事長のメッセージを全役職員向けに発信しています。

2) 職員向け研修の実施

内部統制の重要性やコンプライアンスの徹底について定期的に認識の強化を図るため、階層別研修や国内外赴任者研修等の場で、内部統制とコンプライアンスに関する研修を24年度は39回実施し、計537人の職員が受講しました。さらに、柔軟に受講できるよう、コンプライアンス研修資料のオンライン化を実施し、25年度はe-learning化を目指します。

3) 個人情報保護の徹底

個人情報保護のさらなる徹底のため、11月～2月にe-learning方式による研修を実施しました(受講率：82%)。

4) 情報セキュリティ対策の徹底

情報セキュリティに関しては、昨年度に引き続き、9月～2月にe-learning方式による研修を実施しました(受講率：75%)。

(4) 業務上の課題と改善に向けた取組み

【改善事例①】

課題	コンプライアンスのより一層の周知徹底
対応	階層別や海外赴任者研修などの各種研修や、貿情センター所長会議や地域調整会議といった各種会議など、あらゆる機会を活用してコンプライアンスについて一層の周知徹底を図るとともに、柔軟に学習できるよう、来年度に向けてコンプライアンス研修のe-Learning化を目指します。

[9] 各種事務・事業の廃止に関する取組

成果指標

【評価の基準】 (第3期)*	「基本方針」を踏まえ、必要性が低下した事業の廃止、事業規模の見直しを行っているか。対日投資ビジネスサポートセンター（IBSC）テンポラリーオフィスについて、規模の見直し・効率化を行い、入居率が改善しないものについて廃止等の措置を講じているか。
-------------------	---

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

(1) 事業規模の見直し

理事長をヘッドとした役員会の審議メンバー（全役員、各部部長、アジア経済研究所企画部長等）は四半期毎にアウトカム向上委員会を開催し、各部の①数値目標（定量的指標）の達成状況、②予算の適格な執行状況及び見通し、③事業遂行における課題の抽出や業務の改善・見直しに向けた取組み状況などについてPDCAサイクルに基づき確認しました。

また年間を通じて④定量目標では評価しきれない各部のチャレンジ案件への取組み状況を確認するとともに、⑤次年度経営方針に向けスクラップ対象の継続事業等についても精査しました。

(2) 対日投資ビジネス・サポートセンター（IBSC）の見直し

入居者の利便性を高める措置として、施設の整備（案内板の設置）を行いました。また、IBSC施設内への無線インターネット環境の導入に向け検討しています。

23年度に、各IBSCの規模の見直しを行った結果、24年度の東京、大阪の利用率は、それぞれ77.2%、56.7%と、前年度比で比較して9.2ポイント、4.7ポイント上昇しました。今後も、海外でのシンポジウム・セミナーにおいてIBSCのPR強化を図る一方、状況に応じた規模の見直しを継続します。

所在	措置内容等	実施時期
東京	32部屋から23部屋に削減	23年10月
横浜	4部屋から3部屋に削減	24年1月
名古屋	5部屋から4部屋に削減	23年4月
大阪	6部屋から5部屋に削減	24年1月
神戸	自治体負担があるため、その対応につき自治体と協議中	-

[10] 内外のニーズ把握

成果指標

設定目標	
【中期計画】	《内外のニーズ把握》
【24年度計画】	国内・海外の広範なネットワークを活用し、国内各地域の情報・ニーズを海外に、海外の情報・ニーズを国内各地域に迅速、的確に伝えるシームレスなサービスを提供していく。

1. 外部有識者からのニーズの把握

(1) 運営審議委員会からのニーズの把握

理事長の諮問機関として外部有識者からなる運営審議会を設置し、業務運営の基本方針や事業計画等業務の実施方針等について助言を受けています。任期を満了する委員の交代に伴い、サービス産業や中小企業経営者など、現在の重点分野を踏まえた有識者が委員に選定されました。

1) 運営審議会の開催実績

日程	場所	参加人数	主な議題
6/21	本部	委員 12名	①23年度重点事業実施報告及び24年度重点施策について
7/27	大阪本部	委員 10名	①24年度の重点事業 ②関西における重点事業
10/30	本部	委員 17名	①24年度の重点事業
2013年 3/13	大阪本部	委員 9名	①最近の主要な取り組み ②関西における重点事業

2) 主な意見・要望

項目	主な意見・要望
①農水産・食品の輸出促進における重点品目の拡充	6品目（日本酒・焼酎）、「日本茶」、「水産品・水産加工品」、「畜産品（肉・酪農品）」、「米」、「果実・野菜」から木材を加えて7品目に拡充。
②地方公共団体とジェトロ双方の海外事務所の関係強化、事務所同士のネットワーク化	上海において、地方自治体との現地ネットワークを積極的に深めるべく、11月26日（34自治体が参加）、25年2月25日（29自治体が参加）に「在上海自治体経済情報交換会」を開催。日中ビジネスの課題やジェトロの取り組みについて情報交換。今後は各国においても、上海のように自治体海外事務所など海外展開支援に取り組む関係機関との連携強化を行うことを検討。

(2) 地域経済からのニーズの把握

1) 貿易情報センター会長会議の開催実績

日程	場所	会長 参加人数	主な議題
9/27	本部	8名	①映像に見るジェトロの活動 ②事業概要説明（第3期中期目標・計画、ジェトロの重点事業） ③意見交換（地元経済界からみたジェトロへの期待と役割）
10/5	本部	18名	

2) 主な意見・要望

項目	主な意見・要望
カントリーリスク	中国問題のように、カントリーリスクの伴う地域、国とはどのように付き合うべきか。ジェトロには、特に中小企業の支援になることを期待する。（熊本会長） →ジェトロのネットワークを活用した調査にて、要望に応える。（理事長）
JAとの連携	外部機関との連携において、JAとジェトロが連携することで農林水産省も動かざるを得なくなるのではないかと。（徳島会長） →農水省がジェトロ向けの予算を14億円確保したことは、ジェトロへの期待の現れ。まずは積極的な地域のJAと連携していく。（理事長）

- II. 業務運営の効率化に関する事項
 [10] 内外のニーズ把握
 1. 外部有識者からのニーズの把握

北海道の事務所	北海道の広大な敷地には、ジェトロの事務所1カ所では少ない。道内にもう1カ所を開設していただきたい。(北海道会長) →北海道は農林水産物の輸出においてトップであり、北海道庁とよく相談して対応を考えたい。(理事長)
人材の育成	海外で活躍できる人材育成に協力いただきたい。(千葉会長ほか複数) →経済産業省によるインターン事業をHIDAとともに受託しており、来年度においてもこの予算を充実するよう働きかけている。また、留学生の活用について、どのような方法があるかジェトロでも検討したい。(理事長)
台湾の事務所	台湾の情報に関するニーズは多いが、ジェトロは台湾に事務所が無い。設置を検討いただきたい。(松江会長ほか複数) →台湾にある交流協会はジェトロの業務を引き継いでおり、事業面ではそれなりに使っているの具体的な活用希望があれば寄せていただきたい。(理事長)

(3) 調査研究懇談会からのニーズ把握

研究所長の求めに応じて助言を行う、外部有識者からなる調査研究懇談会を設置し、アジ研の調査研究の基本方針および運営等に関して助言をいただいています。

1) 調査研究懇談会の開催実績

日程	場所	参加人数	主な議題
6/14	本部	委員 14 名	①アジ研報告 ②意見交換(研究テーマ・内容、研究成果の発信、研究体制(組織・人材育成・研究交流・図書館))

2) 主な意見・要望

項目	主な意見・要望
研究テーマの選定について	公共性のあるアジ研の研究テーマのあり方として、社会情勢の変化により必要性が迫られてから急に調査を始めるのではなく、長期的な視座を持って研究テーマを選定、研究活動を実施していただきたい。例を挙げるのであれば、ベネズエラは進出日本企業の国営化等の問題があり、研究に対するニーズが存在している。 →24年度ベネズエラ大統領選の分析を目的とする機動研究を実施したほか、25年度にベネズエラに関する研究会を実施予定。

2. 我が国政府等からのニーズの把握

我が国政府による「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」（22年12月閣議決定）や「独立行政法人の制度及び組織の見直しの基本方針」（24年1月閣議決定）等の決定に沿って、24年度は人件費および資産の見直しや国庫返納を継続したほか、国内外事務所の近接化・共用化等、他独法との機能的統合に取り組みました。

（1）指摘事項

項目	指摘事項
「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」（22年12月閣議決定）	
講ずべき措置	<p>≪事務・事業の見直し≫</p> <p>1. 「我が国中小企業等の国際ビジネス支援」</p> <p>①国内事務所の徹底的な効率利用・連携促進 ②海外事務所の徹底的な効率利用・連携促進又は廃止 ③事業規模の見直し ④利用料金等の見直しによる自己収入の拡大</p> <p>2. 「対日投資拡大」</p> <p>①対日投資ビジネスサポートセンター（IBSC）の縮減 ⇒23年度に措置済み ②対日投資ハンドブック発行事業の廃止 ⇒22年度に措置済み</p> <p>3. 「開発途上国との貿易取引拡大」</p> <p>①国際的な合意又は我が国若しくは相手国政府の要請に基づくものへの特化 ⇒22年度に措置済み ②ASEAN・インド物流円滑化支援事業の廃止 ⇒22年度に措置済み</p> <p>4. 「調査・研究等」</p> <p>①アジア経済研究所の日本貿易振興機構との統合効果の検証</p> <p>≪資産・運営等の見直し≫</p> <p>1. 不要資産の国庫返納 2. 事務所等の見直し 3. 職員宿舍等の集約化 4. 人件費の見直し 5. 人事管理の見直し（現役出向の見直し） 6. 業務運営の効率化等（管理費の見直し）</p>
「独立行政法人の制度及び組織の見直しの基本方針」（24年1月閣議決定）	
※ただし25年1月の閣議決定により当面凍結扱い。	
講ずべき措置	<p>1. 国際業務型の成果目標達成法人とする。</p> <p>2. 本法人と国際協力機構、国際交流基金及び国際観光振興機構の海外事務所については、現地における事務所及び所員の法的地位等を保持することに留意しつつ、ワンストップサービスを実現するとともに、当該法人の海外事務所がない拠点においても他の国際業務型の法人の拠点を活用して業務を行うことが出来るよう、機能的な統合を進めることとし、特に、3法人以上の海外事務所が設置されている都市については、速やかに作業に着手し、23年度中に方向性について結論を得る。その他についても、機能的な統合の在り方等について個々に検討を行い、24年夏までに結論を得る。</p> <p>3. 本法人と中小企業基盤整備機構の地方事務所については、自治体等と調整しつつ、機能的な統合を進めることとし、中小企業の海外進出に係る業務について総合的に支援する体制を構築する。</p>

「特殊法人等・独立行政法人の給与水準の見直しについて」(24年12月閣僚懇談会における行政改革担当大臣要請)	
講ずべき措置	国家公務員と比べて給与水準が高い独立行政法人は、国民の理解と納得が得られるよう、その水準が国家公務員と同等のものとなるよう努めるとともに、給与水準の適正化に係る具体的な方策と数値目標を内容とする取組を着実に実施することとする。主務大臣は、給与水準の在り方等の検証結果を、講ずる措置等と併せて毎年度公表する。総務大臣は、検証結果等について各主務大臣から報告を受け、取りまとめて公表する。
「独立行政法人の職員宿舎の見直し計画」(24年4月行政改革実行本部決定) 「独立行政法人の職員宿舎の見直しに関する実施計画」(24年12月行政改革担当大臣決定)	
講ずべき措置	23年末、国家公務員宿舎について削減計画が取りまとめられ、更なる削減努力を行うこととなったことを踏まえ、独立行政法人の職員宿舎についても、改めてその必要性を厳しく見直す必要がある。今後5年間を目処に独法全体の宿舎の約3分の1にあたる約6,600戸を廃止予定。また使用料についても現行から約1.9倍程度引き上げることが必要。

(2) 主たる対応

項目	主たる対応
国内外事務所の機能的統合	<p>1. 国内事務所 (II.[3] 2. 国内事務所を参照)</p> <p>24年1月閣議決定に基づき、中小企業基盤整備機構との機能的統合を進め、中小企業の海外展開を総合的に支援するための体制を整えています。8月には相互の連携強化を目的とした合意書を締結しました。セミナー等の事業共催、施設共用化の実績は年度合計でそれぞれ49件、51件でした。また、海外展開に意欲をもつ中小機構が支援中の企業に対し、ジェトロが有力バイヤーや代理店等との商談をアレンジするなどの共同支援を行っています。</p> <p>2. 海外事務所 (II.[3] 3. 海外事務所を参照)</p> <p>24年1月閣議決定に基づき、国際業務型の国際協力機構、国際交流基金、国際観光振興機構との機能的統合を進めています。3人以上が事務所を有する16都市や、2法人が有するその他都市について、3省庁4法人間で機能的統合の方向性について協議を重ね、24年9月には「最終取りまとめ」が公表されました。事務所近接化等については、借館契約の更新時期、経費削減効果や利用者の利便性などを考慮し個別に検討しており、また16都市ではワンストップサービスに関する業務連携の合意書をそれぞれ締結済みです。</p>
事業規模の見直し	<p>海外展開支援について、中小企業国際化支援ネットワーク事業等の規模縮小を図りました。</p>
自己収入、受益者負担の拡大	<p>(III.[1] 自己収入拡大への取組を参照)</p> <p>24年度は麗水国際博覧会の開催に伴う、同博覧会関連の収入(寄付金・協賛金)により、自己収入が増加しました。「海外投資実務講座」の開催都市拡充、通商弘報及びジェトロセンサーの記事販売強化や、アジ研による夏期公開講座の大阪開催(新規)など、さらなる拡大に向けた個別の取組を行っています。</p>
人件費・管理費の見直し	<p>(II.[1] 1. 効率化の推進及び2. 給与水準の適正化等を参照)</p> <p>交付金を充当する一般管理費について、24年度は第三期中期目標・中期計画に記載のとおり、一般管理費及び業務経費の合計について毎年度平均で前年度比1.15%以上の効率化を達成しました。人件費についても、高いと指摘を受けた給与水準(ラスパイレス指数)の引下げに向け、一般職職員や常勤嘱託員の採用継続など雇用形態の多様化等に取り組みました。</p>

<p>不要資産の国庫返納</p>	<p>(III. 財務内容の改善に関する事項参照)</p> <p><u>1. 敷金・保証金等の国庫納付</u></p> <p>敷金・保証金等約353億円のうち、23年度までに約279億円を国庫に納付済みですが、24年度は(財)海外貿易開発協会(JODC)への貸付金7億円の国庫納付を行いました。残る大阪本部の借上保証金約67億円については、預託先である民間企業との返還交渉が年度内合意に至らなかったため、25年度も26年2月末の預託期限を念頭に置きつつ引き続き交渉を行います。</p> <p><u>2. 職員宿舎の見直し</u></p> <p>過去の行革の決定事項に従い、23年度までに西宮、千里山、江戸川台の国庫返納手続きを進めました(江戸川台については東日本大震災の被災者受け入れ施設として流山市に貸与中)が、24年度の更なる見直しの決定を受け、同年度中に借上の南行徳12戸を全て廃止しました。今後5年間を目処に首都圏の4宿舎の一部を順次廃止する予定です。また使用料については、国の引上げ時期等に準じて今後引上げを行うべく準備中です。</p>
<p>アジア経済研究所の日本貿易振興機構との統合効果の検証</p>	<p>(II. [3]柔軟かつ機動的な組織運営を参照)</p> <p>ジェットロとアジア経済研究所の統合によるシナジー効果の拡大に向けて、24年度も引き続き共同研究やアジ研の公開講座における共同講演、セミナー等の共催などに取り組みました。また、24年中に出版物共同ウェブサイトの運用開始、外部出版倉庫の共通利用、出版管理システムの統合などを行い、出版業務における効率化を図りました。</p>
<p>人事管理の見直し</p>	<p>現役出向については、個々の配置先の業務内容を精査した上で、現役出向の必要性、必要とされる資質等の検証を実施しました。23年度に引き続き24年度においても、一部先進国への現役出向を見直し、アジア・新興国への配置を強化しました。</p>

[11] 公益法人等に対する会費支出見直し

(1) 会費

行革実行本部決定の見直しの基本原則（24年3月23日）に沿い、公益法人等に対する会費支出に関しては、監事を含む組織全体で精査を行い、安全対策や子女教育などのジェトロの業務運営上欠かすことのできない2件（※）を除き会費支出を行わないこととし、24年度もこの方針を継続しました。

※一般社団法人本在外企業協会（海外安全情報を入手）及び公益財団法人海外子女教育振興財団（海外子女教育に関する情報を入手）

(2) 公益法人に対する支出の公表・点検

公益法人に対する契約及び契約以外の支出に関して、「公益法人に対する支出の公表・点検の方針について」（24年6月1日行政改革実行本部決定）に定められた基準や様式に従い、該当があった場合にウェブサイトで公表しています。また同方針に沿い、公益法人への支出の23年度通年分について7月の契約監視委員会にて点検を受け、その結果をウェブサイトで公表しました。委員からは、例えば職員の専門研修案件に関して、他機関やコースと比較検討した上で研修先の選定を行うよう指摘を受けたため、今後当該研修が実施される場合に指摘を踏まえた選定を行うなど、今後の見直しに反映させる予定です。

【公益法人に対する支出状況】

（単位：社、件、千円）

区分	23年度			24年度			
	法人数	件数	金額	法人数	件数	金額	
契約支出	競争入札	3	3	25,861	0	0	0
	随意契約	3	3	35,689	1	1	1,260
契約以外の支出	22	27	25,861	3	3	986	
合計	28	33	87,411	4	4	2,246	

[12] 組織横断的な取組み

1. 時代の要請に応えた取組み

(1) 農林水産・食品分野の輸出支援

政府の「2020年までに農林水産物・食品の輸出額を1兆円水準とする」目標に基づき、24年1月、「農林水産・食品輸出促進本部」（24年1月設置）の下で、農林水産省や各自治体等の関係者と連携を図りながら農林水産・食品分野の輸出促進に積極的に取り組みました。24年度は「農林水産物・食品輸出相談窓口」において5,516件を超える相談に対応しました。また、農林水産・食品分野では輸出に初めて取り組む事業者の割合が高いことから、事業者の輸出スキル向上を目的としたセミナーを各地で開催しました。

ジェトロ事業に参加する海外バイヤー数の更なる拡大の必要性や、他国産の競合品が海外日本産品市場を侵食している状況を踏まえ、海外ビジネス関係者への日本産食品の魅力・価値の発信を強化し、農林水産事業者を始め多くの関係者の声を聞きながら取組みを進めました。その中で、事業者やジェトロ単独では解決困難な輸出の課題が判明したため、早期の輸出環境改善に向けて24年6月政府に対して政策提言を行うなど、政府との連携を一層強化しました。

(2) 我が国政府の経済連携に向けた取組みへの貢献（再掲）

1) 「EU 経済連携協定」の交渉開始に向けた積極的な情報発信と交渉支援

EU 経済連携協定の交渉開始に向けて、「EU EPA タスクフォース」を中心に、EU 加盟国政府や業界団体への働きかけを積極的に行ってきました。6月には、EU 関係者への情報発信を強化すべく、ジェトロ英文ウェブサイト「EU EPA のページ」を立ち上げ、英語、フランス語、ドイツ語、イタリア語によるPR資料を掲載しました。同資料は6月のベルギー皇太子訪日ミッションにおいて利用されるなど、EU の政府・業界関係者への同PR資料の浸透がみられます。

更に6月以降、EU11カ国で日本商工会と連携し、EPA 支持を求める要望書を各政府首脳に順次発出するなど、こうした取り組みが奏功し、EU EPA は11月29日、EU 外相理事会が全加盟国の賛成を得て欧州委員会に交渉マンデートを付与、25年3月のEU 首脳会談で公式に交渉開始が合意され、ブリュッセルにおいて交渉の第1回会合が開催されるに至りました。

2) RCEP（東アジア地域包括的経済連携）タスクフォースの立ち上げ

11月、カンボジア・プノンペンで開催された東アジアサミットにおいて、RCEP（東アジア地域包括的経済連携）の交渉開始が合意されました。同交渉のスムーズな進展を目的に、東アジア地域のジェトロ事務所を中心にタスクフォースを立ち上げ、参加国政府及び各国主要業界団体等のRCEP に対するスタンス、現地での論調などについて情報収集した結果を、関係者間で共有しています。さらに、各国においてシンポジウムやセミナーを開催し、政府や産業界などの関係者に向けRCEP のメリットや効果を普及していく予定です。日本タスクフォースの活動の一環として、25年3月4日にジャカルタにて、国際シンポジウム「尼関係と東アジア経済統合（Beyond AEC）」をインドネシア戦略国際研究所（CSIS）と共催したところ、当地産業界、学術関係者、政策担当者など236名が参加するなど多くの関心を集めました。参加者に対する役立ち度アンケートでは、上位2項目の割合が95%で、「RCEP について多くの情報が得られ、自身の業務に役立った（商業省）」、「普段得られないビジネス情報が得られた（インドネシア地場企業）」等のコメントが集まりました。RCEP の交渉が開始する予定の26年度も、RCEP のメリット、効果の普及およびスムーズな交渉進展を目的として、同様のシンポジウムを開催する予定です。

3) 「日本・トルコ経済協力に関する研究会」の立ち上げ

日本・トルコ両政府は、経済連携協定（EPA）に向けて産官学の政府間共同研究の立ち上げに合意しました。10月、ジェトロは「日本・トルコ経済連携に関する研究会」を設置し、経済産業

省と連携して3月までに3回の研究会を運営しました。研究会では、ジェトロが日本とトルコの貿易関係、トルコの現状、EUとの関税同盟、トルコ・韓国のFTAの現状に関するジェトロ調査並びに現地日系企業を対象としたアンケート結果を報告し、各委員より、トルコでのビジネスの現状と課題、日本とトルコがEPAを締結した場合の利点等について発表がありました。また、11月20日～21日には、トルコのアンカラで開催された「日・トルコ経済連携協定（EPA）共同研究第1回会合」（上記「両国間の共同研究」）に、25年2月26日から27日には第2回会合に参加し、情報収集とトルコ側への情報発信に貢献しました。

4) 「日中韓経済ビジネス連携に関わる調査・研究」の成果普及

6月19日～20日に開催された中韓FTA事務レベル協議に先立ち、①中国と韓国が第3国・地域と締結したFTAの整理・分析、②中国市場の分析と産業界のニーズに関する本部海外調査部とアジ研の調査・研究結果を「中韓経済ビジネス連携に関わる調査・研究報告書」としてウェブサイト上に公開しました（3月末までに6,484件のアクセスを記録）。

5) 「コロンビア経済連携協定」の交渉開始

7月、23年11月に日本政府とコロンビア政府が立ち上げた産官学EPA共同研究会の最終報告書が公表されました。同研究会は、ジェトロが事務局となり運営した「日本・コロンビアEPA研究会」の報告を受ける形で設立されたもので、ジェトロの研究会と同様に「できるだけ速やかな交渉の開始」を提言しました。その後、9月25日の日本・コロンビア首脳会談で交渉開始が正式に決定し、12月17日、東京で第1回交渉が行われました。

（3）クールジャパンへの貢献

ジャパンブランドのイメージ・知名度の向上、販売促進を目的に60以上の国際見本市に参加し、我が国政府が取り組むクールジャパンの海外展開に貢献しました。また将来的に大きな消費市場として注目を集めるイラク、ミャンマー、カイロでは大規模なジャパン・パビリオンを設営したJapan Festivalを開催し、日本ブランドの知名度向上やポップカルチャ（J・POP、アニメフィギュア等）、日本文化の情報を発信し、クールジャパンに貢献しました。

（4）時期・情勢等を踏まえ機動的に対応した取組み

1) 中国情勢を受けたジェトロの対応

中国における反日デモ等により、現地の日系社会や、企業等への影響が拡大していることを受け、ジェトロは情報照会・相談対応を行いました。中国においては、在中国本土6事務所に設置する中国進出企業支援センター及び香港事務所にて対応しています。日本国内では、本部海外調査部や中国ビジネス相談デスクで現地状況の情報照会・反デモ等のビジネスへの影響についての相談を受け付けており、12月末までの実績は129件（海調部98件、ビ情部31件）でした。また、中国主要都市における通関の状況について在中国事務所を通じて情報収集し、ウェブサイトで日々最新情報を提供したところ、12月28日までに35,504件のアクセス件数を得ました。また、3月には反日デモ後の中国情勢について、東京・大阪に加え、中国情報を比較的得にくい地方の企業や自治体などへも直接提供することを目的に、中国北アジア課員および中国駐在員（所長、次長、アドバイザー）を講師とするセミナーを全12カ所で開催し、参加人数は計387名に上りました。

2) マリ情勢、アルジェリア情勢等に関する情報提供

アジ研は、サハラ砂漠周辺地域のアラブ世界との境界領域における武力紛争、クーデター、テロなど政治的不安定化にいち早く着目し、月刊誌「ワールド・トレンド」10月号において、特集「不安定化するサヘル・アフリカ」を掲載しました。25年1月のアルジェリア事件後は、海外事務所を通じて情報収集を行い、関係省庁やメディア等に情報を提供しました。1月に発表した「在アフリカ進出日系企業実態調査」で

は、調査結果に関心が寄せられ、国内外 50 件以上の媒体で取り上げられました。3 月には「日本企業のアフリカ展開とマリ・アルジェリア情勢セミナー」、「アフリカ・ビジネスの展望とリスク・マネジメントセミナー」を開催し、ジェットロ海外情報ファイル (J-FILE) にアルジェリアの国別ページを新設し、基礎情報や事件後の同国における外資系企業の動向など最新情報を提供しました。

3) 欧州債務危機に関する情報提供

欧州債務危機に関してウェブサイト上で特集ページを組み、「欧州債務危機をめぐる動き」など各国別の動向を整理したレポートを掲載し、25 年 3 月末までに累計約 60,000 件のアクセス数を得ました。また、東京、愛媛で同テーマに関する講演を実施したほか、各種メディアからの問い合わせにも対応しました。

4) タイ洪水復興支援

タイ大洪水により甚大な被害を受けた在タイ経済の早期復興に向け、タイの個別企業のニーズを踏まえつつ、産業競争力のあるライフスタイル、食品、ウェルネスの 3 分野において、日タイ企業間のコラボレーションを通じた付加価値の創出支援（新商品共同開発、販売・調達先の多角化など）および第三国市場の開拓支援を行いました。両国における展示会の実施、専門家・ミッション派遣などを通じて両国企業間のビジネスマッチングを実施したほか、タイ経済の中核である自動車産業における人材育成のためのセミナーを開催しました。

5) 多国間の枠組みでの被災企業復興に向けての相互支援に合意

25 年 3 月に開催した ATPF・アグラ CEO 会議で、ATPF メンバー国・地域が自然災害や経済危機に見舞われた際に、被災企業の復興に向けてメンバー国・地域が相互支援を行う枠組みが、全会一致で合意されました。この相互支援の枠組みは、東日本大震災やタイの洪水によるサプライチェーン寸断が、アジア地域のみならず世界経済に大きな影響を与えた経緯を踏まえてジェットロが提案したものです。この合意に基づき、各メンバーは、復興状況に関する正確な情報の提供や被災企業に対する展示会出展料の免除などを行い、メンバー国・地域が連携して被災企業復興にビジネスチャンスを提供することになりました。

(5) 自然災害等に関するリスク対応

1) 東日本大震災への対応

a) 海外企業の被災地域への投資を促進

① 海外等での対日投資シンポジウム・セミナーの開催、講師派遣

【開催実績：10 件】

中国・香港	主催	復興に係る日本の取り組み・施策セミナー	7/9
米国・ニューヨーク	主催	復興支援・対日投資フォーラム	7/17
台湾・台北	主催	復興に係る日本の取り組み・施策セミナー	7/23
ドイツ・デュッセルドルフ	主催	福島県“復興発信” 再生可能エネルギー・対日投資セミナー	8/29
イスラエル・テルアビブ	共催	JAPAN ICT セミナー (対日投資誘致)	9/13
東京	共催	復興に向けた対日投資促進シンポジウム (在外国公館、外資系企業等を対象)	9/19
米国・シカゴ	主催	ものづくり 復興セミナー	10/24
英国・ロンドン	共催	宮城県震災復興 PR イベント	11/12
シンガポール	主催	復興支援・対日投資フォーラム	12/11
フランス・パリ	主催	復興支援・対日投資フォーラム	2013/2/27

【講師派遣実績：10 件】

アイルランド・ダブリン	EU Asia Top Economist Round Table	5/25
英国・グラスゴー	Scottish Council for Development and Industry (メンバー向けセミナー)	5/29
英国・ロンドン	Japan Society ランチタイムレクチャー	6/12
アイルランド・ダブリン	Asia Pacific Ireland Business Forum	7/13
ベルリン	自治体国際化協会主催 「徳島県とニーダーザクセン州におけるエネルギー転換への取組みについて」	9/5
エストニア	エストニア企業向け対日投資セミナー	9/12

ラトビア	ラトビア企業向け対日投資セミナー	9/19
フランス・パリ	仏エネルギーフォーラム	10/15
米国・シカゴ	東日本大震災2周年イベント	2013/3/11
米国・ミネアポリス	東日本大震災2周年イベント	2013/3/13

②米国除染関連企業ミッション受け入れ [再掲:対日投資拡大]

環境省、駐米大使館と共催で、放射性物質の除染に関する技術・ノウハウを持った企業から成るミッションを24年6月に受け入れました。

③復興支援・対日投資フォーラム[再掲：対日投資拡大]

復興に向けた政府の優遇措置や施策等の情報発信を目的とした大規模フォーラムを、関係省庁等と協力して、7月17日に米国ニューヨーク、12月11日にシンガポール、25年2月27日にパリにて開催しました。

④復興支援セミナー[再掲：対日投資拡大]

復興庁との協力により、被災地の投資環境や進出企業の現状等の情報を、外国企業に直接発信することを目的としたセミナーを、香港（7月9日）と台湾（7月23日）にて開催しました。

⑤国内セミナー[再掲：対日投資拡大]

被災地への投資を呼びかけることを目的とした対日投資シンポジウムを、内閣府と協働して9月19日東京にて開催しました。

b) 被災企業の海外ビジネス展開を支援

①海外の見本市に企業や生産者を取りまとめて出展

分野	見本市	出展企業
【農水産・食品】	THAIFEX (タイ・バンコク/5月)	山形県 (1社)
	FOOD TAIPEI (台北/6月)	宮城県 (5社)・山形県 (3社)
	Summer Fancy Food Show (米国・ワシントン/6月)	青森県 (1社)
	FOOD EXPO (中国・香港/8月)	青森県 (1社)・岩手県 (6社)・宮城県 (13社)・福島県 (4社)・千葉県 (1社)・秋田県 (1社)
	Equipotel (ブラジル・サンパウロ/9月)	青森県 (2社)・岩手県 (1社)・宮城県 (2社)・福島県 (2社)・秋田県 (2社)・山形県 (3社)
	SIAL (フランス・パリ/10月)	千葉県 (1社)・茨城県 (1社)・秋田県 (1社)
	中国国際漁業博 (中国・大連/11月)	岩手県 (1社)・宮城県 (1社)・青森県 (1社)・秋田県 (1社)
	FOOD WEEK (韓国・ソウル/11月)	宮城県 (3社)
	香港ワイン&スピリッツ (中国・香港/11月)	宮城県 (1社)・福島県 (1社)・茨城県 (2社)
	FHC CHINA (中国・上海/11月)	岩手県 (1社)・宮城県 (1社)・青森県 (2社)
	Winter Fancy Food Show (米国・サンフランシスコ/25年1月)	福島県 (1社)・茨城県 (9社)
	SIRHA (フランス・パリ/25年1月)	青森県 (1社)・茨城県 (1社)・秋田県 (1社)
	Bio Fach (独逸・ニュルンベルグ/25年2月)	宮城県 (3社)・福島県 (1社)
	IFE2013 (英国・ロンドン/25年3月)	宮城県 (1社)・福島県 (6社)・青森県 (1社)・茨城県 (4社)・秋田県 (1社)・山形県 (2社)
【医療・バイオ】	BIO International Convention (米国・ボストン/6月)	茨城県 (1社)
	MEDICA 2012 (独逸・デュッセルドルフ/11月)	福島県 (8社)・茨城県 (1社)
	BIO-Europe 2012 (独逸・ハンブルグ/11月)	千葉県 (3社)・茨城県 (1社)・山形県 (1社)
	Arab Health2013 (UAE・ドバイ/25年1月)	千葉県 (1社)・茨城県 (2社)・山形県 (1社)
	MD&M2013 (米国・アナハイム/25年2月)	宮城県 (1社)・福島県 (1社)・千葉県 (1社)・茨城県 (1社)
【環境機器】	Intersolar North America 2012 (米国・サンフランシスコ/7月)	宮城県 (1社)
	2012 中国国際福祉博覧会 (中国・北京/11月)	福島県 (1社)・青森県 (1社)・千葉県 (2社)・茨城県 (1社)・山形県 (1社)
【産業・輸送機器】	IMTS 2012 (米国・シカゴ/9月)	青森県 (1社)・宮城県 (3社)・山形県 (1社)
	ILA Berlin Air Show 2012 (独逸・ベルリン/9月)	宮城県 (2社)・福島県 (1社)・千葉県 (1社)
	Automechanika 上海 2012 (中国・上海/12月)	岩手県 (1社)・宮城県 (3社)・福島県 (1社)・千葉県 (1社)
【エレクトロニクス】	electronica 2012 (独逸・ミュンヘン/11月)	宮城県 (1社)・青森県 (1社)・千葉県 (2社)・

II. 業務運営の効率化に関する事項

[12] 組織横断的な取組み

1. 時代の要請に応えた取組み

【電子部品】		茨城県 (2社)・秋田県 (1社)・山形県 (1社)
【家電】	CES2013 (米国・ラスベガス/25年1月)	千葉県 (3社)・茨城県 (1社)
【通信機器】	Mobile World Congress 2013 (西国・バルセロナ/25年2月)	宮城県 (1社)・青森県 (1社)・千葉県 (1社)・茨城県 (1社)
【機械・部品等】	第112回広州交易会 (秋・第1期) (中国・広州/11月)	宮城県 (5社)・福島県 (1社)・青森県 (2社)・千葉県 (8社)・茨城県 (1社)
	METALEX 2012 (タイ・バンコク/11月)	宮城県 (2社)・福島県 (1社)・千葉県 (1社)・山形県 (1社)
	EUROMOLD 2012 (独国・フランクフルト/11月)	青森県 (2社)・茨城県 (1社)・秋田県 (2社)・山形県 (2社)
	Manufacturing Indonesia 2012 (インドネシア・ジャカルタ/12月)	千葉県 (1社)・山形県 (1社)
【分析機器】	PITTCON2013 (米国・フィラデルフィア/25年3月)	千葉県 (1社)
【デザイン】	Who's Next (フランス・パリ/6月)	山形県 (1社)
【ファッション等】	NY国際ギフトフェア 2012-夏展 (米国・ニューヨーク/8月)	青森県 (1社)・岩手県 (4社)・宮城県 (1社)・福島県 (7社)・千葉県 (1社)
	トラノイ・ファム 9月展 (フランス・パリ/9月)	千葉県 (2社)・山形県 (2社)
	Intertextile SHANGHAI (中国・上海/10月)	福島県 (1社)
	Who's Next (フランス・パリ/25年1月)	千葉県 (1社)
	メゾン・エ・オブジェ (フランス・パリ/25年1月)	岩手県 (1社)・青森県 (2社)・秋田県 (1社)
	基盤的広報展示プログラム J-style (仏国・パリ/25年1月)	宮城県 (1社)
	NY国際ギフトフェア 2013-冬展 (米国・ニューヨーク/25年1月)	岩手県 (1社)・宮城県 (4社)・福島県 (2社)・千葉県 (1社)
	フランクフルト ambiente2013 (独国・フランクフルト/25年2月)	岩手県 (2社)・宮城県 (4社)・福島県 (4社)・青森県 (3社)・千葉県 (3社)・茨城県 (1社)・秋田県 (1社)
	トラノイ・ファム 3月展 (フランス・パリ/25年3月)	千葉県 (2社)・山形県 (2社)
	シカゴ・ホーム&ハウスウェアショー 2013 (米国・シカゴ/25年3月)	宮城県 (3社)・福島県 (5社)・青森県 (1社)・千葉県 (2社)
	【美容関連】	コスモプロフ・アジア 2012 (中国・香港/11月)
【映画】	香港フィルムアート 2013 (中国・香港/25年3月)	千葉県 (1社)
【楽器】	MUSIC CHINA (中国・上海/10月)	福島県 (1社)・茨城県 (1社)

②アジア・キャラバン事業 (中国/24年6月～25年2月)

宮城県、茨城県から3社、福島県、千葉県から2社、岩手県から1社が参加しました。

③アセアン・キャラバン事業 (タイ/10月16日～21日)

福島県、千葉県からそれぞれ1社が参加しました。

④海外バイヤーを招へいしての商談会の開催

分野	見本市	参加企業
【農水産・食品】	香港食品バイヤー招へい商談会 in 秋田 (秋田/6月)	秋田県 (9社)
	ジェトロ食品輸出商談会 in 千葉 (千葉/7月)	千葉県 (12社)・茨城県 (1社)
	ジェトロ食品輸出商談会 in 仙台 (仙台/7月)	青森県 (1社)・岩手県 (1社)・宮城県 (17社)・福島県 (3社)・山形県 (1社)
	タイ一次産品バイヤー招へい (福島/8月)	福島県 (3社)
	アグリフード EXPO (東京/8月)	青森県 (1社)・宮城県 (1社)・福島県 (2社)・千葉県 (2社)・茨城県 (1社)・秋田県 (1社)・山形県 (1社)
	復興へ! TOHOKU FOOD EXPO 2012 (東京/8月)	岩手県 (9社)・宮城県 (9社)・福島県 (3社)
	ジェトロ食品輸出商談会 in 仙台 (仙台/10月)	宮城県 (8社)
	ジェトロ日本酒輸出商談会 in 福島 (福島/10月)	岩手県 (1社)・宮城県 (1社)・福島県 (12社)・山形県 (3社)
	地方銀行フードセレクション 2012 (東京/10月)	岩手県 (1社)・青森県 (1社)・千葉県 (1社)・茨城県 (1社)・山形県 (1社)
	りんご輸入業者招聘商談会 (青森/11月)	青森県 (8社)
	アグリフード EXPO 大阪 2013 シーフードショー大阪 (大阪/2月)	宮城県 (4社)・福島県 (3社)・青森県 (1社)・山形県 (1社)
	ジェトロ食品輸出商談会 in 仙台 (仙台/2月)	宮城県 (8社)
	ジェトロ食品輸出商談会 in 青森 (青森/3月)	青森県 (27社)
	FOODEX 商談会 (千葉/3月)	岩手県 (7社)・宮城県 (5社)・福島県 (2社)・青森県 (5社)・千葉県 (6社)・茨城県 (3社)・秋田県 (7社)・山形県 (3社)

II. 業務運営の効率化に関する事項

[12] 組織横断的な取組み

1. 時代の要請に応えた取組み

	ジェトロ食品輸出商談会 in 山形 (山形/3月)	山形県 (11社)
	ジェトロ食品輸出商談会 in 福島 (福島/3月)	福島県 (15社)
	ジェトロ食品輸出商談会 in 千葉 (千葉/3月)	千葉県 (10社)
【産業・輸送機器】	海外バイヤー商談会 於 Intermold (大阪/4月)	宮城県 (1社)・茨城県 (1社)
	海外バイヤー商談会 於国内航空宇宙展 (名古屋/10月)	千葉県 (1社)
	機械バイヤー招聘商談会 於 TECH Biz EXPO 2012 (名古屋/11月)	秋田県 (1社)
【機械・部品等】	海外バイヤー商談会 於関西機械要素技術展 (大阪/10月)	千葉県 (1社)
【デザイン】	テキスタイル輸出展示商談会 (東京/5月)	福島県 (1社)・山形県 (2社)
【ファッション等】	テキスタイル輸出展示商談会 (大阪、和歌山/7月)	福島県 (1社)・山形県 (1社)
	ギフト・用品・インテリア輸出商談会 (仙台/9月)	青森県 (1社)・岩手県 (3社)・宮城県 (14社) 福島県 (5社)・秋田県 (1社)・山形県 (1社)
	アパレル輸出展示商談会 (Japan Fashion Week) (東京/10月)	山形県 (1社)
	テキスタイル輸出展示商談会 (東京/11月)	岩手県 (1社)・福島県 (1社)・山形県 (8社)
	テキスタイル輸出展示商談会 (東京、群馬/25年1月)	宮城県 (1社)・福島県 (2社)・茨城県 (1社) 山形県 (1社)

⑤海外市場開拓ミッションの派遣

分野	見本市	出展企業
【農水産・食品】	タイミッション (タイ/9月)	青森県 (5社)・宮城県 (2社)・福島県 (2社) 千葉県 (1社)・茨城県 (10社)・秋田県 (2社) 山形県 (1社)
	山形・岩手食品商談会 (香港/9月)	岩手県 (8社)・山形県 (4社)
	シンガポールミッション (シンガポール/10月)	岩手県 (1社)・宮城県 (4社)・福島県 (1社) 青森県 (6社)・千葉県 (3社)・茨城県 (3社) 秋田県 (2社)・山形県 (1社)
	インドネシア食品商談ミッション (インドネシア/11月)	青森県 (14社)
	香港・台湾ミッション (中国・香港、台湾/25年2月)	岩手県 (5社)・宮城県 (2社)・福島県 (1社) 青森県 (2社)・千葉県 (1社)・茨城県 (11社) 秋田県 (6社)
	日本酒ニューヨークミッション (米国・ニューヨーク/25年2月)	岩手県 (1社)・宮城県 (1社)・福島県 (1社) 秋田県 (1社)・山形県 (1社)
	木材北京ミッション (中国・北京/25年3月)	秋田県 (2社)
【医療・バイオ】	ブラジル医療機器 現地セミナー・ 商談会 (ブラジル/5月)	茨城県 (1社)
【環境】	南アフリカ環境・エネルギー商談視察ミッション (南アフリカ/11月)	千葉県 (1社)
【産業・輸送機器】	Aeromart Toulouse ミッション (フランス・トゥール/12月)	福島県 (1社)・秋田県 (2社)
【デザイン】 【ファッション等】	マレーシア市場開拓ミッション (マレーシア/7月)	青森県 (1社)・岩手県 (1社)・宮城県 (4社) 茨城県 (1社)・秋田県 (1社)・山形県 (2社)
【サービス産業】	中国 (上海・蘇州・重慶・成都) サービス産業進出支援ミッション (中国/9月)	福島県 (1社) 千葉県 (2社)・秋田県 (1社)
	タイサービス産業進出支援ミッション (タイ/12月)	宮城県 (1社) 福島県 (2社) 青森県 (3社)
	北米西海岸 サービス産業進出支援ミッション (米国・ロサンゼルス/25年2月)	福島県 (1社)・青森県 (1社)
	西安・武漢サービス産業進出支援ミッション (中国・西安、武漢/25年3月)	福島県 (1社)

⑥被災地産の日本酒の海外販路拡大のためのイベントの開催

分野	見本市	出展企業
【日本酒】	日本酒普及イベント (米国・シカゴ/6月)	岩手県 (1社)・福島県 (1社)・茨城県 (1社) 秋田県 (2社)
【日本酒・焼酎】	日本酒・焼酎輸出商談会 (韓国・ソウル/25年3月)	宮城県 (1社)・茨城県 (1社)・山形県 (1社)

c) 海外での風評被害の拡大を防ぐための広報

①講演・広報展

海外で開催されたセミナー・会議等を活用し、震災復興に関する正しくかつポジティブな情報発信に努めました。(欧米を中心に 41 件のセミナー・会議等に参加)

② 広報ブースの設置

ジェットロが参加した展示会において広報ブースを設置し、広報映像等を用いた情報発信に努めました。

4月	東京	ASEAN ロードショークロージング・レセプションにおける展示 (レセプション会場内に福島県の中小企業の技術を紹介するブースを設置)
4月	中国・深圳	中国国際医療機器博覧会 2012 春
4月	ペルー・リマ	日・ペルーEPAセミナー
5月	スペイン・マドリード	GENERA 2012
5月	イスラエル・テルアビブ	イスラエル日本親善商工協会セミナー
5月	インド・チェンナイ	Seminar on Business Opportunities between Tamil Nadu and Kanagawa
6-7月	フランス・パリ	震災後の日本再生展への参加。パリ市庁舎での展示会において、日本の農水産物に対する安心を醸成するための広報展示を実施
7月	シンガポール	シンガポール国際水週間 2012・水エキスポ

③ 英文ウェブサイトを通じた情報発信

英文ウェブサイトでは、引き続き震災復興特集ページ「Japan Earthquake Recovery Briefing」において、日本にある外資系企業のトップへのインタビューや、震災からの復興に取り組む被災地の企業の姿を紹介するなど豊富なビデオコンテンツで震災後の日本に関する正確な情報を英語で発信するとともに、被災地域への投資を検討する外国企業に役立つ情報も提供しています。

d) 海外ビジネス関連情報の提供

日本企業に対する情報提供についても、ウェブサイト内に引き続き特集ページを設置し、一部の国・地域で依然として続く食品を始めとする日本からの輸出品に対する規制の動向について情報を随時公開しています。また国内外の放射線検査機関の情報も掲載しています。

- ①累計アクセス件数：約 172 万件（3月末時点）
- ②掲載国数：54 カ国 3 地域（EU、香港、台湾）
- ③検査機関数：249 機関（国内 139 機関・海外 26 カ国 110 機関）

e) 有料サービスメニューを無料／割引料金で提供

昨年度に引き続きジェットロが提供する下記の有料サービスメニューを、被災企業に対して無料または割引料金で提供しています。

- ①海外ミニ調査サービス、ビジネスアポイントメント取得サービス
- ②貿易実務オンライン講座
- ③ビジネスライブラリー郵送サービス
- ④ジェットロメンバーズ、中国经济情報研究会員、農水産情報研究会員、アジア経済研究所賛助会員
- ⑤ビジネスセミナー、シンポジウム、講演会参加料
- ⑥北米環境ビジネスチャレンジ事業（展示会サンプル出展料）
- ⑦米国ビジネスイノベーションセンターの入居・延長手数料
- ⑧ビジネス・サポートセンター（バンコク、マニラ、ニューデリー、ムンバイ、チェンナイ、ハノイ、ヤンゴン）の入居・延長手数料

2) 東日本大震災の発生を契機とした見直し

a) 本部防災体制の総合的な見直し

東日本大震災では、大量の帰宅困難者の発生、携帯電話回線の通信集中による不通など、防災面での新たな課題が突きつけられました。懸念される首都直下型地震に備えるためにも、本部において、既存の防災計画の見直しが求められ、本部防災マニュアルの総合的な改訂を行いました。

災害発生時の指揮本部を安全対策推進本部と定める一方、平時において防災計画の検討を行う国内安全対策委員会の構成委員のスリム化と、防災面におけるアジ研との連携を見直し、また各部の安否確認体制や防災備品の備蓄計画、本部職員用防災カードの内容についても見直しました。

b) 本部での事業継続計画（BCP）の導入

防災マニュアルの総合的な改訂に加えて、災害発生後にジェットロとしての機能を早期に復旧させるための事業継続計画（BCP）を導入することとし、その運用内容を定めたマニュアルを作成しました。同BCPでは、各部署で災害後に出勤が可能な職員の事前予測を実施、その上で災害発生直後であっても優先的に実施すべき業務を特定し、文書化する作業を行いました。

2. 関係機関との連携強化

中小企業の海外展開等に際しジェットロのサービスをより多くの企業に活用してもらうための取組みのひとつとして、関係機関と覚書（MOU）を締結し連携強化に努めました。

（1）独立行政法人・全国団体との覚書締結

1) 日本商工会議所（9月）

日本の中小企業の海外展開支援の強化を目的に「中小企業の海外展開の支援を目的とする業務協力に関する合意書」を締結しました。ジェットロの豊富な国内外のネットワークと海外ビジネスに必要なノウハウ（貿易投資相談、情報提供、個別企業支援、企業のキャパビル）を最大限に活用し、全国514商工会議所が支援する中小企業129万社を中心とする企業の海外展開ニーズに対応しています。24年度はセミナー・研究会や展示商談会、ミッションの派遣・受け入れ等での連携で実績を上げました。

2) 中小企業基盤整備機構（中小機構）（8月）

中小企業の海外展開支援等に係る相互の連携強化を目的とする合意書を締結し、これにより、国内拠点の業務協力体制が強化され、24年度は以下の展示会において中小機構との連携を図りました。また中小機構は各種経営相談のうち、海外展開に意欲を持つ企業に対してジェットロ事業の紹介を行い、ジェットロはこうした企業に対して海外展示会への出展支援を実施しました。24年度に連携して支援した展示会は14件、出展支援者は119社でした。また、中小機構とは24年度に6回の定期会合を実施し、連携事業の実施状況把握や改善に向けた意見交換を実施しました。

【24年度実績】

	見本市・展示会名	分野	会期	開催地
1	MTA ベトナム	機械・ 医療機器	7/3～6	ベトナム・ ホーチミン
2	METALEX 2012		11/21～24	タイ・バンコク
3	Manufacturing Indonesia 2012		12/5～8	インドネシア・ ジャカルタ
4	Automechanika 上海 2012		12/11～14	中国・上海
5	MEDICA 2012（国際医療機器展）		11/14～17	ドイツ・デュッセルドルフ
6	FOOD TAIPEI 2012	農林水産 ・食品	6/27～30	台湾
7	FHC CHINA		11/14～16	中国・上海
8	THAIFEX 2012		5/23～27	タイ・バンコク
9	中国国際漁業博覧会 2012		11/6～8	中国・大連
10	Food Expo 2012		8/16～20	香港
11	シカゴ・ホーム&ハウスウェアショー2013	デザイン	2013/3/2～5	米国・シカゴ
12	ニューヨーク国際ギフトフェア 2012-夏展		8/19～22	米国・ニューヨーク
13	ニューヨーク国際ギフトフェア 2013-冬展		2013/1/27～30	米国・ニューヨーク
14	Mobile World Congress 2013	コンテンツ	2013/2/ 25～28	スペイン・バルセロナ

また中小機構のF/S支援調査採択企業が海外出張を行う際、ジェットロの海外事務所において現地の経済状況をブリーフィングするサービスを提供しました（24年度は全支援企業数136社のうち84社）。

3) 日本弁護士連合会 (5月)

中小企業の海外展開活動の強化に向け、5月16日、相互の強みを補完し双方の顧客へのサービス向上に資する協力を開始しました。ジェトロは、海外展開にあたり法的支援を必要とする中小企業に対し、日弁連がパイロット事業として運営する「中小企業海外展開支援弁護士紹介制度」及びその窓口を紹介し、日弁連は、弁護士に相談に来る中小企業に対し、必要に応じてジェトロが提供する各種サービス及びその窓口を紹介しています。なお、24年度は、既に45件日弁連に取り次ぎ、10件の相談が実現しています。

4) 全国中小企業団体中央会

全国中小企業団体中央会が発刊する会員向けの情報誌「中小企業と組合」にて、ジェトロ海外事務所長による現地事情について記事を連載しました。海外展開を目指す自治体や中小企業等への効果的な情報発信であるとともに、ジェトロ PR の場になりました。

【掲載実績】

24年8月号	中国・上海・三根所長
〃 9月号	ミャンマー・ヤンゴン・高原所長
〃 10月号	カンボジア・プノンベン・道法所長
〃 11月号	ベトナム・ハノイ・山岡所長
〃 12月号	インドネシア・ジャカルタ・富吉所長
25年1月号	インド・ニューデリー・野口所長
〃 2月号	フィリピン・マニラ・伊藤所長
〃 3月号	マレーシア・クアラルンプール・池下所長

(2) 金融機関との覚書締結

1) 日本政策金融公庫 (10月)

金融ノウハウと国内109万社の顧客ネットワークを持つ公庫との連携により、国内全域で海外展開関心企業の掘り起こしを行い、顧客の裾野拡大につなげています。覚書の締結後、25年1月に第1回全体連絡会を開催し、さらに6回の部門別会合を経て相互理解を深めました。24年度には本部から日本公庫の支店16カ所を訪問し、セミナー等への協力(講師派遣等)は34回でした。

また、日本公庫主催の25年2月に大阪で開催された「アグリフード EXPO」では、10カ国16名のバイヤーを招聘し、285件の商談を実施、145件の成約(見込含む)を得ました。同じく2月に横浜で開催された「全国ビジネス商談会」では、ジェトロが4カ国5名のバイヤーを招聘し、32件の商談で9件の成約(見込含む)を得たほか、併催で海外展開ビジネスセミナーを実施し、ASEAN最新事情をアジア大洋州課長、ジェトロ事業を横浜事務所長が紹介しました。覚書締結後に、ジェトロが貿易投資関連の情報を提供し、日本公庫が融資につなげた(海外への販路拡大に伴う運転資金に特別貸付制度「海外展開資金」を適用)連携の成功事例(株式会社セイハウ：名古屋市・物流装資材の製造卸業)も出ており、2月には中日新聞にも掲載されました。

2) 商工組合中央金庫 (23年2月)

23年2月に中小企業の海外展開支援を目的とするMOUを締結以来、月例意見交換を実施し、ジェトロは帰国した駐在員による各国の最新動向の講義やサービスの紹介を、商工中金はジェトロとの連携実績の報告を行いました。7月の役員級の意見交換会では(ジェトロからは副理事長と総務担当理事が出席)、覚書のフォローアップ、今後の課題等について意見交換を行いました。また、24年度中に、本部からは商工中金の支店20カ所を訪問し、セミナー等への協力(講師派遣等)は12回でした。

商工中金の海外展開サポートデスクからジェトロへ取り次がれた24年度の相談件数実績は、合計232件で、商工中金が融資につなげた成功事例は(計13件、総額約15億円)です。ジェトロが現地投資環境、会社設立・ライセンスの取得や工業団地の紹介等の情報収集を行ったところ、

山東省東営市への法人登記を決めた企業（板金プレス加工業者）が、商工忠勤を通じて1億円相当の投資額を送金したという連携の成功事例が生まれています。

また、24年度、商工中金とは定期会合を9回実施し、更なる相互理解や連携に向けた意見交換を実施しました。

3) 地方銀行との連携

23年2月の3省合意（財務省、経済産業省、金融庁）を受け、全国地方銀行協会、第二地方銀行協会等と定期意見交換会を実施していることに加えて、25年2月18日には、西京銀行、公益財団法人周南地域地場産業振興センターとジェトロ山口が、山口県内中小企業の海外展開支援に係る連携強化を目的として、業務協力に関する合意書を締結しました。

また、地方銀行の取引先で、国内販路拡大を希望する企業・団体が出展する食品展示会「地方銀行フードセレクション2012（主催者：地方銀行フードセレクション実行委員会[全国地方銀行協会の加盟64行のうち39行が参加]）」の会期に合わせ、ジェトロが海外バイヤーを招聘し、食品輸出商談会を開催するなど具体的な連携事業を実施したほか、常陽銀行からの依頼に基づき、25年1月、「常陽ビジネスアワード」の外部審査員に就任し、茨城における革新的な「海外展開ビジネス事業プラン」の発掘支援に関わりました。そのほか、日本貿易保険（NEXI）、国際協力銀行（JBIC）、日本税理士会連合会などの関係機関と連携の可能性について協議を進めています。

4) 金融の専門知識・ネットワークを持った人材の活用

23年度より中小企業等海外交流支援制度を導入し、24年度も引き続き同制度に基づき新たに16名を金融機関より受け入れました。25年3月31日時点で、23年度からの継続32名を含めると47名が在籍しています。

※47名の内訳（本部：22名、大阪本部1名、貿易情報センター：8名、海外：16名）

（3）自治体等との覚書締結

1) 富山県（4月）

富山県内企業の海外拠点設立のための支援に関する覚書を締結し、初年度である24年度は富山事務所が同県から地元企業の共同進出先選定に向けた調査を受託しました。

2) 高岡市（6月）

高岡市内企業の海外拠点設立のための支援に関する覚書を締結後、中小企業の海外販路開拓支援のための協議会等を開催しています。また、富山事務所が7月に海外バイヤー招聘商談会を開催した際、高岡市の補助要員の導入、借上げ車の手配、広報活動等の協働により参加企業数は予定していた15社を上回る24社になりました。

3) 兵庫県（12月）

兵庫県と中小企業の海外展開支援に係る業務協力に関する覚書を締結しました。相互連携を一層強化することで、利用者の利便性を図り、効果的な支援を行うことを目的に、

- ①海外外展開に関心を持つ兵庫県企業への情報提供、
- ②兵庫県企業と海外企業とのマッチングの場の提供、
- ③海外に進出している兵庫県企業への支援、
- ④支援体制の構築、の4分野を柱として業務協力に取り組みます。

4) 周南地域地場産業振興センター及び西京銀行（2月）

周南市、下松市、光市、田布施町の4自治体が共同出資する周南地域地場産業振興センター及び周南市に本店を置く西京銀行と覚書を締結しました。地理的にカバーが弱かった周南市を中心

とする県東部における支援サービスを、地元へ根ざした両機関の力を借りることで強化・充実してまいります。具体的には、定期的な貿易相談会の開催やセミナーの共催を想定しています。

(4) 外国投資促進機関との連携強化

1) 香港貿易発展局 (HKTDC) との覚書の締結

ジェトロと香港貿易発展局 (HKTDC/Hong Kong Trade Development Council) は、日本と香港の国際ビジネスの促進を目的とする相互協力関係の強化を目的とした覚書を5月15日に締結しました。両機関は覚書に基づき、定期的に相互の市場情報を共有し、毎年ビジネスミッションを相互に派遣する等、両機関の連携強化を通じて両国企業の市場開拓をサポートします。

2) スロバキア投資・貿易開発庁 (SARIO) との覚書の締結

ジェトロとスロバキア投資・貿易開発庁 (SARIO/Slovak Investment and Trade Development Agency) は、6月スロバキア大統領訪日を機に、日本・スロバキア間のビジネス交流を一層活性化することを目指し連携強化を目指す覚書を締結しました。両機関が相互に関心を有する企業及び産業について情報交換をするとともに、投資セミナーの開催、企業誘致活動、双方の投資誘致活動へ協力します。また、相互の貿易促進のためのビジネス交流事業の支援、両機関の間で合意した事業の実施に於いて協力する旨合意しました。

(5) 戦略的広報

年度途中の役員会において、役員が戦略的広報を目的に国内出張した機会を捉え、各地で支援企業の裾野拡大を目指し、中小企業を取り巻く環境及びジェトロの支援スキームを説明するワークショップやいはセミナー・シンポジウムの開催が提案されました。9月の紹介開催を皮切りに、下半期を中心に、11件の講演会が開催され、中小企業の海外展開の重要性およびジェトロの活動へのさらなる理解促進に努めました。

【24年度 国内における戦略広報の実績】

日程	相手先講演先	講演テーマ
9/20	とちぎ街なか文化機構 北海道中小企業家同友会 とちぎ支部海外販路開拓研究会	<ul style="list-style-type: none"> ジェトロ世界貿易投資報告 2012年版の要旨 24年度のジェトロ重点事業について シンガポールを中心としたASEANの現状と今後の見通し ジェトロ北海道の取組みについて
11/7	北九州商工会議所 海運港湾・貿易部会	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業を取り巻く環境とジェトロの重点事業 最近の中国情勢について ジェトロ北九州の取組みについて
11/21	西京銀行、 周南地域地場産業振興センター	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業を取り巻く環境とジェトロの重点事業 ベトナムの最新事情と進出系企業の今 ジェトロ山口の海外展開支援サービス
11/30	広島県編集責任者会 *在広島メディア幹部の連絡会	<ul style="list-style-type: none"> ジェトロの中小企業海外展開支援制度について 最近の中国情勢について
12/17	茅野市内精密工業連合会	<ul style="list-style-type: none"> ジェトロ世界貿易投資報告 2012年版の要旨 最近のジェトロの取組み タイの投資環境と留意点 ジェトロ RIT 事前調査について
12/19	ジェトロ新潟連絡協議会 *新潟事務所に負担金を拠出する県市町村・団体	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業を取り巻く環境と最近のジェトロの取組み 24年上期ジェトロ新潟事業実施報告 24年下期ジェトロ新潟事業実施計画 25年ジェトロ新潟事業実施計画
1/28	島根経済同友会	<ul style="list-style-type: none"> 身近になったグローバル経済を語る！
1/30	福岡商工会議所 中小機構/九州本部 日本政策金融公庫 商工中金/福岡支店	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業を取り巻く環境とジェトロの海外ビジネス支援策 サービス産業の海外展開課題と展望 サービス産業支援策紹介

II. 業務運営の効率化に関する事項

[12] 組織横断的な取り組み

2. 関係機関との連携強化

2/20	<p>広島県、岡山県、愛媛県、 中国経済産業局、広島商工会議所、 中小企業基盤整備機構/中国本部、 (公財)ひろしま産業振興機構国際ビジネス支 援センター、日本政策金融公庫広島支店、商 工中金広島支店、広島銀行、広島信用金庫、 岡山商工会議所、岡山県国際経済交流協会、 中国銀行、公益社団法人愛媛県産業貿易振興 協会</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業を取り巻く環境と最近のジェトロの取り組み ・ 岡山県・広島県・愛媛県の海外ビジネス支援スキームの紹介 ・ 瀬戸内広域ネットワークにおける中小企業の海外展開
3/22	<p>石川県、金沢市、(独)中小企業基盤整備機構/ 北陸本部、(独)国際協力機構/北陸支部、石川 県商工会議所連合会、商工中金/金沢支店、(株) 日本政策金融公庫/金沢支店、(財)石川県産業 創出支援機構、(財)石川県デザインセンター、(社) 石川県繊維協会、(株)繊維リソースいしかわ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業を取り巻く環境とジェトロの支援事業 ・ 地場産業の海外市場売込みについて (パネルディスカッション)
3/25	<p>愛知県、岐阜県、三重県、 (独)中小企業基盤整備機構/中部本部、 愛知県商工会議所連合会、 岐阜県商工会議所連合会、 三重県商工会議所連合会</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ アジアの最適立地を探る ～これからの立地を考えるポイント～ ・ 自動車部品メーカーの海外立地戦略 ～アジアでの経験を中心に～ ・ アジアにおける系企業の動向 ～集積と分散がキーワード～ ・ 東海地域からアジアへの進出企業事例の紹介 ・ 進出先選定の決め手 (市場、コスト、インフラ、FTA など)

3. その他の取組み

(1) 環境と社会に配慮した業務運営体制構築とその取組み

1) 環境社会配慮諮問委員会

環境社会とジェットロ事業の整合性に関する外部有識者から成る第12回環境社会配慮諮問委員会を12月14日に開催しました。同委員会で20年1月に施行済みの「ジェットロ環境社会配慮ガイドライン」の見直し・改定が決定したことを受け、6名の諮問委員とジェットロで構成されるワーキンググループを25年1月に組織しました。24年度に、3回のワーキンググループを開催し円借款案件形成調査事業等外部からの委託事業における環境社会配慮のあり方を中心に検討しましたが、今後さらに改定に向けた議論を進めていく予定です。

2) 省エネ対策への取組み

東日本大震災に伴う電力不足に対応するため、7月2日から9月28日まで「夏季の節電対策」を、12月3日から25年3月29日まで「冬季の節電対策」を実施しました。日頃から組織横断的に取り組んでいる節電のさらなる徹底、空調の適正な温度管理の強化、一部空調機器の使用抑制、ブラインドの有効活用の徹底などに取り組みました。

また7月30日に「地球温暖化対策推進委員会」を開催し、23年度の温室効果ガス排出実績の報告および24年度の取組方針について議論し、夏季の節電対策期間外においても温室効果ガス排出の削減に努めました。

(2) 具体的な運用を踏まえた業務改善のための取組み

1) 日本ブランドPRのため、統一ロゴマークの対外利用を促進

オールジャパンでの海外市場開拓に向け、JETRO-JAPAN ロゴマーク (JJ ロゴ) を策定しました。JJ ロゴは、4月よりジェットロが参加する年間90以上の海外展示会において、統一的に掲示しています。12月に同ロゴの日本国内での商標権利が、正式に登録され、権利確立への手続きも進展しました。また、一定の要件を満たす日本の地方自治体等行政機関、団体、企業、大学等向けに、利用許諾を行っており、24年度は4件の許諾申請を受けました。

Ⅲ. 財務内容の改善に関する事項

[1] 自己収入拡大への取組

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【24年度計画】	<p>今般の行政改革の趣旨を踏まえ、それぞれの事業ごとに適切な目標を設定の上、第二期中期目標期間中の実績を上回る自己収入の増加に向けた経営努力を継続し、国への財政依存度の引き下げに引き続き取り組むこととする。</p> <p>受益者が特定できること、受益者に応分の負担能力があること、負担を求めることで事業目的が損なわれないことといった条件を踏まえつつ、例えば、セミナーの開催、展示会・商談会の開催、個別商談の支援等について、より適正な受益者負担を積極的に求めていく。</p> <p>地方自治体、民間企業等からの委託事業の受託の要請があった場合、機構に蓄積された知見、ノウハウ、あるいは業務の遂行能力が高く評価された結果と考えられるため、機構の事業領域に直接的に適合する内容であれば、積極的に受託を検討する。</p> <p>中央諸官庁が公募等により事業者を決定する委託事業については、事業の内容が機構の事業領域に直接的に適合しており、保有する各種リソースの有効かつ効率的な活用を通じて社会貢献が可能と判断される場合には公募等に応じ、受託を目指していく。</p>
【評価の基準】 (第3期)*	<p>「基本方針」において、「国内外で提供している各種サービスについて、無償・有償の範囲の検討や利用料金等の見直しを行い、自己収入の拡大を図る。」とされている点を踏まえ、自己収入の増加を通じた国への財政依存度の引き下げを実現しているか。</p>

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

24年度の自己収入は、23年度比で3,276万円増加し、34億490万円となりました。自己収入が増加した主な要因としては、麗水国際博覧会の開催に伴う関連の収入（寄付金・協賛金）2億3,932万円等が挙げられます。

1. 自己収入総額

	23年度決算	24年度実績	増減 (H24実績・H23決算)
自己収入総額	33億7,214万円	34億490万円	3,276万円

自己収入：国の財政負担によらない収入。具体的には、見本市や展示会における企業等からの受益者負担としての出展料収入や出版・会員事業収入など。なお、国が事業主の受託事業については公募・入札等で獲得したものであっても含めていない。

2. 事業を通じた自己収入拡大への取組み

(1) 有料セミナーを通じたターゲット企業の把握

初めての海外進出を検討する中小製造業を主な対象に、23年度に大阪で開催した「海外投資実務講座」を、24年度は10都市（東京、大阪、名古屋、横浜、三重、神戸、岡山、広島、鳥取、長崎）に拡大しました。セミナーを開催した貿易情報センターの自己収入拡大（計4,606千円）につながるとともに、セミナー参加者を把握することで海外投資への関心が高い企業の絞込みを図ることに成功しました。

(2) 会員数拡大に向けた努力

近年の入退会動向を分析し、24年度は既存顧客のケアを中心とする行動計画を策定しました。その一環として、東京で開催される実務講座料金の一部を改定し、会員に対するメリットの拡大

を図っています。また会員数の拡大とは別の取組みとして、貿易実務オンライン講座については、12月に新講座「中国輸出ビジネス編」を開講したところ、目標受講者数を既に上回り、収入拡大に貢献しました。

(3) 記事販売

海外調査部では日経テレコン21やG-Searchなどの大手ニュース検索サービス等に通商弘報及びジェットロセンサーの記事を販売し、24年4月から25年3月までの販売収入は前年度比11.2%増の916万6,101円に拡大しました。また、会員向け媒体の質的向上を目的に、ジェットロメンバーズに提供する主力媒体である「通商弘報」の読者アンケート結果を反映させ、通商弘報サイトにおけるユーザーフレンドリーな検索や、複数ユーザーが通商弘報サイトに同時ログインできるようなシステムの改修を行いました。中国経済情報研究会会員向けの月刊「中国経済」に掲載するレポートについても不断の質的向上を図っています。

(4) 有料セミナーである夏期公開講座の大阪開催

アジア経済研究所が有料で開講している夏期公開講座については、23年度の大阪運営審議会で受けた要請より、24年度は会場を大阪にも拡大したところ、5コース・371名の参加を得ました。25年度も継続して開催する予定です。

(5) 海外見本市出展支援事業

24年度は19件の海外見本市を実施し、200小間以上の大規模な見本市も含めて効率的に実施した結果、約1.7億円の出品料（自己収入）を得ました。

3. 受託事業を通じた自己収入拡大への取組み

(1) 自治体からの受託事業による取組み

自己収入の拡大を通じた、国への財政依存度の引き下げの一環として受託事業を実施しました。

1) 貿易情報センターにおける取組み

24年度は、12カ所の貿易情報センター及び大阪本部で計29件の受託事業の契約を締結し、各種事業・調査を実施しました。契約総額は約9,670万8千円に上り、収益に計上する一般管理費の合計額は約1,618万6千円（税抜）です。

各自治体からは25度についても引き続きジェットロへ業務委託の相談が寄せられており、現段階では継続案件と新規案件を含め25件の受託業務の契約締結を予定しています。受託事業は、収益の拡大のほか負担金拠出団体である自治体との良好な関係維持、地域におけるプレゼンス向上などの利点があります。

【参考：25年度締結予定の新規受託案件】

管轄事務所	委託元	主な事例
北海道	アジアにおける札幌の物産と観光フェア実行委員会	国内商談会開催業務（仮）
名古屋	豊橋市	「香港の百貨店等の食品売場での豊橋の農産物・加工食品の常設コーナー設置に向けた可能性の業務委託調査」（仮）
徳島	徳島県	アジア食品バイヤー招聘事業（仮）

2) 対日投資事業における取組み

a) 自治体別

自治体等	取組み
東京都	東京進出に関心がある外国企業への産業交流展 2012 の PR 及びヒアリングの実施、及び産業交流展 2012 への出展応募があった場合の出展までの連絡・調整、報告書の作成等。
神戸市	外国・外資系企業の拠点設立時の、言語の壁や各種法令、手続き等に関するサポート、及び企業からの相談内容等、必要に応じた各種専門家の紹介。
横浜市	対進出有望企業の発掘、横浜市進出有望企業とのトップセールス・アレンジ、及び企業誘致セミナーの準備・運営（於：米国）。
関西パートナーシップ協会（KPS）	関西における対日投資促進のためのワンストップ機能強化、及び外国・外資系企業の投資誘致促進業務（投資誘致促進のための関西プロモーション活動、外資系企業の定着促進、関西広域での情報発信の強化）。
神戸市産業振興財団	東京に進出している外国企業に対し、神戸市の投資環境等の PR を行うことを目的とした対日投資セミナーの開催（於：東京）

b) ツール別

①IBSC 運営事業	神奈川県：IBSC かながわ運営業務 兵庫県・神戸市：IBSC 神戸運営業務
②展示会	—
③セミナー	—

3) 海外展開支援における取組み

4月、富山県との間で県内企業の海外展開支援に関わる業務協力に関する覚書を締結し、『とやまものづくりパーク』海外展開サポート事業（449万7千円）を受託しました。海外進出の候補地や支援策整備に資するべく、富山県内企業のニーズの調査や、現地でFS調査（バンコク、ジャカルタ、ホーチミン、ニューデリー）を実施しました。

（2）農水省からの受託事業の拡大

23年度は農林水産省から国際農業見本市 SIA（パリ）1本（3,000万円）を受託したのに対し、24年度は、Food Week（ソウル）、Winter Fancy Food Show（サンフランシスコ）、SIRHA（リヨン）の3本の海外見本市を「平成24年度輸出拡大リード事業のうちパビリオン設置」として受託し、受託額は前年度比216%増（合計6,500万円）となりました。

（3）博覧会事業への取組み

経済産業省より麗水国際博覧会の実施機関として、22～24年度で約19億円（そのうち24年度は9億円）を受託しました。この他、協賛金・寄附金を総額約2.7億円獲得しました。

（4）人材育成に関する受託事業の獲得と実施

経済産業省より「インフラビジネス等展開支援人材育成事業」を受託し、開発途上国のインフラ関連政府機関・民間企業へ我が国の若手人材・学生をインターンとして派遣し、相手国との人的ネットワークの構築やインフラシステム案件の獲得、および中小・中堅企業等の海外展開に貢献しました。本事業は財団法人海外産業人材育成協会（HIDA）とのコンソーシアムで実施し、公募・選考の結果、長期は10カ国に86人、短期は7カ国に30人を派遣しました。

海外においては、主に相手国政府関係機関等に対しインターン受入機関の発掘を行うとともに、インターン渡航時の経済・社会事情や安全情報等のオリエンテーション、派遣期間中の緊急時一次対応の体制を整備しました。国内においてはインターンの募集と派遣を希望する関心企業発掘とともに、経済産業省、JICAとの共催でグローバル人材育成シンポジウムを開催し、本事業およびジェトロの海外展開に向けての人材育成支援事業を紹介しました。

4. 中央諸官庁等の委託事業を通じた自己収入拡大への取組み

(1) 科学研究費助成事業への応募

運営費交付金予算が漸減する中、アジ研は基礎研究の充実および新規テーマ発掘を図る財源として、独立行政法人日本学術振興会による「科学研究費助成事業」に応募しています。25年度の新規研究課題として18件の助成事業へ応募をしたところ、9件が採択され、総額4,901万円（直接＋間接経費、実施期間合計）の交付内定を受けました。継続案件も含めると、25年度全体としては5,458万5千円の交付を受け、研究代表者26件、研究分担者17件（新規分除く）の研究を実施します。

5. 自己収入拡大に向けた工夫

(1) 農水産情報研究会会員向け資料 Food&Agriculture (F&A) の電子化

農水産情報研究会向けのF&A（毎週月曜発行）を利便性向上のために電子化し、紙媒体での送付を廃止しました。毎月の印刷・送料代を30万円程度削減する一方で、F&A向け専門原稿数の増加と編集体制の強化により、調査内容の質の更なる向上を図っています。また、関心が高いテーマ（「米国安全強化法」等）に関連した記事のF&Aへの掲載、会員限定セミナー開催を通じて、会員入会を促しました。25年度は差別化を図るため、会員限定セミナーの回数を増やす予定です。

(2) 一村一品マーケット（空港展）における販売強化

手に取りやすい陳列等ディスプレイの工夫や対面販売の強化に加え、長年の同事業の普及活動によるリピーターの増加などにより販売が伸び、負担金（自己収入）は前年度比11.7%増額しました。

- Ⅲ. 財務内容の改善に関する事項
 [2] 決算情報・セグメント情報の公表の充実等
 [3] 短期借入金の限度額
 [4] 重量な財産の処分等に関する計画

[2] 決算情報・セグメント情報の公表の充実等

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【24年度計画】	事業ごとの厳格かつ客観的な評価・分析の実施を促進し、その結果を事業選択や業務運営の効率化に反映させること等により見直しの実効性を確保するとともに、機構の財務内容等の一層の透明性を確保する観点から、決算情報・セグメント情報の公表の充実等を図る。
【評価の基準】 (第3期)*	決算情報・セグメント情報の公表の充実等が図られているか。 事務・事業別、部門別といった単位における費用の把握に努めているか。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

独法化以降、財務諸表の附属明細書において、本部・アジア経済研究所・一般管理費の3つに分けたセグメント情報をジェトロホームページ上の各年度の決算情報の中で開示しています。

[3] 短期借入金の限度額

成果指標

評価の基準/業務実績の評価基準 (24年6月7日のジェトロ部会にて承認)	
【評価の基準】 (第3期)*	短期借入を行う場合、その事由、金額は適正であるか。また、中期計画で定める限度額を超えていないか。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

借入れは行っていません。

[4] 重量な財産の処分等に関する計画

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【24年度計画】	以下の財産の処分を行う。 ジェトロ会館 (東京都港区赤坂二丁目) 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンター (愛媛) (愛媛県松山市大可賀) 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンター (北九州) (福岡県北九州市小倉北区浅野) 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンター (大分) (大分県大分市大字大在) (24年度計画は対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンター3施設のみ)
【評価の基準】 (第3期)*	中期計画で定められた財産の処分について、計画的に進められているか。

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

1. 対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンターの進捗

不要財産の国庫納付に係る経済産業大臣認可済みの対日投資・貿易相談ワンストップサービスセンターの3施設(愛媛、北九州、大分)について、大分は9月に優先的購入権を有する当該施設購入元に譲渡、翌10月に譲渡収入を国庫納付済みです。愛媛及び北九州については、一般競争入札を実施して売却先を決定し、同じく譲渡収入を国庫納付する予定です。25年1月に入札を実施しましたが、いずれも応札がなく不落となったため、最低売却価格を見直した上で、再度入札を実施する予定です。

[5] 剰余金の使途

成果指標

設定目標	
【中期計画】 【24年度計画】	海外有識者、有力者の招へいの追加的实施 展示会、セミナー、講演会等の追加的实施（新規事業実施のための事前調査の実施を含む。） 先行的な開発途上国研究の実施 緊急な政策要請に対応する事業の実施 職員教育の充実・就労環境改善 外部環境の変化への対応
【評価の基準】 （第3期）*	利益剰余金が発生した場合、その発生事由が示されているか。 利益剰余金が発生した場合、適正な処理がなされているか。 利益剰余金が積立金として整理され、目的積立金として申請されない場合、その事由が明確に示されているか。
【評価シート】 （24年度）	運営費交付金債務については、平成24年度末での債務残高、平成24年度運営費交付金、運営費交付金に対する債務残高の割合（平成24年度交付金債務残存率）を記載し、発生要因を分析した上で、法人の運営費交付金執行計画の管理と業務運営について厳格な評価を行う。評価結果及び理由・コメント、必要に応じての法人に改善を促すような評価を記載する

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

1. 剰余金の使途

利益剰余金の額は前中期目標期間繰越積立金1.11億円と24年度の当期末処分利益4.14億円に加え、23年度の当期末処分利益3.83億円を積立金として整理したことにより合計で9.1億円となりました。当期末処分利益4.14億円は通則法第44条第1項に基づき積立金として整理する予定です。

24年度は年度末になって補正予算（41.95億円）が成立したことなどから、これも含め67.49億円を25年度に繰越し。補正予算を除いた繰越額の内訳は、23年度は17.97億円（残存率7.9%）、24年度は7.57億円（残存率3.4%）。為替の急激な変動、海外における人件費の急騰等、予期せぬ外部環境の変化に対応するため、全体予算の5%程度を留保しています。

2. 運営費交付金債務残高の適正化

24年度補正予算41.95億円を含む運営費交付金債務残高は67.49億円になりました。補正予算分を除いた運営費交付金債務残高の内訳は、23年度の運営費交付金債務が17.97億円（23年度交付金債務残存率7.9%）、24年度の運営費交付金債務が7.57億円（24年度交付金債務残存率3.4%）となっています。主な発生要因には、全体予算の5%程度を為替変動などの外部環境の変化への対応、緊急な政策要請に対する実施に向け留保していたことや決算作業において経費確定後に前中期目標期間繰越積立金を取崩したことなどが挙げられます。

昨今の円安局面において海外における固定費は円ベースで上昇傾向にあり、運営費交付金債務残高はその補填に充てられる予定です。

[6] 年金、基金、共催等の事業運営のための資金運用について

昭和 53 年 7 月に 7 法人で通商産業関係特殊法人厚生年金基金（現・通産関係独立行政法人厚生年金基金。以下「基金」という。現在 7 法人（11 事業所）が加入。）を設立し、国の厚生年金の一部を代行するとともに、基金独自の年金を上乗せ給付しています。平成 24 年度の年金資産については 10 社の金融機関（総幹事は三井住友信託銀行）に運用を委託し、平成 24 年度末時点の基金全体の年金資産合計額（時価総額）は 445.1 億円でした。

年金資産の管理・運用に関する基本方針については、第 3 者の中立機関である R&I 社（格付投資情報センター）による運用委託先機関の評価も得た上で、財政運営・資産運用検討委員会での検討を経て、理事会及び代議員会に付議して決定しています。これに基づき、各委託先機関に対しては、個々に「運用ガイドライン」をもって、運用手法、評価、リスク管理、報告等について規定し、適切な運用管理に努めています。

IV. その他主務省令で定める業務運営に関する事項

[1] 施設・設備に関する計画に関する計画

なし

[2] 人事に関する計画

成果指標

設定目標	
【中期計画】	<p>《効果的かつ効率的な業務運営》 業務量の増大に対応するため、民間等の外部人材の活用を含め、所要の人員を確保する。人員の適正配置を図る。 働き方の多様化に対応する処遇の公平化や発揮能力の最大化のための人事制度の見直しを行う。 職員の安全、健全、健康維持のための対応を引き続き進める。</p> <p>《職員の能力向上に向けた取組み》 業務内容の高度化及び専門化の対応に向け、採用をはじめ研修、資格取得等の促進を通じた職員の資質向上を図る。 民間等の外部人材の活用を積極的に行う。</p>
【24年度計画】	<p>《効果的かつ効率的な業務運営》 ▶即戦力になる人材を確保するため、必要な知識、経験を有する外部人材の活用を含め、所要の人員を確保する。また、有期のプロジェクトや専門性の高い職務等について有期の雇用契約による人材を活用する。 ▶人員の適正配置を図る。 ▶働き方の多様化に対応するため、人事制度の見直しを検討する。 ▶職員の安全、健全、健康維持のための対応を引き続き進める。</p> <p>《職員の能力向上に向けた取組み》 ▶中小企業の輸出促進・海外進出支援、対日投資の促進等を遂行する上で、ジェトロ職員が共通基盤として持ち合わせる事が望ましい語学力（トリリンガル：英語に加え中国語など1カ国語）、貿易・投資実務、財務会計、広報マーケティングに係る知識、組織運営に必要なマネジメント知識（プロジェクト・マネジメント、タイムマネジメントなど）を研修等を通して習得させる。 ▶専門知識を有する外部人材の活用や、幅広い知識や視点を持つ職員を育成するため、外部との人事交流を進める。 ▶研究職員については、開発途上国・地域の現地に軸足を置いた地域研究、計量的実証分析に基づく開発研究を実施するため、現地語研修、海外研究員派遣等を通じて能力向上を図る。</p>
【評価の基準】 (第3期)*	<p>効果的・効率的な業務運営に向けた適正な人員配置・人事制度の見直し、職員の能力のさらなる向上や、民間等の外部人材の積極的登用を実施しているか。</p>

*ジェトロは「評価の基準」に基づき組織評価される。第3期の「評価の基準」は24年6月の部会にて承認された。

1. 効率的かつ効果的な業務運営

(1) 所要の人員確保のための外部人材の活用

1) アドバイザー、コーディネーター、専門家の活用

貿易投資相談に関するノウハウ、特定商品・産業分野の知見、人的ネットワークを活用するため主に業務委託方式、外部専門家の採用、一部派遣方式により人材を確保しています。

2) 金融の専門知識・ネットワークを持った外部人材の活用

従来の民間等研修生34名に加え、地方銀行等からの出向者47名を受け入れています（民間等研修生、地方銀行出向者合計81名）。出向者の具体的な業務内容・取り組み状況を対象の金融機関に伝えるため、ニュースレター「ジェトロ 金融パーソン通信（第1号）」を作成しました。同

ニュースレターは地銀協、第二地銀協など、派遣元銀行が所属する協会経由で会員行に送付され、受入制度の認知度向上の役割を果たすとともに、出向者の活動内容記事から将来のミスマッチを防ぐことを目的としています。

(2) 業務内容の高度化及び専門化に対応する人材の採用

1) 研究職及びライブラリアンの採用

アジア経済研究所では24年度、地域研究（中東）、計量経済、及び国際経済の分野から3名の研究者を採用しました。また、アメリカ経済学会における採用活動の結果、米国の大学院を修了したロシア国籍の研究者1名を12月から任期付研究員として採用しました。

25年度の採用にあたっては、前年度に引き続きジョブトークを実施し、地域研究（中東）、開発経済の分野から、テニユア・トラック制適用(※)の任期付研究員2名を内定しました。また、アジ研図書館の専門職としてライブラリアン1名を内定しました。

(※)任期付研究員として雇用され経験を積んだ後、厳格な審査を経て業務実績及び職員としての資質・能力の高いと認められた場合に、任期の定めのない職員の身分を取得できる制度。

(3) 人員の適正配置への取組み

経営方針決定会議で承認された24年度人員配置計画に基づき、適正な人員配置を進めています。

(4) 採用形態の多様化に伴う人事制度の見直し

1) 一般職の継続採用

事務の継続性及び働き方の多様化等に対応するため、職務・職責、役割、業務の範囲に着目した雇用管理区分を設定し、23年度、24年度に一般職採用を6名ずつ採用しました。また、25年度は7名を採用する予定です。

2) 嘱託員の活用（有期直接雇用）

人件費の推移を見つつ、有期のプロジェクトや専門性の求められる職務等を鑑み、常勤、非常勤嘱託員の採用を機動的に実施しました。

	23年 4月1日 時点	10月1日 時点	24年 1月1日 時点	3月31日 時点	4月1日 時点	7月1日 時点	10月1日 時点	25年 1月1日 時点	3月31日 時点
常勤 嘱託員	23名	33名	33名	31名	31名	36名	38名	38名	39名
非常勤 嘱託員	198名	212名	216名	218名	220名	228名	234名	243名	244名

3) 業務委託の実施

業務効率化を目的として、23年度までに、経理の会計報告審査、対日投資部のIBSC施設運営・管理、企業誘致の立ち上げ支援のためのコンサルテーション、メンバー・サービスデスクの運営、TTPPユーザー情報・案件情報処理、アジ研の一般庶務業務等を、外部に業務委託しました。

24年度、引き続き業務委託を検討する部署に対し、コンプライアンス遵守の観点から委託業務の設計に係る指導を継続的に行っています。

4) 多様な人材確保のための体制整備

嘱託員の増加に対応するため、23年度から従来の派遣デスクの対象範囲に嘱託員を加えた派遣・嘱託員デスクを設置し、派遣職員、嘱託員の採用・契約締結等の管理業務を集中させ、事務の効率化を図っています。また、昨今の人材派遣に係る法律改正に伴い、年度を通して人材派遣に係る勉強会を本部およびアジ研で開催しました。また、地方事務所に関しては、関係資料を配布するとともに、貿易情報センター所長会議や所員会議でポイントの解説をしました。

(5) 職員の安全、健全、健康維持のための対応

本部では10月2日～3日に、アジ研では同4日～5日に定期健康診断を実施しました（貿易情報センターは各自病院にて健康診断を受診）。また、保健室に看護師を常駐させ、産業医、産業カウンセラーをそれぞれ毎週1日（2時間）配置し、職員の健康維持のための対応を行っています（産業カウンセラーは本部のみ配置）。

また、月間の滞留時間が80時間を超える職員に対し保健室から所属長経由で健康自己チェックリストの提出や産業医の面接指導の受診を促し、職員の健康維持のための取組みをしています。

(6) 働きやすい環境の整備

職員のより働きやすい環境整備の一環として、配偶者の海外転勤に伴う休職に関する内規を制定するとともに、世帯用職員住宅の入居条件を緩和しました。また、新たに若年層も対象に加えて、12月10日、18日、19日に世代別のライフプラン研修を開催しました。各世代別の受講者数は、20代向け22人、30・40代向け51人、50代向け19人で、また全世代が対象の社会保険・セカンドライフ支援セッションには48人が参加しました。また、同研修の一環として12月26日、1月10日、18日に個別相談会を実施したところ、計25人が参加し、その他7人に対し訪問・メールによる個別相談を行いました。

2. 職員能力の更なる向上に向けた取組み

(1) 本部主管の研修

1) 階層別研修

研修名	対象	開催時期	参加人数
新入職員研修	24年度入構者（総合職・一般職・研究職・任期付研究員）	4/2-19	36名（総合職・一般職31名、研究職・任期付研究員5名）
基礎パス研修：財務・会計	23年度入構者（一般職） 24年度入構者（総合職・一般職）	7/9	36名
基礎パス研修：経理	24年度入構者（総合職・一般職）	7/10	29名
基礎パス研修：貿易実務（応用）	24年度入構者（総合職）	9/3-11/18または10/9-12/23	25名
基礎パス研修：貿易実務（基礎）	24年度入構者（一般職）	9/3～11/18または10/9-12/23	5名
基礎パス研修：顧客サービス（ジェットロ：ジェットロウェブサイト、サービス、ライブラリー・データベースの活用）	23年度入構者（総合職・一般職）	6/19	31名
基礎パス研修：経済基礎知識（マクロ経済の基礎、国際経済の基礎、WTO・FTAの基礎、中国経済の基礎、経済原稿の書き方）	24年度入構者（総合職）	11/6・13・22・27、12/4、2013/1/22	25名
基礎パス研修：中小企業支援	24年度入構者（総合職・一般職）	11/8（輸出支援講義）	31名
基礎パス研修：中小企業支援	24年度入構者（総合職・一般職）	11/30（地方自治体の中小企業支援財団及び中小企業訪問）	28名
基礎パス研修：中国語	23年度入構者（総合職）	2012/2/1-2013/3/5	27名
基礎パス研修：中国語	24年度入構者（総合職）	12/12-2013/3/31	25名
基礎パス修了研修	22年度入構者（総合職）	6/7-8	32名
課長代理候補者研修	課長代理候補者（総合職）	6/14-15	19名
課長代理研修	既課長代理（総合職）	6/14-15	10名
管理職候補者研修	管理職候補者（総合職）	6/21-22	17名
管理職研修	既管理職（総合職）	6/27-28、7/4-5	77名
ライフプラン研修Ⅰ	20代職員	12/10	22名
ライフプラン研修Ⅱ	30代・40代職員	12/18	51名
ライフプラン研修Ⅲ	50代職員	12/19	19名
ライフプラン研修（社会保険・セカンドライフ支援セッション）	全世代対象	12/19	48名

2) 能力開発講座

研修名	対象	開催時期	参加人数
企画力強化研修 (クリティカル・シンキング)	全職員	12/1-2013/1/31	30名
法務基礎研修	国内職員	9/25-26	50名
プレゼンテーション研修	国内職員	10/4・18・25	57名
広報・PR研修	国内職員	11/29、12/6・13	のべ32名
貿易実務オンライン講座	全職員	4/1-2013/2/28	17名
自己啓発補助制度	全職員	通年	92名

3) 海外赴任者研修

研修名	対象	開催時期	参加人数
海外赴任者研修 (第1回目)	赴任予定職員	5/17-18	47名
海外赴任者研修 (第2回目)	赴任予定職員	9/11-12	12名
海外赴任者研修 (第3回目)	赴任予定職員	2013/2/13-14	32名

(2) アジア経済研究所主管の研修

研修名	対象	開催時期	参加人数
語学研修	研究職、 ライブラリアン	通年	9名
業務研修	全職員	通年	4名 ・特別管理産業廃棄物 管理責任者に関する 講習会 ・書籍の修理と保存の 実技 ・エネルギー管理講習 ・化学物質の管理制度 に関する研修
自己啓発補助制度 (含：博士号取得支援)	全職員	通年	16名
所内勉強会制度	研究職	通年	27名 (4件)

3. 業務上の課題とその改善に向けた取組み

【改善事例①】

課題	ジェトロのサービス向上のため顧客対応のセミナー等を実施する必要がある。
対応	24年度は、貿易情報センター所長会議、海外赴任者研修にて、インクワイアリ対応という観点から顧客対応についてビジネス情報サービス部のセッションを設けた。25年度は、階層別研修の中に組み入れ、より広い職員層に顧客サービスの基本を植えつけるとともに、認識している職員にもリマインドできる対応とする。

以上

資料編

[1]輸出促進

1. 平成24年度 輸出促進事業の実績（支援ツール別の実績）

(1) 展示会・商談会

*4段階中上位2つの評価を得た割合

1) 一般機械・部品分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
MTA ベトナム 2012	7/3-6	ベトナム ホーチミン	19 社	商談件数：1,353 件 成約件数：133 件	100%
IMTS2012	9/10-15	米国 シカゴ	7 社	商談件数：586 件 成約件数：39 件	100%
ILA Berlin Air Show	9/11-13	ドイツ ベルリン	7 社	商談件数：162 件 成約件数：12 件	85.7%
第 112 回広州交易会	10/15-19	中国 広州	17 社	商談件数：1,054 件 成約件数：157 件	100%
Cloud Computing Expo 2012	11/5-8	米国 サンタクラ	4 社	商談件数：442 件 成約件数：23 件	100%
Electronica 2012	11/13-16	ドイツ ミュンヘン	10 社	商談件数：353 件 成約件数：61 件	100%
2012 日系自動車部品展示会 (JAPPE 広州)	11/22-24	中国 広州	127 社 1 団体	商談件数：4,523 件 成約件数：511 件	68.8%
EUROMOLD 2012	11/27-30	ドイツ フランクフルト	9 社	商談件数：277 件 成約件数：27 件	100%
METALEX2012	11/21-24	タイ バンコク	19 社 4 団体	商談件数：1,965 件 成約件数：264 件	97.2%
Manufacturing Indonesia 2012	12/5-8	インドネシア ジャカルタ	20 社	商談件数：747 件 成約件数：114 件	90%
Automechanica 上海 2012	12/11-14	中国 上海	12 社 2 団体	商談件数：1,226 件 成約件数：132 件	91.7%
2013 International CES	2013/1/8-11	米国 ラスベガス	13 社	商談件数：912 件 成約件数：74 件	100%
bC India2013	2/5-8	インド ムンバイ	6 社 1 団体	商談件数：405 件 成約件数：57 件	100%
PITTCON 2013	3/18-21	米国 フィラデルフィア	9 社	商談件数：335 件 成約件数：29 件	100%

2) ライフサイエンス分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数（見込含む）	役立ち度*
中国国際医療機器博覧会（CMEF2012）	4/17-20	中国 深セン	12 社 1 団体	商談件数：1,806 件 成約件数：117 件	100%
2012 BIO International Convention	6/18-21	米国 ボストン	18 社	商談件数：523 件 成約件数：36 件	100%
Medical Fair Asia 2012	9/12-14	シンガポール	11 社	商談件数：446 件 成約件数：42 件	100%
BIO-Europe 2012	11/12-14	ドイツ ハンブルグ	10 社	商談件数：273 件 成約件数：13 件	100%
MEDICA2012	11/14-17	ドイツ デュッセルドルフ	13 社 4 団体	商談件数：1,863 件 成約件数：186 件	100%
2012 中国国際福祉博覧会	11/15-17	中国 北京	11 社	商談件数：473 件 成約件数：20 件	100%
Arab Health 2013	2013/1/28-31	UAE ドバイ	10 社	商談件数：1,054 件 成約件数：68 件	100%
MD&M(Medical Design & Manufacturing) West 2013	2/12-14	米国 アナハイム	13 社	商談件数：428 件 成約件数：85 件	100%
Medical Fair India2013	3/8-10	インド ニューデリー	5 社	商談件数：336 件 成約件数：40 件	100%
ECR 2013 (欧州放射線学会)	3/8-11	オーストリア ウィーン	6 社	商談件数：213 件 成約件数：27 件	100%
KIMES2013	3/21-24	韓国 ソウル	5 社 1 団体	商談件数：617 件 成約件数：138 件	100%

3) 環境・エネルギー分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
ASEAN ロードショークロージング・レセプション (広報展示)	4/28	東京	4社	商談件数:0件 成約件数:0件	—
IFAT ENTSORGA2012	5/7-11	ドイツ ミュンヘン	5社	商談件数:239件 成約件数:65件	100%
Entech Pollutec Asia 2012	6/6-9	タイ バンコク	10社	商談件数:692件 成約件数:109件	100%
2012 中国北京国際節能環保展覧会	6/10-13	中国 北京	3社	商談件数:189件 成約件数:5件	100%
メキシコ「環境・エネルギー」商談会	6/20	メキシコ メキシコシティ	8社	商談件数:54件 成約件数:14件	100%
第5回シンガポール国際水週間・水エキスポ	7/2-4	シンガポール	20社 6団体	商談件数:1,690件 成約件数:167件	96.2%
Intersolar North America 2012 (北米環境ビジネスチャレンジ)	7/10-12	米国 サンフランシスコ	4社	商談件数:128件 成約件数:35件	75.0%
中国第5回グリーン産業国際博覧会	8/31-9/2	中国 済南市	10社	商談件数:85件 成約件数:2件	87.5%
WEFTEC 2012 (北米環境ビジネスチャレンジ)	10/1-3	米国 ニューオリンズ	3社	商談件数:57件 成約件数:5件	100%
IGEM	10/10-13	マレーシア クアラルンプール	3社 3団体	商談件数:1,151件 成約件数:89件	100%
IPA2012 (le salon International du Process Alimentaire)	10/21-25	フランス パリ	6社	商談件数:312件 成約件数:38件	100%
VIETWATER2012	11/6-8	ベトナム ハノイ	7社 3団体	商談件数:1,921件 成約件数:118件	95.7%
中国国際工業博覧会 2012	11/6-10	中国 上海	28社 5団体	商談件数:2,329件 成約件数:217件	93.9%
Greenbuild 2012 (北米環境ビジネスチャレンジ)	11/14-15	米国 サンフランシスコ	2社	商談件数:50件 成約件数:5件	100%
POWER-GEN International 2012(北米環境ビ ジネスチャレンジ)	12/11-13	米国 オーランド	2社	商談件数:39件 成約件数:9件	100%
第14回中国国際給排水・水処理技術設備展覧会	2013/3/4-6	中国 広州	9社	商談件数:563件 成約件数:42件	100%
チリ「省エネ・環境」商談会	3/21-23	チリ サンティアゴ	4社	商談件数:174件 成約件数:10件	75%

4) インフラ・プラント分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
コートジボワール復興・成長支援 セミナー併催ビジネスマッチング	6/28	東京	12社	商談件数:23件 成約件数:0件	95.5%
モータリニアインフラビジネスマッチング	2013/2/20	東京	4社	商談件数:4件 成約件数:0件	100%
コロンビア国営石油公社(エコペトロール) プロジェクト説明会併催ビジネスマッチング	2/26	東京	8社	商談件数:8件 成約件数:0件	100%

5) 農林水産・食品分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
SIAL CHINA 2012 (中国国際食品と飲料展覧会)	5/9-11	中国 上海	21社 1団体	商談件数:3,134件 成約件数:328件	100%
Thaifex 2012	5/23-25	タイ バンコク	15社	商談件数:1,288件 成約件数:333件	100%
Summer Fancy Food Show 2012	6/17-19	米国 ワシントンDC	13社	商談件数:664件 成約件数:53件	92.3%
シカゴにおける日本酒普及事業および商談会	6/21	米国 シカゴ	20社 1団体	商談件数:196件 成約件数:13件	100%
FOOD TAIPEI 2012	6/27-30	台湾 台北	46社・3団体 (16社・団体)	商談件数:4,311件 成約件数:580件	98.5%
FOOD EXPO 2012	8/16-20	中国 香港	44社・13団体 (56社・団体)	商談件数:4,161件 成約件数:481件	95.6%

日本畜産品・日本酒セミナー兼 PR 商談会	8/20	中国 香港	5 社	商談件数：6 件 成約件数：5 件	100%
Equipotel 2012	9/10-13	ブラジル サンパウロ	13 社・1 団体 (3 社)	商談件数：724 件 成約件数：122 件	100%
ウラジオストク牡丹展示商談会	9/29-30	ロシア ウラジオストク	1 団体	商談件数：1 件 成約件数：2 件	100%
南インド輸出促進商談会	10/17	インド チェンナイ	8 社	商談件数：103 件 成約件数：35 件	100%
SIAL 2012	10/21-25	フランス パリ	10 社 3 団体	商談件数：1,436 件 成約件数：194 件	89.5%
中国国際漁業博覧会 2012	11/6-8	中国 大連	5 社	商談件数：723 件 成約件数：97 件	100%
琉球泡盛商談会	11/8	韓国 ソウル	3 社	商談件数：3 件 成約件数：2 件	100%
FOOD WEEK 2012	11/6-9	韓国 ソウル	31 社・2 団体 (5 社)	商談件数：1,347 件 成約件数：145 件	84.2%
Wine&Spirits	11/8-10	中国 香港	15 社	商談件数：1,250 件 成約件数：188 件	100%
FHC China 2012	11/14-16	中国 上海	11 社 5 団体	商談件数：1,329 件 成約件数：325 件	100%
FHC 酒類広報ブース	11/14-16	中国 上海	5 社	商談件数：227 件 成約件数：67 件	100%
Winter Fancy Food Show	2013/1/20- 22	米国 サンフランシスコ	15 社・1 団体(8 社)	商談件数：2,795 件 成約件数：181 件	100%
根室サンマ・ベトナム シンガポール輸出商談会	1/26-2/1	ベトナム ハノイ シンガポール	6 社	商談件数：20 件 成約件数：0 件	100%
SIRHA	1/26-30	フランス リヨン	13 社 1 団体	商談件数：1,719 件 成約件数：197 件	100%
BioFach	2/13-16	ドイツ ニュルンベルク	18 社 3 団体	商談件数：1,195 件 成約件数：240 件	81.0%
徳島県食材マッチング商談会 in 香港	2/20	香港	6 社	商談件数：86 件 成約件数：11 件	100%
韓国日本酒・焼酎輸出商談会	3/12-13	韓国 ソウル	18 社	商談件数：170 件 成約件数：42 件	100%
IFE	3/17-20	英国 ロンドン	13 社・1 団体 (3 社)	商談件数：1,273 件 成約件数：194 件	100%
香港インターナショナルジュエリーショー 2012(真珠)	3/5-9	中国 香港	2 社 1 団体	商談件数：10,247 件 成約件数：6,606 件	100%

6) デザイン分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
ニューヨーク国際現代家具見本市(ICFF)2012	5/19-22	米国 ニューヨーク	16 社	商談件数：2,526 件 成約件数：549 件	93.8%
ニューヨークインターナショナルギフトフェア 2012-夏展	8/19-22	米国 ニューヨーク	35 社 1 団体	商談件数：2,893 件 成約件数：1,024 件	100%
地域発イニシアティブ事業福井発・北京眼鏡展	9/10-12	中国 北京	8 社	商談件数：266 件 成約件数：137 件	100%
Music China	10/11-14	中国 上海	3 社 1 団体	商談件数：708 件 成約件数：293 件	100%
コスモプロフ・アジア 2012	11/14-16	中国 香港	15 社	商談件数：955 件 成約件数：186 件	100%
メゾン・エ・オブジェ 1 月展 Jstyle+	2013/1/18- 22	フランス パリ	16 社	商談件数：897 件 成約件数：306 件	100%
メゾン・エ・オブジェ 1 月展(個別出展)	1/18-22	フランス パリ	30 社 6 団体	商談件数：2,150 件 成約件数：685 件	100%
地域発イニシアティブ事業・愛媛発・マチュエ展	1/24-27	イタリア ミラノ	11 社	商談件数：230 件 成約件数：23 件	100%
ニューヨークインターナショナルギフトフェア 2013-冬展	1/27-30	米国 ニューヨーク	27 社 1 団体	商談件数：2,459 件 成約件数：1,052 件	100%
Ambiente2013	2/15-19	ドイツ フランクフルト	19 社 1 団体	商談件数：771 件 成約件数：274 件	100%
シカゴ・ホーム&ハウスウェアショー 2013	3/2-5	米国 シカゴ	19 社	商談件数：1,188 件 成約件数：305 件	90.9%

7) ファッション分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
Who's Next 6月展	6/30-7/3	フランス パリ	21社	商談件数: 443件 成約件数: 151件	91%
トラノイ・ファム 9月展	9/28-10/1	フランス パリ	21社	商談件数: 629件 成約件数: 283件	100%
インターテキストスタイル上海	10/22-25	中国 上海	36社 3団体	商談件数: 5,610件 成約件数: 575件	94.9%
Who's Next 1月展	2013/1/19- 22	フランス パリ	21社	商談件数: 421件 成約件数: 244件	81%
トラノイ・ファム 3月展	3/1-4	フランス パリ	25社	商談件数: 677件 成約件数: 350件	100%

8) コンテンツ分野

展示・商談会名	会期	開催場所	参加企業 団体数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
カンヌ・フィルム・マーケット	5/16-25	フランス カンヌ	16社	商談件数: 413件 成約件数: 89件	100%
上海国際映画祭フィルムマーケット	6/18-20	中国 上海	8社	商談件数: 154件 成約件数: 13件	100%
アメリカン・フィルムマーケット(AFM2012)	10/31-11/7	米国 サンタモニカ	11社	商談件数: 238件 成約件数: 58件	100%
MIDEM	2013/1/26- 29	フランス カンヌ	11社	商談件数: 151件 成約件数: 15件	100%
香港フィルムアート	3/18-21	中国 香港	16社	商談件数: 451件 成約件数: 84件	100%
Game Connection America 2013	3/25-27	米国 サンフランシスコ	7社	商談件数: 221件 成約件数: 15件	100%
Mobile World Congress2013	2/25-28	スペイン バルセロナ	14社 1団体	商談件数: 1,843件 成約件数: 441件	100%

(2) 海外販路開拓ミッション派遣事業

1) 一般機械・部品分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
フランス航空機器・部品現地商談会 (Aeromart Toulouse への参加)	12/4-17	フランス トゥールーズ	10名(7社)	商談件数: 92件 成約件数: 21件	100%

※4段階中上位2つの評価を得た割合

2) ライフサイエンス分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
ブラジル医療機器 現地セミナー・商談会	5/21-26	ブラジル サンパウロ	18名(9社)	商談件数: 149件 成約件数: 26件	100%
インドネシア医療機器 現地視察ミッション	9/9-10	インドネシア ジャカルタ	19名 (11企業)	商談件数: 67件 成約件数: 11件	100%
サウジアラビア・ヘルスケア産業 現地視察&商談会	2013/2/1-3	サウジアラビア・リヤ ド	19名(12社・ 2団体)	商談件数: 17件 成約件数: 5件	100%

3) 環境・エネルギー分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
ブラジル省エネ・再生エネルギー 商談視察ミッション	7/9-13	ブラジル サンパウロ・ロリアンテ・クリチバ	20名 (9社・1団体)	商談件数: 206件 成約件数: 25件	100%
インド省エネルギー 商談視察ミッション	8/21-25	インド ニューデリー・ハイデラバード	18名 (10社・1団体)	商談件数: 305件 成約件数: 55件	100%
南アフリカ環境・エネルギー 商談・視察ミッション	11/25-30	南ア共和国 ヨハネスブルグ・ダーバン	25名 (14社・1団体)	商談件数: 193件 成約件数: 24件	100%
サウジアラビア省エネルギー	2013/1/19-	サウジアラビア・リヤド、	17名	商談件数: 115件	100%

商談・視察ミッション	22	ジェッダ	(11社)	成約件数：9件	
インド太陽光発電 商談視察ミッション	2/18-21	インド ニューデリー・アーモハバード	34名 (15社・1団体)	商談件数：117件 成約件数：44件	100%

4) インフラ・プラント分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
南インド・インフラ ビジネスミッション派遣	2013/1/22- 25	インド チェンナイ	21名 (16社)	商談件数：76件 成約件数：0件	100%

5) 農林水産・食品分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
香港及びシンガポールへの 和歌山県ミッション	5/13-17	中国、香港、 シンガポール	13名 (13社)	商談件数：188件 成約件数：37件	100%
九州日本茶 輸出商談ミッション	8/14-19	中国、香港	6名 (5社)	商談件数：68件 成約件数：0件	100%
タイ農水産物・ 食品輸出ミッション	9/24-28	タイ バンコク	30名 (24社)	商談件数：241件 成約件数：73件	96.7%
焼酎ロサンゼルスミッション	10/15-16	米国 ロサンゼルス	21名 (21社)	商談件数：325件 成約件数：61件	90.5%
鹿児島県 香港輸出促進ミッション	10/24-27	中国 香港	26名 (21社)	商談件数：242件 成約件数：49件	100%
シンガポール農水産物・ 食品輸出ミッション	10/30-11/3	シンガポール	31名 (31社)	商談件数：140件 成約件数：40件	71.0%
周辺国バイヤー招聘 (シンガポール)	11/1-11/2	シンガポール	31名 (31社)	商談件数：99件 成約件数：35件	100%
広島県 香港輸出促進ミッション	12/2-4	中国 香港	12名 (9社)	商談件数：91件 成約件数：30件	100%
焼酎ベトナムミッション	12/4-9	ベトナム ハノイ、ホーチミン	14名 (11社)	商談件数：117件 成約件数：50件	100%
日本酒 ニューヨークミッション	2013/2/12	米国 ニューヨーク	15名 (15社)	商談件数：248件 成約件数：73件	100%
香港・台湾 農水産物・食品輸出ミッション	2/26-3/2	中国・香港、台湾	39名 (39社)	商談件数：519件 成約件数：129件	100%
マカオバイヤー招聘	2/27	中国 マカオ	35名 (35社)	商談件数：55件 成約件数：19件	100%
北海道シンガポール 食品輸出商談ミッション	2/27	シンガポール	19名 (14社・2団体)	商談件数：121件 成約件数：14件	100%
木材商談ミッション派遣	3/15	中国 北京	17名 (9社)	商談件数：43件 成約件数：3件	100%
広島県マレーシア 食品輸出商談ミッション	3/27	マレーシア クアラルンプール	13名 (10社・1団体)	商談件数：135件 成約件数：56件	100%

6) デザイン分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
マレーシア市場開拓ミッション (アセアン・キャラバン)	7/22-26	マレーシア・クアラルン プール	10名 (10社)	商談件数：60件 成約件数：12件	100%

7) ファッション分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
ニューヨーク 販路開拓ミッション	2013/1/13- 19	米国 ニューヨーク	19名 (17社)	商談件数：195件 成約件数：104件	100%
リヤド・ドバイ 女性市場開拓ミッション	2/25-3/3	サウジアラビア・ リヤド UAE・ドバイ	5名 (5社)	商談件数：27件 (参考値)	100%

8) サービス分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
中国(上海・重慶・成都) サービス産業海外進出支援ミッション	9/16-22	中国 上海・重慶・成都	27名 (24社)	—	100%
インドネシア サービス産業海外進出支援ミッション	10/17-20	インドネシア ジャカルタ	28名 (28名)	—	100%

タイ サービス産業海外進出支援ミッション	12/11-14	タイ バンコク	43名 (34社)	—	100%
北米 サービス産業海外進出支援ミッション	2013/ 2/15-18	ロサンゼルス バンクーバー	12名 (8社)	—	100%
中国(西安・武漢) サービス産業海外進出支援ミッション	3/1-4	中国 西安・武漢	14名 (11社)	—	100%

9) BOP分野

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
インドネシア BOPビジネス・ミッション	7/8-7/13	インドネシア ジャカルタ・マカッサル	21名 (20企業・団体)	—	100%
西アフリカ BOPビジネス・ミッション	11/3-11	ガーナ・アクラ ナイジェリア・ラゴス	11名 (10企業・団体)	—	100%
インド BOPビジネス・ミッション	12/2-7	インド ニューデリー、チェンナイ	11名 (7企業・団体)	—	100%
バングラデシュ BOPビジネス・ミッション	2013/ 2/23-28	バングラデシュ ダッカ・タガイル	15名 (14企業・団体)	—	100%

10) その他

ミッション名称	実施時期	実施場所	参加者数 (社・団体)	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
サウジアラビア中小企業・ 女性経営者ミッション	12/24-30	サウジアラビア・ リヤド、ジェッダ	9名 (6社3団体)	—	100%

(3) バイヤー招へい事業

1) 機械・部品分野／環境・エネルギー分野

分野	商談会名称	実施 場所	実施 時期	招聘バイヤー		参加 企業数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*	
				企業数	人数				
機械・ 部品	海外バイヤー招聘商談会 (INTERMOLD2012)	大阪府 大阪市	4/18-20	5社	5名	51社	商談件数：93件 成約件数：36件	94.3%	
	海外バイヤー招聘商談会 (MEX 金沢)	石川県 金沢市	5/17-19	3社	3名	19社	商談件数：31件 成約件数：14件	88.9%	
	海外バイヤー招聘商談会 (ビジネスフェア in Hamamatsu2012)	静岡県 浜松市	7/24-25	4社	4名	26社	商談件数：52件 成約件数：7件	82.6%	
	海外バイヤー招聘商談会 (JIAM2012)	大阪府 大阪市	9/19-21	5社	5名	25社	商談件数：69件 成約件数：4件	90.5%	
	海外バイヤー招聘商談会 (富山県ものづくり総合見本市 2012)	富山県 富山市	9/27-28	4社	4名	39社	商談件数：60件 成約件数：17件	94.3%	
	海外バイヤー招聘商談会 (関西機械要素技術展)	大阪府 大阪市	10/3-5	6社	6名	78社	商談件数：111件 成約件数：29件	92.7%	
	海外バイヤー招聘商談会 (国際航空宇宙展)	愛知県 名古屋市	10/9-11	4社	4名	30社	商談件数：61件 成約件数：20件	100%	
	海外バイヤー招聘商談会 (諏訪圏工業メッセ)	長野県 諏訪市	11/15-17	5社	5名	21社	商談件数：51件 成約件数：6件	90%	
	海外バイヤー招聘商談会 (TEC Biz Expo)	愛知県 名古屋市	11/27-29	3社	3名	32社	商談件数：36件 成約件数：20件	100%	
	海外バイヤー招聘商談会 (全国ビジネス商談会)	神奈川県 横浜市	2013 2/27	5社	5名	25社	商談件数：36件 成約件数：11件	100%	
環境	環境エネルギービジネス商談会 2013	大阪府 大阪市	2013 1/30-2/1	16社	16名	36社	商談件数：93件 成約件数：11件	97.1%	
計				60社	60名	382社	商談件数：693件 成約件数：175件	平均役立ち度の調査結果 (4段階中上位2つの評価を得た割合)：%	93.7%

※商談件数は事前にアレンジした商談及び当日の直接訪問を合わせた件数

2) 農林水産・食品分野

商談会名称	実施 場所	実施 時期	招聘バイヤー		参加 企業数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
			企業数	人数			
海外バイヤー招聘商談会 (北海道・札幌)	北海道 札幌市	6/5-6	17社	20名	50社 2団体	商談件数：168件 成約件数：51件	92.0%
海外バイヤー招聘商談会 (北海道産品取引商談会)※	北海道 札幌市	6/6	17社	20名	75社 2団体	商談件数：95件 成約件数：77件	—
海外バイヤー招聘商談会(北海道・根室)	北海道 根室市	6/7-8	7社	7名	15社	商談件数：92件 成約件数：14件	100%

海外バイヤー招聘商談会 (『食の魅力』発見プロジェクト2012)※	東京都	7/18	26社	27名	58社 2団体	商談件数：135件 成約件数：76件	—
海外バイヤー招聘商談会 (ジャパンインターナショナルフードショー)※	東京都	7/19	17社	18名	55社 5団体	商談件数：80件 成約件数：69件	—
海外バイヤー招聘商談会(千葉)	千葉県	7/20	7社	7名	27社	商談件数：61件 成約件数：13件	100%
海外バイヤー招聘商談会(広島)	広島県	7/20	7社	7名	24社	商談件数：59件 成約件数：32件	95.8%
海外バイヤー招聘商談会(大分)	大分県	7/23	11社	12名	31社 1団体	商談件数：73件 成約件数：22件	96.6%
海外バイヤー招聘商談会(仙台)	宮城県 仙台市	7/23	7社	7名	23社	商談件数：52件 成約件数：24件	100%
海外バイヤー招聘商談会 (アグリフード EXPO 東京 2012 マッチング型)	東京都	8/2-3	23社	27名	107社 2団体	商談件数：240件 成約件数：76件	97.2%
海外バイヤー招聘商談会 (アグリフード EXPO 東京 2012)※	東京都	8/2-3	23社	27名	62社 3団体	商談件数：70件 成約件数：38件	—
海外バイヤー招聘商談会(長野)	長野県	8/6	4社	4名	18社 2団体	商談件数：32件 成約件数：17件	100%
海外バイヤー招聘商談会(名古屋)	愛知県 名古屋市	8/6	9社	11名	26社	商談件数：64件 成約件数：13件	100%
海外バイヤー招聘商談会(岡山)	岡山県	8/6	4社	4名	20社 1団体	商談件数：34件 成約件数：10件	100%
海外バイヤー招聘商談会 (TOHOKU FOOD EXPO)	東京都	8/7	6社	6名	20社 1団体	商談件数：28件 成約件数：13件	100%
海外バイヤー招聘商談会 (TOHOKU FOOD EXPO)※	東京都	8/7	6社	6名	26社	商談件数：29件 成約件数：12件	—
タイ一次産品バイヤー招聘商談会(福島)	福島県	8/8	4社	5名	2社	商談件数：8件 成約件数：4件	100%
海外バイヤー招聘根室産 サンマ バトナム商談会	北海道 根室市	9/25	6社	8名	4社 1団体	商談件数：23件 成約件数：2件	80.0%
海外バイヤー招聘日本酒商談会(大分)	大分県	10/5	10社	10名	18社	商談件数：75件 成約件数：22件	100%
海外バイヤー招聘日本酒商談会(福島)	福島県	10/9	12社	12名	19社	商談件数：86件 成約件数：32件	100%
海外バイヤー招聘商談会 (地方銀行フードセレクションマッチング型)	東京都	10/23	11社	11名	42社	商談件数：82件 成約件数：25件	97.6%
海外バイヤー招聘商談会 (地方銀行フードセレクション)※	東京都	10/24	11社	11名	68社 2団体	商談件数：80件 成約件数：43件	—
海外バイヤー招聘商談会(香川)	香川県	10/25	5社	5名	19社 1団体	商談件数：32件 成約件数：14件	100%
海外バイヤー招聘琉球泡盛商談会	沖縄県	10/24-25	3社	3名	11社	商談件数：17件 成約件数：1件	100%
海外バイヤー招聘商談会(仙台)	宮城県 仙台市	10/26	4社	4名	8社	商談件数：28件 成約件数：17件	100%
米国バイヤー招聘商談会(広島)	広島県	10/26	2社	2名	11社	商談件数：12件 成約件数：6件	100%
海外バイヤー招聘商談会(愛媛)	愛媛県	10/26	5社	5名	17社	商談件数：32件 成約件数：5件	100%
海外バイヤー招聘 日本酒商談会(岐阜)	岐阜県	11/13-14	6社	6名	29社	商談件数：109件 成約件数：26件	100%
海外バイヤー招聘お茶商談会(鹿児島)	鹿児島県	11/16	9社	10名	19社	商談件数：63件 成約件数：20件	100%
海外バイヤー招聘お茶商談会(静岡)	静岡県	11/20	9社	11名	39社 4団体	商談件数：99件 成約件数：32件	100%
海外バイヤー招聘盆栽商談会(香川)	香川県	11/20-21	3社	3名	13社	商談件数：39件 成約件数：18件	84.6%
海外バイヤー招聘商談会 (九州食の展示商談会マッチング型)	熊本県	11/21-22	10社	11名	43社 2団体	商談件数：117件 成約件数：61件	100%
海外バイヤー招聘商談会 (九州食の展示商談会)※	熊本県	11/22	10社	11名	20社 3団体	商談件数：24件 成約件数：16件	—
海外バイヤー招聘商談会(アグリフード EXPO 大阪 2013 マッチング型)	大阪府	2013 2/21-22	16社	16名	93社 2団体	商談件数：193件 成約件数：97件	97.9%
海外バイヤー招聘商談会 (アグリフード EXPO 大阪 2013)※	大阪府	2/22	16社	16名	81社 3団体	商談件数：92件 成約件数：48件	—
海外バイヤー招聘商談会(名古屋)	愛知県 名古屋市	2/25	8社	12名	35社	商談件数：56件 成約件数：29件	100%
海外バイヤー招聘商談会(仙台)	宮城県 仙台市	2/25	2社	2名	8社	商談件数：16件 成約件数：9件	100%
海外バイヤー招聘商談会(金沢)	石川県 金沢市	2/26	4社	4名	23社	商談件数：32件 成約件数：8件	100%
海外バイヤー招聘商談会(FOODEX2013)※	千葉県	3/6	27社	28名	144社	商談件数：170件 成約件数：95件	—

海外バイヤー招聘商談会 (FOODEX2013 マッチング型)	千葉県	3/7-8	27 社	28 名	133 社 3 団体	商談件数：399 件 成約件数：211 件	98.5%
海外バイヤー招聘商談会(青森)	青森県	3/11	7 社	7 名	27 社	商談件数：62 件 成約件数：5 件	100%
海外バイヤー招聘商談会(山形)	山形県	3/11	2 社	2 名	11 社	商談件数：16 件 成約件数：5 件	90.9%
海外バイヤー招聘商談会(松江)	島根県 松江市	3/11	5 社	5 名	33 社 1 団体	商談件数：43 件 成約件数：30 件	100%
海外バイヤー招聘商談会(徳島)	徳島県	3/11	6 社	7 名	23 社	商談件数：51 件 成約件数：13 件	100%
海外バイヤー招聘商談会(長崎)	長崎県	3/11	6 社	6 名	13 社	商談件数：41 件 成約件数：3 件	100%
海外バイヤー招聘商談会(福島)	福島県	3/13	3 社	3 名	15 社	商談件数：28 件 成約件数：12 件	100%
海外バイヤー招聘商談会(新潟)	新潟県	3/13	5 社	5 名	26 社	商談件数：38 件 成約件数：18 件	100%
海外バイヤー招聘商談会 (千葉)	千葉県	3/13	6 社	6 名	14 社	商談件数：39 件 成約件数：12 件	100%
海外バイヤー招聘商談会(高知)	高知県	3/13	6 社	7 名	27 社 3 団体	商談件数：54 件 成約件数：25 件	100%
計			457 社	492 名	1,725 社 46 団体	商談件数：3,568 件 成約件数：1,521 件	
平均役立ち度の調査結果 (4段階中上位2つの評価を得た割合)：%							98.3%

※視察型商談会のためアンケートはバイヤーより回収

3) デザイン分野／ファッション分野／コンテンツ分野

分野	商談会名称	実施場所	実施時期	招聘バイヤー		参加企業数	商談件数 成約件数(見込含む)	役立ち度*
				企業数	人数			
デザイン	バイヤー招聘商談会 in 高岡	富山県 高岡市	7/17-19	6 社	6 名	21 社 3 団体	商談件数：64 件 成約件数：24 件	96%
	デザインセレクト in 仙台輸出商談会	宮城県 仙台市	9/7-11	7 社	7 名	25 社	商談件数：97 件 成約件数：31 件	96%
	バイヤー招聘 in 大阪	大阪府	11/6-7	7 社	7 名	33 社 1 団体	商談件数：115 件 成約件数：53 件	100%
	バイヤー招聘 in 京都	京都府	11/8			26 社 1 団体	商談件数：100 件 成約件数：37 件	100%
ファッション	海外バイヤー招聘事業 (Premium Textile Japan 5 月)	東京都	5/9-10	4 社	4 名	38 社 1 団体	商談件数：112 件 成約件数：12 件	91%
	テキスタイル輸出展示商談会(大阪)	大阪府	7/10-12	5 社	5 名	53 社	商談件数：264 件 成約件数：60 件	96%
	テキスタイル輸出展示商談会(和歌山)	和歌山県	7/12			12 社	商談件数：60 件 成約件数：12 件	100%
	中東イスラム女性市場開拓バイヤー招聘 (ファッション分野)	東京都	9/11-12	3 社	3 名	45 社	商談件数：59 件 成約件数：12 件	100%
	中東イスラム女性市場開拓バイヤー招聘 (美容分野・東京)	東京都	9/11	3 社	3 名	19 社	商談件数：30 件 成約件数：4 件	100%
	中東イスラム女性市場開拓バイヤー招聘 (美容分野・名古屋)	愛知県 名古屋市	9/12			7 社	商談件数：17 件 成約件数：3 件	100%
	海外バイヤー招聘事業 (Japan Fashion Week 10 月)	東京都	10/13-17	5 社	5 名	84 社	商談件数：125 件 成約件数：44 件	92%
	海外バイヤー招聘事業 (Premium Textile Japan 11 月)	東京都	11/20-21	7 社	7 名	39 社 3 団体	商談件数：250 件 成約件数：13 件	77%
	テキスタイル輸出展示商談会(東京)	東京都	1/9-10	5 社	5 名	50 社	商談件数：249 件 成約件数：70 件	99%
	テキスタイル輸出展示商談会(群馬)	群馬県 桐生市	2013 1/11			19 社	商談件数：95 件 成約件数：14 件	99%
	海外バイヤー招聘事業 (Japan Fashion Week 3 月)	東京都	2013 3/19-22	5 社	6 名	67 社	商談件数：99 件 成約件数：77 件	94%
コンテンツ	ゲームビジネス商談会 in 東京ゲームショウ	東京都	9/20-21	9 社	9 名	18 社	商談件数：94 件 成約件数：4 件	100%
	映像コンテンツビジネス商談会 in TIFFCOM	東京都	10/23-25	10 社	10 名	44 社	商談件数：217 件 成約件数：14 件	91%
	映像コンテンツビジネス商談会 in TAF	東京都	2013 3/21-22	10 社	10 名	33 社	商談件数：172 件 成約件数：18 件	97%
計			86 社	87 人	633 社 9 団体	商談件数：2,219 件 成約件数：502 件		
平均役立ち度の調査結果 (4段階中上位2つの評価を得た割合)：%							96%	

(4) 海外コーディネーターリテイン事業

1) コーディネーター配置先：(実施期間/平成 24 年 4 月 2 日から 25 年 3 月 29 日)

配置状況	一般機器	環境エネルギー	デザイン・伝統産品	アパレル・テキスタイル	コンテンツ	農林水産・食品
	12 カ国 16 カ所・19 名	3 カ国 4 カ所、4 名	8 カ国 10 カ所、22 名	7 カ国 7 カ所、7 名	4 カ国 5 カ所、7 名	13 カ国 17 カ所、21 名
【北米】	[米国] ヒューストン、シカゴ(2)、 サンフランシスコ(2) [カナダ] トロント	[米国] ヒューストン	[米国] ニューヨーク(2)	[米国] ニューヨーク	[米国] サンフランシスコ ロサンゼルス(2)	[米国] ニューヨーク(2) ロサンゼルス(2)
【欧州】	[イギリス] ロンドン [フランス] パリ [ロシア] モスクワ [ドイツ] デュッセルドルフ		[イギリス] ロンドン(*アパレル・テキスタイル も併任) [フランス] パリ(2) [イタリア] ミラノ(2) [ロシア] モスクワ (*アパレル・テキスタイル 、コンテンツを併任)	[イギリス] ロンドン(*デザイン・伝 統産品も併任) [フランス] パリ [イタリア] ミラノ [ロシア] モスクワ(*デザイン・伝 統産品、コンテンツを併任)	[フランス] パリ(2) [ロシア] モスクワ (*デザイン・伝 統産品を併任)	[イギリス] ロンドン [フランス] パリ [イタリア] ミラノ [ロシア] モスクワ
【アジア】	[タイ] バンコク [フィリピン] マニラ [インド] ニューデリー、チェンナイ [中国] 上海(2) [インドネシア] ジャカルタ [ベトナム] ホーチミン、ハイ	[インド] チェンナイ [中国] 上海、広州	[タイ] バンコク(2) [中国] 北京、香港(3) 上海(7) [マレーシア] クアラルンプール	[タイ] バンコク [中国] 上海	[タイ] バンコク	[タイ] バンコク [フィリピン] マニラ [インド] チェンナイ [中国] 北京、上海(3)、広州、 香港 [シンガポール] シンガポール [韓国] ソウル
【その他】						○中南米 [ブラジル] サンパウロ ○オセアニア [豪州] シドニー

(注) 通常は1カ国1名の配置。(括弧)内はリテインしている複数のコーディネーターの人数

2) 海外コーディネーターによる国内セミナー (開催数：79回)

分野	コーディネーターの配置先	会期	テーマ	開催地
アパレル・ テキスタイル	米国	11/7	米国市場販路開拓ワークショップおよび個別相談会	東京
	米国	11/9	米国市場販路開拓ワークショップ	一宮
デザイン製品 ・伝統産品	米国	6/8	北米販路開拓ワークショップ「アメリカに売る！」	東京
	米国	6/12	北米販路開拓ワークショップ 「関西発！デザイン商品。海外市場への第1歩」	大阪
日用品	中国	8/14-15	アジア・キャラバン北京商談会事前セミナー	中国
コンテンツ	フランス	10/26	音楽分野の欧州市場展開ワークショップ	東京
	米国	2013 1/23	ゲーム分野の欧米市場展開ワークショップ	東京
農林水産・食品	中国 (香港)	6/4-12	香港食品市場開拓セミナー	東京、秋田、茨城、 静岡、愛知、兵庫、 岡山、高知、大分、 博多
	中国	8/1	「海外食品市場の今」第1回：中国(北京・上海・大連)	東京
	タイ	8/24-9/4	タイ食品市場開拓セミナー	秋田、埼玉、茨城、 広島、香川、愛媛、 東京
	米国	9/5-12	米国食品市場開拓セミナー	青森、静岡、熊本、 鹿児島、福岡
	中国	9/18-21	香港食品市場開拓セミナー	群馬、神奈川、大阪、

	(香港)			東京
	欧米	10/29	「海外食品市場の今」第2回： 欧米（ロサンゼルス・ロンドン・パリ）	東京
	英国	10/30-11/9	英国食品市場開拓セミナー	島根、兵庫、大分、 大阪、静岡、愛知
	東南アジア	12/6	「海外食品市場の今」第3回：東南アジア (台湾・バンコク・シンガポール)	東京
	中国 (上海)	11/28-30	上海食品市場開拓セミナー	石川、大阪、福井
	中国 (上海)	2013 1/16-18	上海食品市場開拓セミナー	岩手、栃木、山梨
	中国 (香港)	2/4-2/8	香港食品市場開拓セミナー	新潟、徳島、 岐阜、富山
	ブラジル	3/25-27	サンパウロ食品市場開拓セミナー	東京、大阪、三重
機械・部品	ベトナム (ホーチミン)	8/21-24	ベトナムの機械・部品市場参入のためのセミナー	岡山、茨城、富山
	中国	8/24-29	Automechanica 出展者向けセミナー及び上海周辺地域を 対象とした機械・部品市場参入のためのセミナー	愛媛、東京、松江、 名古屋
	ドイツ	8/23-27	Euromold&Electronica 出展者向けセミナー及びドイツに おける見本市に関するセミナー	東京、名古屋
	タイ	8/27-31	METALEX 出展者向けセミナー及びタイの機械・部品市場 参入のためのセミナー	東京、福島、神戸、 熊本、鹿児島
	ベトナム (ハノイ)	9/10-14	ベトナムの機械・部品市場参入のためのセミナー	栃木、千葉、長野、 徳島
	タイ	10/3-5	タイの機械・部品市場参入のためのセミナー	北上、札幌、新潟
	米国	10/15-17	米国の航空機器市場参入のためのセミナー	秋田、広島
	米国	11/19	MD&M West 出展者向けセミナー	東京

(5) アジアにおける複合的な海外販路開拓支援事業（アジア・キャラバン事業）

1) 中国キャラバン事業

イベント	実施場所	実施時期	参加企業数	商談件数・成約件数 (見込含む)	役立ち度
上海常設ショールーム	上海	6/19-2/28	122社・5団体	来場者 18,613人	—
適正価格調査 (PSM 分析)	中国	2012/12-2013/2	122社・5団体	—	—
インターネット試験販売	中国	7/31-1/31	64社	売上金額約 100万円	—
上海ショールーム開幕商談会	上海	6/19-20	100社・4団体	商談件数 1,375件 成約件数 281件	96.1%
瀋陽アンテナショップ・商談会	瀋陽	7/19	53社	商談件数 491件 成約件数 79件	94.2%
北京商談会	北京	8/14-15	83社・1団体	商談件数 978件 成約件数 121件	87.8%
済南商談会	済南	8/16	41社	商談件数 335件 成約件数 42件	95.0%
香港商談会	香港	10/21-22	74社・3団体	商談件数 402件 成約件数 80件	75.0%
重慶商談会	重慶	2013/1/14	26社	商談件数 183件 成約件数 20件	92.3%
有望バイヤーとの個別商談会	日本各地	2012/7-2013/2	27社	商談件数 32件 成約件数 24件	—
計			—	商談件数 3,796件 成約件数 647件	—
			平均役立ち度の調査結果 (4段階中上位2つの評価を得た割合)		90.1%

2) アセアン・キャラバン事業

イベント	実施場所	実施時期	参加企業数・人数	商談件数成約件数 (見込含む)	役立ち度
ASEAN 市場セミナー	東京	4/11	112名	—	94.0%
クアラルンプール 試験販売・商談会	マレーシア クアラルンプール	7/23-29	39社	商談件数 226件 成約件数 44件	89.5%
バンコク展示・商談会	タイ・バンコク	10/16-21	25社	商談件数 644件 成約件数 137件	96%
計			64社・112名	商談件数 870件 成約件数 181件	—
			平均役立ち度の調査結果 (4段階中上位2つの評価を得た割合)		93.2%

(6) 二国間産業協力の促進（日本・サウジアラビア）

【日本・サウジアラビア産業協力促進事業の実績一覧】

事業名	開催地	開催日	参加者数	役立ち度
中東の女性市場セミナー※1	東京	9/13	125名	97.6%
中東サウジセミナー	広島	12/4	41名	100%
日サ第三国セミナー	ドイツ デュッセルドルフ	12/4	28名	100%
日サ第三国セミナー	イギリス・ロンドン	12/5	23名	100%
サウジアラビア 中小企業・女性経営者ミッション派遣	サウジアラビア リヤド、ジッダ	12/24-30	9名(6社 ・3団体)	100%
中東サウジセミナー	北九州	2013/1/16	62名	97.1%
サウジアラビア省エネルギー商談視察ミッション派遣※2	サウジアラビア リヤド、ジッダ	1/19-22	17名(11社)	100%
サウジアラビア・ヘルスケア産業現地視察&商談会 (ミッション派遣)※2	サウジアラビア リヤド	2/1-3	19名(12社 ・2団体)	100%
サウジアラビア中小企業・女性経営者ミッション派遣報告会	東京	2/18	110名	98.5%
中東女性市場開拓事業/広報展・ワークショップ※3	サウジアラビア リヤド	2/25-26	88名	100%
リヤド・ドバイ/女性市場開拓ミッション※3	サウジアラビア リヤド、UAE・ドバイ	2/25-3/3	5名(5社)	100%

実施部署：※1 海外調査部、※2 機械・環境産業部、※3 生活文化・サービス産業部

(7) セミナー・シンポジウム

1) 国内開催セミナー

分野	セミナー名	開催地	開催日	参加人数	役立ち度
総合分野	ASEAN 消費市場セミナー	東京	4/11	112	94%
	サウジアラビア女性市場セミナー・ワークショップ	東京	4/25	110	100%
	海外ゲームビジネス最新事情セミナー	東京	9/21	50	94.9%
	ジェトロコンテンツビジネスセミナーin TIFFCOM2012	東京	10/23	133	91.5%
	海外最新動向セミナー「米国 IT 最新動向」	東京	12/11	67	96.4%
	海外最新動向セミナー「日本企業の海外展開と国際標準化への対応」	東京	12/13	34	100%
	海外最新動向セミナー「日本企業の海外展開と国際標準化への対応」	大阪	12/14	16	86.7%
	日本のイノベーションシステムと医療品産業のあり方	東京	2013 2/20	43	77.8%
	グローバル企業のビジネスモデル	東京	3/6	58	98.0%
グローバル化と中小企業	東京	3/26	72	82.5%	
一般機器部品	サンノゼ市・シリコンバレービジネスセミナー	東京	2013 1/15	86	98.5%
イラエィンフスサ	バイオグローバルビジネスセミナー	東京	2013 1/21	27	100%
インフラ・プラント(国内)	メコン事業環境セミナー	東京	5/30	187	97.7%
	コートジボワール復興・成長支援セミナー	東京	6/28	103	88.1%
	ミャンマー・ティラワ経済特別区(SEZ) 情報連絡会	東京	7/2	258	98.1%
	ミャンマー・インフラセミナー	東京	9/19	187	97.0%
	中東・北アフリカ水ビジネスセミナー	東京	10/23	175	96.0%
	チリ運輸通信インフラ市場説明会	東京	12/4	96	96.2%
	コロンビア国営石油公社(エコペトルール) プロジェクト説明会	東京	2013 2/26	87	95.3%
	南インドインフラセミナー	横浜	3/6	66	97.9%
南インドインフラセミナー	東京	3/7	111	100%	

サービス	サービス産業（流通・小売・外食等）の中国進出セミナー ～中国進出時の留意点と西安消費市場の有望性～	東京	7/23	68	93.5%
	サービス産業（流通・小売・外食等）の中国進出セミナー ～中国進出時の留意点と西安消費市場の有望性～	奈良	7/24	34	100%
	サービス産業（流通・小売・外食等）の中国進出セミナー ～中国進出時の留意点と西安消費市場の有望性～	愛媛	7/25	19	90.9%
	日中国交正常化40周年記念シンポジウム	上海	7/25	200	98.1%
	インドネシアにおけるサービス産業セミナー ～インドネシアにおける日本のサービス産業進出の留意点～	東京	8/30	92	97.8%
	インドネシアにおけるサービス産業セミナー ～インドネシアにおける日本のサービス産業進出の留意点～	大阪	8/31	61	100%
	中国内陸部におけるわが国サービス産業進出の留意点セミナー	東京	2013 1/24	48	100%
	中国内陸部におけるわが国サービス産業進出の留意点セミナー	大阪	1/25	35	100%
	サービス産業海外展開シンポジウム	東京	3/7	402	98.9%
BOP	大阪 BOP・ボリュームゾーン市場開拓セミナー	大阪	6/13	81	95.2%
	JETRO・JICA BOP ビジネスセミナー&個別相談会	東京	7/10	184	97.9%
	USAID 事業紹介セミナー&個別相談会	東京	9/26	88	96.2%
	コーカサス地域セミナー	東京	10/4	107	95.6%
	インクルーシブビジネス・リーダーズ・フォーラム	東京	10/11	168	75.5%
	BOP ビジネスセミナー（栄養・食品分野における BOP ビジネス）	東京	11/22	64	100%
	南西アジアセミナー	東京	12/7	186	97.8%

2) 海外開催セミナー

分野	セミナー名	開催地	開催日	参加人数	役立ち度
インフラ・プラント (海外)	カタール・上下水管理技術に関するセミナーおよびビジネスマッチング	カタール ドーハ	4/29-30	278	100%
	ベトナム・ジェトロ インフラ・プラントカンファレンス	ベトナム ハノイ	8/3	101	88.9%
	国際鉄道技術専門見本市「InnoTrans2012」ジャパン・パビリオンにおけるジェトロ・サイトセミナー	ドイツ ベルリン	9/18-21	171	88.9%
	ベトナム・運輸分野におけるコンクリート技術セミナー	ベトナム ハノイ	9/25-26	191	73.0%
	コロンビア東西回廊インフラ開発セミナー	コロンビア ボゴタ	10/24	69	97.9%
	カザフスタン鉄鋼環境対策システム導入セミナー	カザフスタン テミルタウ	11/22- 23	13	100%
	第2回南アフリカ・日本鉄道カンファレンス	南アフリカ共和国 ヨハネスブルグ	2013 1/21	77	100%
	第2回南アフリカ・日本鉄道カンファレンス	南アフリカ共和国 ダーバン	1/22	70	100%
	第2回南アフリカ・日本鉄道カンファレンス	南アフリカ共和国 ケープタウン	1/24	46	100%
	タイ鉄道展セミナー (デザインがどのようにビジネスに組み込まれるか～JR九州のケース)	タイ バンコク	3/15	350	93.8%
	ムンバイ・インフラセミナー	インド ムンバイ	3/20	28	100%

(8) 国内コーディネーターの配置

1) ワークショップの開催実績

分野	テーマ	開催地	開催日	参加者数	役立ち度
デザイン	日用品・ギフト（デザイン分野）輸出展示商談会事前ワークショップ	京都	10/22	33	96.6%
	日用品・ギフト（デザイン分野）輸出展示商談会事前ワークショップ	大阪	10/23	26	100%
	海外市場販路開拓ワークショップ	長崎	12/11	15	86.7%
	日用品・ギフト輸入商談会フォローアップワークショップ	仙台	2013/3/15	35	100%
	日用品・ギフト輸入商談会フォローアップワークショップ	大阪	3/19	12	100%
アパレル	アパレル市場開拓セミナー・ワークショップ	東京	11/6	46	94.4%
	アパレル・アジア市場開拓セミナー・ワークショップ	東京	12/7	34	95.7%
	アパレル海外展開ワークショップ	山形	12/20	7	100%

テキスタイル	テキスタイル企業ニューヨーク販路開拓ワークショップ	東京	11/7	33	100%
	テキスタイル企業ニューヨーク販路開拓ワークショップ	一宮	11/9	20	100%
	欧米向けテキスタイル輸出展示商談会 事前ワークショップ	桐生	12/7	27	94.7%
日用品 (中国・ASEAN)	アセアン市場開拓 ワークショップ	東京	2013/2/15	32	100%
	アセアン市場開拓 ワークショップ	神戸	2/26	44	100%
	アセアン市場開拓 ワークショップ	大阪	2/27	22	95.2%
	アセアン市場開拓 ワークショップ	名古屋	2/28	22	95.0%
	中国市場セミナー・販路開拓ワークショップ	東京	3/6	81	94.0%
	中国市場セミナー・販路開拓ワークショップ	富山	3/7	39	95.8%
	中国市場セミナー・販路開拓ワークショップ	大阪	3/11	32	100%
	中国市場セミナー・販路開拓ワークショップ	福岡	3/18	23	100%
	中国市場セミナー・販路開拓ワークショップ	北九州	3/19	16	91.7%
	中国市場セミナー・販路開拓ワークショップ	名古屋	3/21	28	100%
中国市場セミナー・販路開拓ワークショップ	岐阜	3/22	25	100%	
サービス	サービス産業海外展開ワークショップ	長崎	2013/1/29	15	100%
	サービス産業海外展開ワークショップ	福岡	1/30	60	95.7%
	サービス産業海外展開ワークショップ	大分	2/19	33	96.2%
	サービス産業海外展開ワークショップ	熊本	2/20	26	100%
	サービス産業海外展開ワークショップ	宮崎	2/25	10	100%
	サービス産業海外展開ワークショップ	富山	2/27	31	95.0%

2. 平成24年度に確認した過去に支援した企業の成功事例（抜粋）

【成功事例①】有望案件支援との連携で大型契約に成功（23年度）／一般機械・部品分野：PITTCON2012

超微細インクジェットの製造メーカーのA社は、平成23年、輸出有望案件支援専門家と共に世界最大の分析機器・生化学機器関連展示会のPITTCON2012へ初出展しました。スペインの大学からの引き合いを受け、同国の代理店を通じて約1,500万円の契約に成功しました。

【成功事例②】エジプト都市鉄道要人招聘事業を契機にカイロメトロ4号線整備事業のファイナンスが円借款化（STEP）／インフラ・プラント分野：エジプト都市鉄道要人招聘 平成23年12月3日・11日

平成23年12月、エジプト国有トンネル公社（NAT）総裁、エジプト国有鉄道（ENR）総裁、エジプト・カイロ地下鉄公社（ECM）総裁等6名を招聘し、日本技術・ノウハウをアピールしました。これをきっかけとして、3月、カイロメトロ4号線整備事業のファイナンスが円借款化（STEP）が決定し、事実上日本企業の受注が確定しました。

【成功事例③】「ベトナム・インフラシステム投資セミナー」を契機に、石炭火力発電所プロジェクトを受注／インフラ・プラント分野：インフラシステム投資セミナーおよび個別ビジネスマッチング 平成22年6月22日・24日

平成22年6月にジェトロがベトナムと共催したベトナム・インフラシステム投資セミナーをきっかけに、B社とC社はベトナム子会社のベトナム建設から石炭火力発電所プロジェクトを総額8.3億米ドルで受注しました。また、同様に、D社は総額約95.8百万米ドルの貸付契約に調印しました。24年度もベトナムにて共催カンファレンスを行っており、複数件の成約が見込まれます。

【成功事例④】ジェトロのインフラミッションを契機に日本企業製品工場を設立／インフラ・プラント分野：ブラジル・インフラビジネス・ミッション 平成23年9月19日・22日

化学成品製造のE社は平成23年9月にジェトロが行ったブラジル・インフラビジネス・ミッションをきっかけに、現地パートナーと共にマナウスに自社製品工場を設立しました。本工場を拠点にブラジル市場でのビジネス拡大を目指すと共に、サンパウロ事務所及びサンティアゴ事務所の支援の下、チリ鉱山関連企業とのビジネスを検討しています。

【成功事例⑤】ロシア美容雑貨小売最大のグループ会社と成約／コスモプロフ・アジア2012

メイクブラシを製造するF社は、21年～23年の2年間、輸出有望案件支援企業として専門家からの指導・支援を受け、21年と23年に連続出展して出展した「コスモプロフ・アジア2012」（香港）では、各国の有力バイヤーから引き合いを受け、香港の美容学校と継続取引を実現しました。さらに、同展示会で出会ったロシアのバイヤーとは、専門家のアドバイスに基づき、その後2年に渡り交渉を続けた結果、24年にモスクワを中心に700店舗の小売店舗を抱えるロシア美容雑貨小売最大のグループ会社との成約に至りました。

【成功事例⑥】米国の有名百貨店・企業がインテリアに採用／ニューヨーク国際現代家具見本市

独自の造形技術でグッドデザイン賞も受賞した、G社は、23年、24年と連続してジェトロの支援でニューヨーク国際現代家具見本市（ICFF）に出展しました。同展示会への出展が契機となり、同社の3m近い大型オブジェは、米国の観光地、ランドスポット、大手企業本社ロビー等に、ディスプレイ用の特注インテリアとして採用されました。

【成功事例⑦】共同制作した映画がタイで大ヒット／映像分野バイヤー招へい事業

総合エンタテインメント製作大手のH社は、24年度に実施した映像分野のバイヤー招へい事業で商談したタイのコンテンツ関連企業とタイでの事業展開を進めることになり、映画の共同制作を実現しヒット作品になりました。

【成功事例⑧】ホーチミンに現地法人を設立／ベトナムサービス産業海外進出支援ミッション

薬局経営や医療介護事業を展開するI社は、23年度に実施したベトナム（ホーチミン）サービス産業海外進出支援ミッションに参加し、ミッション参加後の10月に、資本金2億ドンで薬局経営や菊の農場栽培を目的としてホーチミンに法人を設立しました。

【成功事例⑨】会期後のフォローが実り成約へ／TRANOÏ FEMME2011/10月展

ジェトロの支援・アドバイスのもと、23年度トラノイ・ファム（TRANOÏ FEMME）10月展に出品した、東京都のアパレルメーカーJ社は、レースを使った繊細なデザインが評価され、会中にはフランス、イタリアなどヨーロッパだけでなく、サウジアラビア、カザフスタンのバイヤーとの商談も成約しました。会期終了後もブース来訪企業へのお礼メールを送付するなどコンタクトを取り続けた結果、会期後には米国、イタリアなどの有名セレクト・ショップなどとの取引が成立しました。

[2]調査・研究

1. 海外調査部主催セミナー

(1) 参加者の主なコメント例・セミナー別役立ち度調査結果及び参加人数

開催日	セミナー	役立ち度	参加人数	コメント内容
4/13	ミャンマー最新経済事情セミナー	99.2%	180	実際に現地で見ただけの情報、報道以上の情報が提供されたのは貴重である。(セミナー参加者：倉庫・運輸)
4/19	ミャンマー・インドの BOP・ボリュームゾーン市場開拓	94.5%	148	写真が多く掲載されていたため、情報のみならず視覚的な理解も促された。(セミナー参加者：電機・電子)
5/17	中国・華南経済の最新動向	100%	22	新聞、TVなどでは報道されていない現地に駐在されていた”生の声”を聞くことが出来ました。(セミナー参加者：倉庫・運輸)
5/30	ASEAN 中国 FTA (ACFTA) の運用実態と活用方法	91.6%	136	日本を含まない各地域間の FTA についてはなかなか情報がなく(締結しているかどうかもジェトロの HP でしか確認できない)、実用・実務的な情報は他にないので役に立った。(セミナー参加者：輸送機器)
6/20	中国・ASEAN のインターネット通関の動向	97.5%	110	中国の通関市場や、消費者の買物動向が鮮明になった。中国市場への参入を検討するための材料が豊富。(セミナー参加者：商社・貿易)
6/28	インドネシア最新経済事情セミナー	97.3%	187	前半はマクロ経済指標から、当地の現況を理解することができ、後半はより細かいマーケット、規制に対する理解が深まり有意義であった。(セミナー参加者：その他金融)
7/31	中国経済の実像とゆくえ	97.6%	173	2025 年～30 年の中国社会像、発展の方向性を知る目的で参加しました。中成長時代にうまく転換できるかが一番の課題ということがわかりました。(セミナー参加者：輸送機器)
8/2	通商白書セミナー (METI との共催)	94.7%	122	資料を経産省の HP で見るだけでは理解が進まない。直接こうしたセミナーで聞けることは大事。(セミナー参加者：輸送機器)
8/28	メキシコ最新経済事情と対メキシコ投資動向	100%	132	幅広い内容を深く掘り下げられている方ならではのお話で参考になった。知識の整理、新たな発見の場になった。(セミナー参加者：商社・貿易)
9/4	ジェトロ世界貿易投資報告 2012 年版セミナー	98.1%	119	一般的な総論に終始せず、具体的な数字やプログラムの紹介などの事例が織り込んであり、ビジネスへの連動性のある資料であって分かりやすかった。(セミナー参加者：卸・小売業)
9/11	国連世界投資報告セミナー (UNCTAD との共催)	96.1%	117	海外展開先の潜在候補を検討する上で、アジア以外の選択肢についてのイメージがなかなか想起できない中で、海外企業も含めたグローバルな動向がどうなっているかといった大局的な情報について勉強することができました。(セミナー参加者：電機・電子)
9/13	中東の女性市場セミナー	97.6%	125	内容が具体的で分かり易かった。今後あまり注目していなかった中東市場に参入してみようと思った。(セミナー参加者：商社・貿易)
9/14	中国最新事情報告セミナー	100%	25	過去の歴史から現代まで、細かい所まで説明頂けたことは有意義でした。また今後の中国経済を考える上でも参考になりました。(セミナー参加者：その他製造業)
9/28	ロシア経済・ビジネス環境セミナー	93.2%	147	ロシア企業との紛争の実態については国内には情報が少ないこともありわかりにくかったが、事例を挙げた解説は理解しやすかった。(セミナー参加者：金融・証券)
10/2	中小企業の中国ビジネス展開の展望セミナー	96.8%	88	講演だけでなく、パネルディスカッションで具体的な話を聞くことができて、良かった。(セミナー参加者：商社・貿易)
10/4	コーカサス地域セミナー	95.6%	107	コーカサス地方は、今まで当社にとり馴染みの少ない地域だったが、産業・農業・インフラ整備の状況や計画につき、具体的な話が聞け興味深かった。(セミナー参加者)
10/25	中東の政治・経済動向セミナー	99.1%	145	まさに中東・アフリカへビジネス展開を考えているところで、各国の特徴や戦略を学ぶことができた。(セミナー参加者：情報・通信)
11/9	トルコ・ビジネス・セミナー	100%	132	ジェトロイスタンブール駐在員のプレゼン内容は充

				実しており、勉強になった。WEB などからは得られない情報など、今後役に立つと思います。 (セミナー参加者：その他サービス)
11/14	インドネシア労務セミナー	100%	151	教科書で勉強した内容と現地の実際の話では違う部分があり、良かった。(セミナー参加者：電機・電子)
11/15	ロシア自動車・自動車部品産業セミナー	96.9%	128	自動車産業が最近注目され様々な場で同様のセミナーが開催されているが、本セミナーは情報が更にアップデートされていた。(セミナー参加者：倉庫・運輸)
11/22	アフリカ主要国のビジネス環境と企業戦略セミナー	98.0%	88	ケニア、ナイジェリア、コートジボワールなど、なかなか国内では収集しづらい情報を提供いただいた。(セミナー参加者：金融・証券)
11/28	米国の政治・経済動向、市場の魅力セミナー	100%	97	広い米国で地域ごとの特色があることがよく分かった。新興国にばかり目が向きがちであったが、改めて米国の底力を認識できた。 (セミナー参加者：機械・精密・金属)
11/28	中南米諸国の消費市場セミナー	98.0%	138	各国の違いが大よそ理解できた。ただ今回のセミナーの様に複数の国を対象とした大掛りなセミナーの場合、手許資料として経済指標や基礎データ等を横断で比較した一目表を用意して頂けると、もっと良かったと思います。(セミナー参加者：金融・証券)
12/10	欧州債務危機セミナー	96.3%	111	普段、取り引き先からある程度リアルな状況/情報はもらえるが、ここまで細かいデータは取れない。 (セミナー参加者：電機・電子)
12/12	中国最新事情報告	78.9%	23	中国経済の動向、華東・中西部地域の最新事情に対しては理解出来たが、もっと具体的なポイントを絞って説明を進めて頂ければなお良かった。 (セミナー参加者：調査・コンサルタント)
12/18	アジア医療機器ビジネスセミナー	98.6%	191	多角的な目線からの客観的/主観的両方の情報・アドバイスが得られた。『非関税障壁』の多い市場だけに、「行きたい国」に行くことが容易ではないため、規制面にもバランス良く触れた良いセミナーだった。 (セミナー参加者：機械・精密・金属)
2013 1/17	ベトナム経済動向セミナー	96.3%	138	中小企業の多くがベトナムに進出、あるいは進出を検討する中、テーマがタイムリーであった。 (セミナー参加者：銀行)
1/29	25年の米国政治経済をうらなうセミナー	98.0%	115	アメリカ大統領選挙直後のこの時期にアメリカの事を経済と政治からわかり易く説明されており面白かった。(セミナー参加者：倉庫・運輸)
2/4	アジア太平洋フォーラム「アジアの成長戦略としてのFTA」シンポジウム	96.0%	131	FTAの現状を深く理解することが出来た。また、政経分離に関する見解等、ここでしか得られない情報があったため。(シンポジウム参加者：商社・貿易)
2/13	25年の中国経済の展望	100%	25	当社は今年から中国に対する投資をいくつか実施しており、データにもとづいた動向分析は、今後の計画作成にすぐ参考になりました。ありがとうございました。(参加者：その他製造業)
2/14	ロシア極東ビジネスセミナー	77.8%	134	弊社は製造業であり、極東において工場設置などということは当面考えておりません。具体性に何か欠けている感があった。 (セミナー参加者：機械・精密・金属)
2/26	成功企業はどうやって海外マーケットを手に入れたのか～欧州および本の中堅・中小企業の国際化事例に学ぶ～	98.1%	139	現在の日本市場は海外製品に押され、低価格路線を取らなければならない工場、また製品が多いが、あえてその部分ではなく高価格で売れるものということを今後検討しなければならないと感じた。 (セミナー参加者：化学・医薬)
3/5	日本企業のアフリカ展開とマリ・アルジェリア情勢セミナー	98.2%	142	報道などで伝えられることの少ない歴史的、文化的背景などから説いて頂き、断片的で不十分だった知識を整理することができた。次の展開はどうなるのか、アルジェリアは外国企業に開かれることはあるのか知りたい。(セミナー参加者：商社・貿易)

[3]国内事務所

1. 平成24年度 国内事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

事例	事務所
1) 外部からの評価	
<p>a) 戦略的広報におけるセミナー・シンポジウムの開催 24年度から、戦略的広報として役員を講師とするセミナーやシンポジウム、ワークショップを8カ所で8件開催してきました。山形では副理事長を講師にジェットロビジネスセミナーを開催し、副理事長の基調講演とともに既に海外進出している県内の有力企業のトップを集めたパネルディスカッションを行いました。加えて、役員自らが講師となって北海道、諏訪、北九州でワークショップを開催したほか、金沢、広島、名古屋、福岡ではさらに規模の大きなシンポジウムとして新聞、テレビなどの各種メディアでも取り上げられました。4カ所のシンポジウムにおいては、地域の連携を前面に出しながら地元ですでに海外展開に取り組む企業の事例を紹介するパネルディスカッション等を通じて、「すでに海外展開に取り組んでいる他社の事例が参考になった」という声が多く参加者から出されるなど、ジェットロの知名度の向上や地元企業の海外展開に向けた意識を高めることにつながりました。</p>	北海道 山形 金沢 諏訪 名古屋 広島 福岡 北九州
<p>b) ATPF 一行を招致し熊本の魅力 PR 熊本事務所は本部と連携し、アジア貿易振興フォーラム (ATPF) の事務レベル会合が福岡で開催された際、熊本県に ATPF の一行を迎え入れました。将来的な新幹線の東南アジア向け輸出を念頭に置き、JR九州の協力を得て新幹線の効果、車両の内装等の鉄道ビジネスについて一行に説明を行った後、最新の九州新幹線に乗車して熊本県に向かい、県内では知事への表敬訪問、伝統工芸館の視察等を行いました。熊本県にとってはアジアとのネットワーク作りの足がかりや将来的なビジネスのきっかけづくりに、ジェットロにとっては熊本県知事をはじめとする地域におけるジェットロの存在感をアピールする重要な機会となりました。</p>	熊本
2) 個別企業のビジネスへの貢献	
<p>a) 定評のある貿易実務講座を開催 金沢事務所は「貿易実務講座」を年間11回開催し、約110万円の自己収入を獲得しています。参加企業のニーズにあわせ、①人事異動が多い春と秋に時期を合わせて「基礎編」を2回開催し、②実践的な内容の講座を目指し、貿易投資相談や実施事業から寄せられる要望に基づいて講師と協議して内容を決定しています。また、③一連のコースを受講すると、最低限の貿易を始動できるようにコースを設定しています。④ホームページやメルマガでの PR のみならず、広報活動として年間の開講予定を掲載したパンフレットを作成し、自治体等の協力も得ながら広く配布するなどの工夫を行っています。さらに、24年度の新た取り組みとして、自治体や関連団体と連携し、普段見ることのできない物流の現場をみてもらうべく小松空港や金沢港の視察会を企画し、参加企業からは「学座と見学の両方を勉強できる貴重な経験でより理解が深まった」といったコメントが寄せられています。社員研修の一貫で講座を継続的に活用する地元企業もあり、また、全講座における役立ち度調査の結果は、4段階中上位2項目を得る割合が平均95%でした。</p>	金沢
<p>b) 原発事故後、初めてタイに桃の輸出を再開 福島事務所、バンコク事務所、福島県庁が一体となって福島県産の桃のタイへの輸出を支援した結果、9月中旬にバンコクのデパートで原発事故後初めて桃の販売が実現しました。事前の取組みとして、現地でのプロモーション活動（売り場作り）、販売業者や流通業者との打ち合わせを行ったほか、バイヤーを福島に招へいして品質や安全性をアピールしました。販売担当は県職員とともにジェットロ職員も売り場で接客を行ったところ、予想以上のペースで売り上げ、準備した800個は全て完売しました。売り場では「美味しい」、「日本ではしっかり検査をしているだろうから安心している」などの声が聞かれました。さらに、9月下旬に第2回目として約1,600個が、10月中旬にも約400個が出荷されました。桃の品質の高さから、県産のりんご、梨等の買い付け打診もあり、自治体と一体となった体制がさらに強化され、今後の継続的な取引が期待されています。</p>	福島
3) 関係機関との連携事例	
<p>a) 自治体との覚書締結により連携を強化① ジェットロは、4月に富山県と同県内中小企業の海外拠点設立のためのサポートに関する覚書（理事長と富山県知事が署名）を、6月に高岡市と海外販路開拓支援にかかる業務連携・協力の覚書（富山事務所長と高岡市長が署名）締結しました。地元では海外販路開拓に向けた機運が高く、覚書締結後もジェットロへの期待が高まっています。24年度は富山県とは覚書に基づき調査事業を受託し、県内企業のニーズが高いアジア4地域を対象に工場団地マップ、工業団地概況、各国の地域別県内進出企業一覧等を調査報告書に取りまとめました。 また、高岡市と連携して開催した海外バイヤー招へい商談会（7月）では同市より補助要員や借り上げ車（バス）等の協力を得て、当初の予定を上回る24社が参加し3案件の輸出が実現しました。高岡市から連携実績が評価され、ジェットロへの負担金が25年度に100万円増額される予定です。今後も、中小企業の海外販路開拓支援のための協議会等を継続的に開催する予定です。</p>	富山

<p>b) 自治体との覚書締結により連携を強化② ジェトロと兵庫県は12月、兵庫県内企業の海外展開支援にかかる覚書(理事長と兵庫県知事が署名)に締結しました。ジェトロと兵庫県の国内外拠点が協力することにより、きめ細やかな支援体制を構築し、多様化する県内中小企業の海外展開ニーズに応えていきます。協力内容は、海外展開に関心を持つ兵庫県企業への情報提供、兵庫県企業と海外企業とのマッチングの場の提供、海外に進出している兵庫県企業への支援、支援体制の構築を柱とした包括的なものとなっています。 特に神戸事務所と兵庫県県民局(県内に10ある県庁出先機関)が連携した海外展開中小企業の発掘や、商談会やセミナーなど各種イベントの開催の効果的かつ効率的な展開が期待されます。また、ジェトロの海外事務所は、兵庫県の海外事務所及び、ひょうご国際ビジネスサポートデスク(業務委託型の拠点)の活動に協力していきます。</p>	<p>兵庫</p>
<p>c) 県西部への顧客サービス向上のため覚書締結 山口事務所は、2月に周南地域地場産業振興センター(近隣自治体および商工会議所等で構成する公益財団法人)および西京銀行と「中小企業の海外展開支援を目的とする業務協力に関する合意書」を締結しました。合意書には情報提供やセミナー、ミッション派遣等各種事業における相互協力が盛り込まれ、3月には合意書締結後初の連携イベントとなる「貿易投資相談会」や「海外ビジネスセミナー」を周南市で開催、4月には2回目の貿易投資相談会が開催されました。今回の3者による業務協力により、事務所がある県西端から距離的に離れている県東部における支援企業の掘り起こし体制の強化や地元企業のニーズに即した支援サービスの一層の充実が図られるものと期待しています。</p>	<p>山口</p>
<p>4) 課題への取組み・改善事例</p>	
<p>a) 24年度からの負担金の新規獲得 ジェトロ事業が評価された結果、北海道、松江、高知の3事務所に対し、24年度から負担金が増額されました。北海道については、根室市の海外新規販路開拓事業として、「対ベトナム・サンマ輸出プロジェクト」に対する北海道事務所の現場への密着した支援が高く評価されたこともあり、根室市から新規の負担金10万円を獲得しました。松江については、「松江ブランド展 in ロシア」(松江市主催)へのきめ細かい支援やフォローが評価され、これまで拠出実績はありませんでしたが、新規に50万円を獲得しました。高知については、高知事務所の対日投資促進事業への成果が評価され、香美市から10万円の拠出を得ました。</p>	<p>北海道 松江 高知</p>
<p>b) 他機関の会合を利用して効果的なジェトロ PR 松江事務所では、VIPや多くの参加者が集まる既存会合の枠を活用して効果的なPR活動を実施しています。例えば、当初、商工会議所はジェトロとの連携事業について消極的な姿勢でしたが、担当部長に粘り強く交渉した結果、正副会頭、会議所役員・議員100名が参加する議員例会において、松江事務所が世界経済の動向について講演し、ジェトロの調査や幅広い国内外ネットワークについて説明する好機を得ました。また、国税局主催の酒造組合講話会では、県内の多くの酒造事業者に対してジェトロの酒類輸出支援事業の紹介を行い、ジェトロの活動をPRすることができました。</p>	<p>松江</p>
<p>c) 地元マスコミのトップレベルにジェトロをPR 広島事務所は移転のPRもあり、地元におけるジェトロの認知度を深めるべく新聞社やテレビ局へのアプローチを図っていたところ、広島県内のマスコミ(新聞社、テレビ局等)のトップレベルの役員が意見交換する編集者会議の存在を知り、交渉の結果、参加できることになりました。同会議でジェトロ事業や中関係の最新情勢などについてプレゼンを実施したところ、各マスコミのトップレベルにジェトロの活動を知ってもらえることができました。また、トップレベルの方々に直接アピールできたことで、同会議の後にはジェトロ関連情報がより報道されやすくなりました。</p>	<p>広島</p>
<p>d) 会員向けセミナーの開催 ジェトロメンバーズ(会員)との関係強化を企図し、ジェトロ会長をホストとする会員限定の講演会・意見交換会を1月に開催しました。会員であることのメリットを感じて頂くため、オープンセミナーで扱う機会の少ないロシア情勢をテーマに、前モスクワ事務所長を講師に情報提供を行ったほか、会員相互の情報交換の場も設けました。その他、グローバル人材育成等の最近のジェトロの取り組みについても説明したところ、役立ち度調査結果は上位2項目が100%と高い満足度を得ました。また、24年度に就任した長崎事務所の新会長には冒頭の挨拶と意見交換会にも参加いただき、会員との交流も図りつつ、ジェトロについて理解を深めてもらう契機にもなりました。</p>	<p>長崎</p>
<p>e) セミナー開催業務をマニュアル化し、ジェトロは戦略的業務に特化 富山事務所では、セミナー開催事業の品質向上や開催頻度の向上を図るため事業の運営を戦略的な業務と単純作業に分離し、マニュアル化・チェックリスト化を図りました。従来ジェトロで対応していた単純作業部分は外部に委託したため、ジェトロはセミナー開催にかかる戦略的な業務に特化することが可能になりました。これまでに開催した3回のセミナーでは、委託先が培ったノウハウを活かした結果、来場者からセミナー会場のサインが分かりやすくなった、講師のプレゼン補助がスムーズになったという声が聞かれました。</p>	<p>富山</p>
<p>f) 借館契約にかかる手続きをマニュアル化し、質情センターで共有 貿易情報センターの借館契約にかかる一連の手続きについて、各事務所の担当者が交代してもスムーズに対応できるようにマニュアル化し、各所に共有しました。具体的には、契約パターンに応じた必要な決裁手続きの明確化、借館契約における予算管理会計システム(BAAS)入力留意点取りま</p>	<p>国内 事務所 運営課</p>

とめ、起案文書の雛形作成を行いました。同時に、関連の起案文書や BAAS 入力手続きが滞りなく進むように、本部内では総務課や管理課、経理課と情報共有を図りました。これにより年度末・年度初めに集中する借館契約にかかる業務をスケジュールに沿って手続きを完了することができ、伺いの雛形を作成することで貿易情報センターにおける業務の軽減、国事課における確認作業を軽減することができました。また、貿易情報センターが実施する受託事業についても、同センターの業務効率化に資するための既存マニュアルの改訂作業中です。

[4]海外事務所

1. 海外における関連機関との連携強化事例

(1) 在外公館など関係機関との連携強化

1) 連携強化例

北米	
6月	(シカゴ) 21日、中西部では過去最大規模となる日本酒普及イベントを在シカゴ日本国総領事館と共催で実施し、輸入業者、ディストリビューター、オーナーシェフ等、プロフェッショナルを100名以上動員した。会場はシカゴで最も有力な料理専門学校であるケンドール・カレッジの役員の賛同のもと、同カレッジで開催。開会式には、岡村在シカゴ日本国総領事館が出席して米国での日本酒普及の意義について挨拶を述べた。また、日本から参加した蔵元8社と、米国の業者合計25社が共同して日本酒を売り込む機会となった。
中南米	
7月	(メキシコ) JICAのメキシコ自動車産業の裾野育成事業への協働として日系企業、地場企業、州政府への訪問や出張にジェットロ職員が同行。メキシコ事務所の自動車部品サプライヤーデータの拡充や、JICA 専門家に対しジェットロの経験・知見を提供するなど、相乗的な連携を実施した。 (リマ) 27日、日本ボリビア商工会議所が発足しリマ事務所は、在ペルー日本国大使館と連携し同商工会議所の役員選挙及び設立総会を開催した。27日ラパスで開催された設立総会では、EPAの状況を説明するとともに、他国における在外日本人商工会議所の役割を紹介するなど、同商工会議所の活動方針策定に役立つ情報を提供した。リマ所長の同商工会議所の名誉理事への就任が決まり、ボリビアの産業交流の橋渡し役として更に期待されている。
9月	(サンパウロ) 10日～13日に EQUIPOTEL 出展では、JFの広報資料を活用してジェットロが日本の食品文化を効果的にPRする等効果的な連携を実施した。
欧州	
4月	(パリ) アクリマタシオン公園で、日本の文化、未来型自動車などの工業製品、伝統工芸品等の産品、日本茶等の食品などを当地の人々に紹介する日本祭りを開催。パリ事務所は、イベントの実行委員会のメンバーとして、日本国大使館、JF、クレア、JNTO等と共催し、参加者の誘致に協力した。このほか、在仏日本商工会議所、在仏日本人会等とも連携した。
5月	(ストックホルム) 16日、在スウェーデン日本国大使の要請(招待)を受け、ストックホルム商工会議所との懇談会を共催。同会議所会頭をはじめ、在スウェーデン大使館で勤務経験のある同会議所職員との新たなネットワークの構築に成功。
7月	(ミラノ) RIT 事業ミッション受入れ時に、ミラノ総領事館と協働で2日に公邸に於いてイタリアの製菓業界との交流会を実施したところ、富山県とイタリアの業界同士のMOU締結の機運を醸成する効果があった。
8月	(ブカレスト) 在ルーマニア日本国大使館及び在ルーマニア日本商工会と連携して、EUEIA 交渉開始の支援を求める要望書を作成し、26日に経済相ならびにビジネス環境担当相(当時)宛てに要望書を提出。
9月	(ワルシャワ) 電気メーカーA社は、19日、ポーランドの金融機関に指静脈認証装置の導入を、21日には石炭火力発電装置の建設契約受注(受注額約15億4,000ユーロ)を発表。同社はポーランドでの事業展開に関心があり、ワルシャワ事務所は同社に対し23年3月、9月とそれぞれ関連トピックにつきブリーフィングを実施し、その後も在ポーランド日本商工会への入会支援、エネルギー・環境商工会議所の紹介、ポーランドの労務事情等協力を行った。
11月	(ベルリン) JNTO フランクフルト事務所を訪問し、ドイツ国内の国際型独法の事務所として情報交換を実施。バイヤー招聘などで日本を訪問するドイツ人ビジネスマンへの観光情報の提供、商用での日本訪問でJNTOにコンタクトのあったドイツ企業の情報の共有や、イベント、当地での情報発信の際に相互に協力していくことを具体的に確認した。
10月	(ワルシャワ) 29日、在ポーランド日本商工会とポーランド外国情報・海外投資庁(PAIIIZ)主催「ポーランドの投資環境に関するセミナー」にてプレゼンテーションを実施。ポーランド側は経済省次官、投資庁総裁など、日本側は在ポーランド日本大使、在ポーランド日本商工会、副会長など、計58人が出席。ポーランド事務所の投資環境調査結果に関するプレゼンテーションに対し、経済省次官から提言に対する謝辞とともに、日系企業による改善要重点について個別に取り組んでいく旨協力的な発言を得た。現地紙2紙に、ジェットロによるプレゼンテーション内容を取り上げられた。
アジア	
4月	(北京) 5日、現地進出日系企業で構成する日本商会食品グループの会合を開催した。参加者は約30名。会合では、大使館からの報告、来年度の実施体制について意見交換を行った。また、北京を代表する現地資本高級スーパーである北京華聯精品超市有限公司(BHG)の幹部が「中国食品小売市場の現状と中国小売業界から見た外国産(日本産)食品」をテーマに講演し意見交換を行った。 (香港) 19日、新任の梅津領事(農水担当)に対し、①香港市場動向ブリーフィングし、②日系小売業挨拶及び店舗視察に同行し、③農林水産大臣表彰受賞バイヤー訪問を特別に手配・同行した。農水担当領事とは連携し企業支援活動を展開する必要があり、総領事館との連携関係の基盤強化を図ったもの。
7月	(香港) 9日、在香港総領事館と復興特区セミナーを共催。85名の来場者のうち報道関係者が11社14名来場し、NHKニュースや現地紙等で幅広く取り上げられた。23日には、台北で公益財団法人交流協会とも共催し、復興の現状と復興特区の投資インセンティブを中華圏に対しアピールすることができた。
8月	(チェンナイ) チェンナイ～バンガロール産業回廊におけるマスタープランの作成について、現地日系企業のニーズをJICAと連携して取り纏め、次の回印首脳会談での重要項目として上申した。
9月	(青島) 反運動・暴動につき、在青島総領事館や日本人会と連携して現地日系企業からの情報収集及び現地政府への働きかけを実施。山東省外事弁公室及び青島市外事弁公室、青島市長・黄島区長へ抗議及び要請状を發出し、沈静化に向けた活動を行った。
12月	(上海) 11月26日に、上海事務所主催で、第1回自治体経済情報交換会を開催、34自治体54名の参加。ジェットロ事業

	の紹介、今後の連携につき意見交換を行ったところ、参加自治体から本会合をジェトロが主催し、情報共有を行うことに対して評価を得た。今後継続開催する予定。
2月	(上海) 25日に、上海事務所主催で、第2回自治体情報交換会を開催、29団体・42名が参加。武漢事務所から湖北省の企業動向等に関する講演、在京大使館から環境分野における中協力の重要性等に関する特別講演などを関心の高いと思われるテーマを実施。併せて、各自治体の関心のある分野・事業等をアンケートで調査し今後の具体的な事業連携の方針を模索しました。3月1日に開催された第23回中国華東交易会では、これらの活動を通じ16自治体と連携してブースを設置が実現し、各地のジャパンブランドを発信。
中東・アフリカ	
6月	(ヨハネスブルグ) 25日、在南アフリカ日本商工会議所事業として、ボツワナ・ビジネス・セミナーを当事務所で開催。小林ボツワナ大使に講師を依頼、進出日系企業駐在員など32名が参加。在南ア日系企業からジェトロと大使館の連携について好評を得た。

(2) 現地日系商工会議所等との連携強化

1) 支援事例

北米	
7月～ 9月	(ロサンゼルス) 南カリフォルニア日系企業会 (JBA) と共同で「進出日系企業実態調査」を実施。南カリフォルニアに進出している日系企業の実態を調査するとともに、当地への経済的貢献などを調査した。調査結果については、JBA がサクラメントの訪問の際に関係議員などへの説明に活用する他、8月9日に日系メディア10社を参集し説明した。(JBA との共同実施)。その後、9月19日には LA 郡経済開発公社 (LAEDC) Board of Directors Meeting の場でも説明の機会を得、幅広く活用されている。
中南米	
4月	(メキシコ) 30日、墨 EPA ビジネス環境整備委員会をメキシコ経済省において開催。ジェトロはメキシコ日本商工会議所のビジネス環境整備委員会の6委員会のプレゼンテーション資料を作成し、発表内容の提案・調整や原稿の作成についてサブ、ロジの両面で主体的に作業。各委員会委員長より当地日系企業が広く抱える諸問題を踏まえた発表が行われ、メキシコ政府に対して効果的に提言を行うことができた。
11月	(リマ) 26日のEPAに基づいた第1回ビジネスマッチングでは、開催に当たりリマ事務所が日本企業の意見集約を行ったほか、会議当日は、ペルー政府に対して貿易関連制度の改善を申し入れた。
アジア	
5月	(北京) 5月28日～6月1日に開催された「第一回中国 (北京) サービス交易会」の期間中、30日に開催されたジャパンデー、ジャパン・ナイトにおいて中経済協力会に事務所をおく北と連携で日本食の試食会を実施。試食品は北海道庁より提供され、併せて同製品の食品紹介も行い、商品の知名度向上を図った。
6月	(武漢) 湖南省・長沙で開催された中部貿易投資博覧会に開設した日本ブースに徳島県、長崎県、滋賀県に参加を要請したところ、滋賀県知事 嘉田由紀子氏、徳島県政策監 熊谷幸三氏等が参加した。徳島県についてはジェトロブースを活用し、県内観光ピーアールならびに特産品のプレス発表を実施した。
9月	(香港) 香港日本人商工会議所と「ミャンマー経済セミナー」を28日に共催。尖閣問題等でチャイナリスクを再認識している在香港日系企業、特に地域統括拠点の企業に有益な情報であると大いに感謝された。香港日本人商工会議所としても第3国情勢のセミナー開催に重点を置きたいという意向であり、ジェトロのネットワークを活かした連携に改めて評価を得た。
1月	(上海) 15日、成都市にて、四川省政府とのMOU協力の一環として、四川省政府、成都市政府とジェトロの共催で在成都日系企業懇談会を開催。成都日本商工クラブ企業14社、四川博覧事務局の張副局長、成都市投資促進委員会の陳副主任等が参加し、成都市投資環境について意見交換を行った。この結果については、中国日本人会の「中国经济と日本企業 2013年版」の西部地域編に反映予定。 (大連) 16日、大連市にて「沖縄投資環境説明会 in 大連」を沖縄県、(公財) 沖縄県産業振興公社が主催、在瀋陽日本国総領事館大連出張駐在官事務所、ジェトロ大連事務所、大連日本商工会が後援と日系機関一体で協力して実施。セミナーと交流会の形を通じて、主に今後の業務拡大及び国際分業を検討している在大連の日系企業等を対象に沖縄の投資環境や生活・文化等のほか、情報通信産業、製造業及び物流業など24年度より新しくなった沖縄経済特区のメリットを紹介し、国際分業拠点として沖縄への投資を検討いただく機会とするとともに、大連市・沖縄県双方の産業振興に資する新たなビジネスモデルの創出を図った。
3月	(広州) 第2回広東ジャパンブランド2013を、同展実行員会と共催。沖縄県、福岡県、福島県、岩手県の自治体、JNTO 香港事務所など計39社・団体が出展。「知名度を上げることができた」(沖縄県)、「観光PRや震災後の復興状況、職の安全など正確な情報を発信できた」(福島県)、「広州の市場状況がわかり今後の戦略の参考となった」(福岡県)、「広州のマーケット状況がわかった」(岩手県) など謝辞が述べられた。
中東・アフリカ	
5月	(ドバイ) ジェトロが事務局を受託するドバイ日本商工会議所 (JBC) と在ドバイ日本総領事館が共催し、29日に小溝・駐クウェート日本大使を講師に、総領事公邸でクウェートの政治・経済情勢に関するセミナーを開催した。参加したドバイ日系企業の関係者19社42名のCSは高評価が多数あった。

2) 現地商工会・日本人会等との協力関係

北米	
ニューヨーク	日本クラブ特別理事、在NY日本商工会議所特別会員、ニューヨーク情報サービス産業懇話会顧問
サンフランシスコ	北加日本商工会議所 (JCCNC) 理事、ジャパン・ソサエティ理事、サンフランシスコ・ベイエリア大学間連携ネットワーク (JUNBA) アドバイザー、シリコンバレー日系起業家ネットワーク (SVJEN) 理事

ロサンゼルス	南加日系企業協会 (JBA) 役員、南加米協会理事、南加商 (JCCSC) 特別会員
シカゴ	シカゴ日本商工会議所 (JCCC) 顧問、理事、同基金理事、同選挙管理委員長、シカゴ米協会理事
ヒューストン	ヒューストン日本商工会企画・調査委員長、ダラス・フォートワース米協会理事、グレーターオースチン米協会顧問
アトランタ	ジョージア日本人商工会事務局次長、同機関誌担当役員、同ジョージア米協会理事、ジャパンフェスト理事
トロント	トロント日本商工会顧問
中南米	
サンパウロ	ブラジル日本商工会議所企画戦略副委員長、同伯経済交流促進委員会副委員長、同コンサルタント部会副副会長、同貿易部会副副会長
サンティアゴ	智商工会議所理事、日本文化教育財団理事
ボゴタ	日本コロンビア商工会議所理事、木曜会 (日系進出企業会) 貿易投資金融委員長・コロンビア商工会議所担当委員長、日本文化協会 (文部省日本大使館付属日本人学校の運営母体) 企画担当理事
メキシコ	メキシコ日本商工会議所経済調査委員会委員、同ビジネス環境整備委員会委員 (税務・通関委員会、基準認証・知的財産委員会、治安問題委員会、社会インフラ委員会)、同税制調査委員会委員、同労務委員会委員
リマ	秘商工会議所副会頭、広報委員、農水委員、鉱業委員、金融委員、三水会幹事
カラカス	日本・ベネズエラ会議所 (CAVEJA) 理事
欧州	
パリ	在仏日本商工会議所理事、同アドバイザー・ボード委員、同仏交流支援委員会委員、日本人学校理事、パリ商工会議所仏経済交流委員会賛助会員企業代表
ウィーン	オーストリア日本人会会長、同法人部担当役員、日本人会事務局
ブリュッセル	ベルギー日本人会幹部会メンバー、同理事、同商工委員会委員長、白協会兼商工会議所 (BJA) Member of Board of Directors、同エグゼクティブ委員会委員、在欧日系ビジネス協議会 (JBCE) 事務局長
プラハ	チェコ日本商工会幹事
デュッセルドルフ	デュッセルドルフ日本商工会議所オブザーバー (理事待遇)、デュッセルドルフ日本クラブオブザーバー (理事待遇)、独産業協力推進委員会 (DJW) 理事、ニーダーライン独協会 (DJG) 理事
ベルリン	ベルリン日本商工会会長
ブダペスト	商工会常任副幹事、日本人会オブザーバー
ミラノ	在イタリア日本商工会議所理事、同事務局長
アムステルダム	在蘭日本商工会議所理事、同事務局長
ブカレスト	在ルーマニア日本商工会副会長、在ルーマニア日本商工会会計幹事
サンクトペテルブルク	サンクトペテルブルク日本商工会事務局
ジュネーブ	ジュネーブ日本倶楽部副会長、同商工部会長、チューリッヒ日本商工会理事
マドリッド	マドリッド水曜会 (日系企業団体) 常任幹事 (経済交流委員長)
ロンドン	在英日本商工会議所理事、日本クラブ理事、Japan Society Business Group Committee member
タシケント	ウズベキスタン日本人会事務局次長
アジア	
北京	中国日本商会副会長、同調査委員会委員長、同知識経済フォーラム座長、同企画委員会副委員長、同渉外委員会副委員長、同事務局 (調査委員会、食品グループ、IPG)、天津日本人会理事
香港	香港日本人商工会議所参与、香港・日本経済合同委員会委員、香港日本人倶楽部常任顧問
上海	上海日本商工クラブ 常任顧問、同事業環境委員会委員長、同渉外委員会委員
広州	広州日本商工会顧問、同会員企業サポート室長 (役員)、深セン日本商工会顧問
大連	大連日本商工会常任顧問、同運営委員会アドバイザー、同調査企画委員会アドバイザー
青島	青島日本人会理事、青島市外商投資企業協会理事
武漢	武漢商工クラブ広報・渉外部役員
バンコク	バンコク日本人商工会議所特別理事、泰協会理事、ピエンチャン日本人商工会議所特別顧問
プノンペン	カンボジア日本人商工会事務局
ダッカ	ダッカ日本商工会議所事務局長、日本バングラデシュ商工会議所理事、ダッカ日本人会日本人学校運営担当理事
ニューデリー	インド日本商工会理事
ムンバイ	日本人会理事会オブザーバー
バンガロール	印商工会議所顧問、同インフラ部会・税務部会委員、バンガロール日本人会商工部会、カルナタカ州政府モニタリング委員会担当副副会長、カルナタカ州政府モニタリング委員会委員
チェンナイ	チェンナイ日本商工会理事、同事務局長 港湾・道路インフラ委員会委員、工業団地委員会委員、中小企業進出支援委員会委員
ジャカルタ	ジャカルタ・ジャパン・クラブ (商工会兼日本人会) 理事、同調査部会長兼産業競争力強化・中小企業振興委員長
ソウル	ソウル・ジャパン・クラブ (SJC) 常務理事、同産業政策委員長
クアラルンプール	マレーシア日本商工会議所 (JACTIM) 参与、同調査委員長、総務委員会、広報渉外委員会、経営委員会、貿易投資委員会、国際文化交流委員会、財務委員会参与、日本人会理事、福利厚生委員会委員長、選挙管理委員会
ヤンゴン	ヤンゴン日本人商工会議所専務理事 (事務局長)、同参与

カラチ	カラチ日系企業商工会監事、日本人会監事、PJBF (パキスタン・日本ビジネスフォーラム) 特別会員 (役員扱い)
マニラ	フィリピン日本人商工会議所推薦理事、同調査委員会委員長、マニラ日本人会幹事
シンガポール	シンガポール日本商工会議所 (JCCI) 参与
コロンボ	スリランカ日本商工会事務局、日本人会理事
ハノイ	ベトナム日本商工会副会長・投資促進委員長・Business Forum (BF) 副委員長、ダナン日本商工会理事
ホーチミン	ホーチミン日本商工会副会長 (事業環境担当会長補佐)
オセアニア	
シドニー	シドニー日本商工会議所理事、同編集委員会委員長、メルボルン日本商工会議所常任理事
オークランド	オークランド日本経済懇談会 (二水会) 商工部会長
中東・アフリカ	
カイロ	エジプト日本商工会副会長
テヘラン	日本人会商工部会長
テルアビブ	日本商工会副会長
リヤド	リヤド日本人会理事 (広報担当)
イスタンブール	イスタンブール日本人会商工部会委員、イスタンブール日本人会広報委員
ドバイ	ドバイ日本商工会議所事務局長
ヨハネスブルク	南アフリカ日本商工会議所役員、同通商投資税制雇用部会長
ナイロビ	在ケニア日本商工会事務局、日本人会会計幹事
ラゴス	在ナイジェリア日本人会副会長

2. 平成 24 年度 海外事務所の代表的な定性アウトカム及び業務改善事例等

事例	事務所
1) 外部からの評価	
<p>a) 「EPA 促進への協力を謝意」(12月) EPA 交渉を推進に向けた課題として、コロンビアの道路インフラ整備の不足など潜在開発分野が多数あります。ボゴタ事務所は、東西回廊道路開発セミナー (於：ボゴタ、10月)、コロンビアセミナー (於：東京、11月)、進出日系企業等を通じて、各企業の EPA 推進に向けた要望とりまとめ各種事業を推進してきましたが、こういった事業活動を通じて現地関係省庁幹部と緊密な関係を構築することができました。12月イベントに出席した商工観光省・デューク次官、キンテロ首席貿易交渉官 (EPA 交渉担当) から、これまでジェットロが協力してきた EPA 研究並びに EPA 共同研究会合について謝意が表明されました。</p>	ボゴタ
<p>b) 「ペルー日系人社会におけるジェットロに対する高い評価」(11月) ペルー日系人協会 (APJ) は、協会の機関誌で 24 年の活動を総括する特集で、ジェットロの石毛理事長による APJ 訪問を高く評価し、ウマラ大統領やガルシア前大統領による APJ 訪問と並び記事に取り上げました。APJ は 8 万人とも言われる在ペルー日系人コミュニティを取りまとめる団体で、ペルーの著名な日系人企業経営者も役員に顔を揃える機関であり、日頃のジェットロの活動の重要性を象徴する一面となりました。</p>	リマ
<p>c) 「FOODEX 初出展から対日輸出及び民族間の関係強化が実現」(3月) 24 年 3 月に幕張で開催された FOODEX2013 に、初めてボスニア・ヘルツェゴビナからワイナリー 4 社及び食品加工会社 1 社がジェットロの支援で出展しました。会期中は来場者の関心が高く、ワイナリー 4 社で、計 7,200 本の受注を実現し、現在も事後商談を進めています。さらには、本展示会出展を契機に、対日輸出のみならずこれまで交流がなかったクロアチア系及びセルビア系のワイナリー間の協力・信頼関係が構築され、「輸出に関心のあるワイナリー同士の民族を跨いだ結束」という当初は想定しない結果につながったとして、対外貿易経済関係副大臣から感謝の意を受けました。</p>	ウィーン
<p>d) 「知的財産に関する法改正につき著名人との意見交換の場を設定」(12月) 北京事務所は、12月20日に中国社会科学院李明徳博士と商標法・特許法・職務発明条例・著作権法の改正動向について意見交換を行いました。これらの法律は現在改正中でありパブコメ対応はしているものの直接意見を表明できる場がなく、法改正に直接携わるキーパーソンに対して日本企業の意見具申を直接行えたこと、かつ現時点で中国政府・学会でどのような改正に向けた具体的議論がなされているのかを直接ヒアリングすることができたことは有益な機会となりました。同会議に参加した IPG 会員及び日本知的財産協会 (JIPA) 出張者からは貴重な機会であったと謝辞がありました。</p>	北京
<p>e) 「中国の暴動への対応」(10月～12月) 9月に尖閣諸島問題を契機に発生した暴動の直後、中国当局の規制により実態がメディアで報道されない中、青島事務所が現地企業の被害内容等の取材に対応したことは、マスコミ及び被害企業各社から歓迎されました。当局の意にそぐわない情報は、企業単体や日本人会では事実を公表しづらいところ、独立した公的機関の立場の同事務所が発信した情報を通じて、ジェットロの優れた情報収集・分析能力、かつ客観性に優れた情報の質の高さが認められた結果となりました。 また、事務所周辺で発生したデモの当日、青島事務所が終業時間を早めた対応、有事に備えて公印・重要文書等を管理職の自宅に移動保全した安全対策は、その後、多数の日系企業の事務所運営ノウハウとして参考にされました。</p>	青島

	<p>被害企業の回復状況、保険等による救済状況についてフォローアップが求められる中、中国系保険会社に対する支払いの督促、保険でカバーされなかった被害の補償措置など、日本人会・総領事館と連携し、省・市政府に目に見える形の対応を要求する準備を進めています。</p>	
f)	<p>「駐在員の就労ビザ、労働許可証の手続き遅延改善の見込み」(6月) 最近、日本人駐在員の就労ビザ、労働許可証の手続きに時間がかかり、また手続きに不明朗な点が多く発生している点について、ジェトロは現地日本大使館や日本商工会議所と協働し、現地内務省、投資庁、入管局等に、手続き期間の短縮や、関係する複数省庁間のフロー改善を目的とする協議会発足の申し入れと開催を約束させました。</p>	ダッカ
g)	<p>「ネットワーク力によるビザ取得期間短縮化の実現」(5月) 本部は、5月に現地の法人登記を終えた A 社の駐在員から、「ビザの取得申請について、在日南アフリカ共和国大使館より 14 労働日を要すると言われていたのが短縮する方法はないか」と相談を受け、ヨハネスブルク事務所所長より駐日大使宛に、同社の南アフリカ共和国進出の意義を伝え、善処を要請したところ、申請日から 2 日後にビザの発給が実現しました。</p>	ヨハネスブルク
2)	<p>個別企業等のビジネスに対する貢献</p>	
a)	<p>「入札要件緩和により日本企業のプロジェクト参入を促進」(12月) サンティアゴ市の地下鉄は新規路線建設プロジェクトにおいて、車輛・信号パッケージの仕様には欧州規格の取得が要件とされていたため、入札を検討する日本企業より懸念が示されていました。サンティアゴ事務所及び本部はこれを受け、チリ運輸通信大臣を日本に招へいた際、日本(企業)側の懸念を伝えたと、同大臣の指示により要件は緩和され、日本企業も入札に参加しやすく、ビジネスチャンスを広げること成功し、日本企業からは謝意が寄せられました。</p>	サンティアゴ
b)	<p>「経済省貿易政策局への申し入れで関税免除の適用を実現」(11月) 在メキシコ日系企業のブラジル向け輸出に際し、同社は原産地規則に従っているにもかかわらず、現地当局より自動車協定に基づく関税免除の適用を否定されていました。本件について、本部中南米課及びメキシコ事務所が当地経済省貿易政策局に状況を説明し、確認を要請した結果、同社は関税免除の適用対象であることが確認され、適用認定に向けて再開することが適いました。</p>	メキシコ
c)	<p>「周辺国との比較情報提供により自動車メーカーのパナマ進出が決定」(4月) パナマ事務所はパナマへの進出を見当する A 社に多国籍企業本部制度について、メキシコ事務所は B 社を通じてパナマとコスタリカの比較について情報提供を行ってきました。企業のニーズに適した情報提供の結果、A 社一行が 4 月にパナマ事務所を訪問した際、同社より両事務所の情報を通じてパナマへのトレーニングセンター開設をほぼ決定したと報告を受けました。</p>	パナマ
d)	<p>「共同出資プロジェクトの詳細調査により出資の見極めに協力」(5月) 本部は、B 社から「イタリアの太陽光発電事業参入にあたり、パートナー企業から共同実施の要請を受けたが、優遇措置の内容が手厚すぎる懸念があるため確認を乞う」という要請を受けました。ミラノ事務所を通じて調査したところ、優遇措置を受けるにあたり、様々な付帯条件が伴うこと、実際には利益を得るのが難しいプロジェクトであることが判明しました。事実確認に対する情報提供について、B 社の所長から感謝されました。</p>	ブダペスト ・ミラノ
e)	<p>「業界団体への働きかけにより関税の引き上げを阻止」(7月) モスクワ事務所は、日系家電メーカーから、WTO 加盟前のロシアにおける家電製品税率について、加盟後は、譲許税率が現行実効税率を上回る動きにあること相談を受けました。同事務所の人脈を活用し、業界団体への申し入れを行ったところ、当該製品の関税率引き上げは阻止されることになり、日系メーカーからは感謝の意が寄せられました。</p>	モスクワ
f)	<p>「商標権問題の解決に向け各関係者を仲介」(6月) 4 月、ソウル事務所は、韓国の日本酒輸入業者 A 社から、別の日本酒輸入業者 B 社が同輸入業者 C 社に対し、商標権侵害を理由に侵害品の破棄や大手日刊紙に謝罪広告を求める警告状を送付していると連絡を受けました。B 社は日本酒に使われる用語の「辛口」、「上撰」を相当数韓国で商標登録しているため、A 社はじめ韓国の日本酒輸入業者・酒造メーカー等は、今回の事件を発端に B 社が商標権侵害の権利行使をすることで今後の日本酒輸入に支障をきたすことを懸念していました。 ソウル事務所では知財チームを中心に本部、大使館、特許庁、METI、日本酒造組合中央会に情報共有するとともに、当事者である B 社および C 社と、韓国の日本酒輸入業者団体、日本酒造組合中央会との協議を仲介しました。その結果、6 月、B 社より商標権の権利行使を行わないこと、保有する権利の公平な扱いを日本酒造組合中央会等に一任すること、現在出願手続き中の商標についてもこれ以上の手続きを行わないことを記載した書面の提出を受け、事態の収拾につながりました。</p>	ソウル
g)	<p>「約 4 億円規模の減税特典の獲得に貢献」(9月) ラジャスタン州の日系企業工業団地の入居企業は、他州に販売する税金(CST)が 2%から 0.25%への減免される特典が 7 月 14 日に失効しました。これに対し、ニューデリー事務所は入居企業から署名を取り纏め、減免により他州の同業他社との価格競争になった場合に生ずる企業誘致のマイナスの影響を伝えるとともに、日本政府やジェトロ幹部が来印する機会を狙い州政府と度重なる交渉を行った結果、減免インセンティブは 1 年間延長され、日系企業約 30 社の約 4 億円規模の減税効果に貢献することができました。</p>	ニューデリー
h)	<p>「グジャラート州日本企業専用工業団地への入居を確定」(10月) 23 年中旬より、グジャラート州工業団地公社が分譲する工業団地に関する情報提供や現地案内、進出自動車メーカーの購買情報等広範な情報提供など行ってきたところ、10 月に A 社の同</p>	ムンバイ

	工業団地への入居誘致に成功しました。同州への、日本企業進出数がそれほど増えておらず日本企業向けの情報が少なかったため、ムンバイ事務所が蓄積してきた情報提供が同工業団地進出への早期決断につながったということです。	
	i) 「きめ細かい情報提供により生産販売会社設立が実現」(6月) チェンナイ事務所は、当地の日系企業動向、経済動向、工業団地等の情報提供を B 社に情報提供してきたところ、小型商用車の生産販売会社を当地に誘致することに成功しました。同社からはジェトロの支援に対する謝意が示されています。	チェンナイ
	j) 「値上げ承認により利益向上が期待」(2月) ドバイ事務所は、日本製清涼飲料水の値上げ申請に関し、11月以降、日本国大使館と連携して UAE 連邦経済省と継続的に意見交換を行ってきたところ、2月、同省から同申請が認められました。交渉対象の当該製品が唯一輸出されている湾岸協力会議 (GCC) 域内の中で、最も消費量の多い UAE で値上げが認められたことは、長引く円高により利益が圧縮され滞ってきた同社製品の積極的な供給及び投資の礎が GCC 域内大きく前進したことにつながりました。	ドバイ
	k) 労働争議問題対応への協力」(3月) カイロ事務所は、9月に発生した日系企業 (C 社) の労働争議問題に関して、日系企業側の相談、関係機関との調整・折衝を行ってきたところ、一時は撤退を検討していた同社も2月に入り、撤退することなく解決できる兆しが見えてきました。カイロ事務所の一連の協力支援について、同社から謝意が寄せられました。	カイロ
	l) ケニアで即席麺事業を開始 (3月) 日清食品 (株) はケニアの国立大学と合弁会社を設立し、ケニアにおける即席麺事業を開始することで合意しました。ナイロビ事務所は、同社がケニアに日本人駐在員を派遣した 2008 年から支援しており、同国の政治・経済情勢の見通しに加え、即席麺の原料となる小麦粉の現地調達あるいは輸入調達の方策や関税率、事務所の設立方法、地域共同体の交渉進捗状況、カウンターパートの選定方法など各種情報提供を行ってきました。同社は 2014 年には現地で工場を稼働し、東アフリカ 5 カ国に販売先を広げる予定です。	ナイロビ
3)	関係機関との連携事例	
	a) 「在ポーランド日本商工会主催セミナーでの講演協力」(10月) ワルシャワ事務所は 10 月、在ポーランド日本商工会とポーランド外国情報・海外投資庁 (PAIIZ) が主催した「ポーランドの投資環境に関するセミナー」にて投資環境調査結果に関するプレゼンテーションを行いました。セミナーには、ポーランド経済省次官、投資庁総裁、在ポーランド日本大使、在ポーランド日本商工会、副会長など、計 58 人が出席し、経済省次官より、ワルシャワ事務所の投資環境調査結果を踏まえた現地政府への提言に対する謝辞と、日系企業による改善要望点について個別に取り組んでいく旨協力的な発言がありました。同セミナーにおけるジェトロのプレゼンテーション内容は、現地紙 2 紙に取り上げられました。	ワルシャワ
	b) 「日系機関が一体となり沖縄の産業を振興」(1月) 大連事務所は、1月(公財)沖縄県産業振興公社が大連市で主催した「沖縄投資環境説明会 in 大連」に、沖縄県、在瀋陽日本国総領事館大連出張駐在官事務所、大連日本商工会と後援し、日系機関が一体となり沖縄の産業を振興しました。セミナーと交流会の形を通じて、主に今後の業務拡大及び国際分業を検討している在大連の日系企業等を対象に沖縄の投資環境や生活・文化等のほか、情報通信産業、製造業及び物流業など 24 年度より新しくなった沖縄経済特区のメリットを紹介し、国際分業拠点として沖縄への投資の検討と、大連市・沖縄県双方の産業振興に資する新たなビジネスモデルの創出を図りました。	大連
	c) 「ジャパンブランド推進で自治体と連携」(3月) 広州事務所は、「第 2 回広東ジャパンブランド 2013」を同展実行員会と共催し、沖縄県、福岡県、福島県、岩手県の自治体、JNTO 香港事務所など計 39 社・団体が出展しました。出展した自治体からは、「知名度を上げることができた」(沖縄県)、「観光 PR や震災後の復興状況、職の安全など正確な情報を発信できた」(福島県)、「広州の市場状況がわかり今後の戦略の参考となった」(福岡県)、「広州のマーケット状況がわかった」(岩手県) など謝辞が述べられました。	広州
4)	課題への取り組み・改善事例	
	a) 「自治体海外事務所との連携を強化」(12月) 海外事務所では、これまで地方自治体海外事務所との交流があまりなく、情報提供等相互に連携すべきとの声があがっていました。これを受け、各国における自治体の拠点を調査し、協力関係のない自治体拠点につき関係強化に取り組みました。上海事務所では、11月に第 1 回自治体経済情報交換会を開催し、ジェトロから事業を紹介するとともに参加者と今後の連携のあり方について意見交換を行いました。参加した 34 自治体の海外事務所関係者 54 名から、ジェトロがイニシアティブをもち主催し情報共有を行うことに対し評価が集まりました。2 月には第 2 回情報交換会を開催し (29 団体・42 名が参加)、武漢事務所から湖北省の企業動向等に関する講演、在京大使館から環境分野における日中協力の重要性等に関する特別講演などに関心の高いと思われるテーマを盛り込みました。併せて、各自治体の関心のある分野・事業等をアンケートで調査し今後の具体的な事業連携の方針を模索しました。3月1日に開催された第 23 回中国華東交易会では、これらの活動を通じ 16 自治体と連携してブースを設置が実現し、各地のジャパンブランドを発信しました。	上海

以上