

JETRO

平成 23 年度業務実績報告書

自 平成 23 年 4 月 1 日
至 平成 24 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 7

| | |
|--|----|
| 《1》中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援 | 7 |
| [1] 輸出促進 | 7 |
| 1. 定量的指標の達成状況 | 7 |
| (1) 輸出商談件数 | 7 |
| (2) 輸出成約(見込含む)件数 | 8 |
| (3) 役立ち度調査の結果 | 9 |
| 2. 震災復興支援を通じた代表的な定性的指標の実現例 | 11 |
| (1) 海外バイヤー向けセミナー・PR 事業 | 11 |
| (2) バイヤー招へい・商談会事業 | 13 |
| (3) ミッション派遣事業 | 15 |
| (4) 展示商談会 | 17 |
| 3. 定性的指標の実現例 1 【分野別の報告】 | 18 |
| (1) 一般機械・部品及びライフサイエンス分野 | 18 |
| (2) 環境・エネルギー分野 | 21 |
| (3) インフラ・プラントビジネス分野 | 24 |
| (4) 農林水産食品分野 | 26 |
| (5) デザイン分野 | 33 |
| (6) ファッション分野 | 36 |
| (7) コンテンツ分野 | 37 |
| 4. 定性的指標の実現例 2 【支援ツール別の報告】 | 39 |
| (1) 展示会・商談会 | 39 |
| (2) 海外販路開拓ミッション派遣事業 | 43 |
| (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 | 50 |
| (5) 輸出有望案件発掘支援事業 | 53 |
| (6) 地域間交流支援事業 (RIT : Regional Industry Tie-Up Program) | 55 |
| (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) | 56 |
| (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 | 58 |
| (9) 二国間産業協力の促進 (日本・サウジアラビア) | 59 |
| (10) セミナー・シンポジウム | 59 |
| 5. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み | 61 |
| (1) 総論 | 61 |
| (2) 機械・環境産業 | 61 |
| (3) 農林水産食品 | 61 |
| (4) 生活文化産業 | 62 |
| (5) 展示事業 | 63 |

| | |
|---|-----------|
| [2] 海外進出・在外日系企業支援 | 65 |
| 1. 定量的指標の達成状況..... | 65 |
| (1) 日本企業からの海外における相談件数..... | 66 |
| (2) 知的財産権相談件数..... | 66 |
| (3) 役立ち度調査の結果..... | 66 |
| 2. 定性的指標の実現例..... | 66 |
| (1) 進出日系企業の事業環境改善、トラブル解決への貢献..... | 67 |
| (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..... | 68 |
| (3) 日本企業の新興市場国等への進出を強力にサポート..... | 70 |
| 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み..... | 74 |
| [3] 海外ビジネス情報提供 | 75 |
| 1. 定量的指標の達成状況..... | 75 |
| (1) 貿易投資相談件数..... | 76 |
| (2) 貿易投資相談 Q&A (ウェブサイト) のアクセス件数..... | 76 |
| (3) 役立ち度調査の結果..... | 76 |
| 2. 定性的指標の実現例..... | 78 |
| (1) 企業の国際ビジネス展開に資する情報提供..... | 79 |
| (2) 貿易投資相談..... | 82 |
| (3) 映像資料を通じた情報提供..... | 84 |
| 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み..... | 84 |
| ◀ 2 ▶ 対日投資促進 | 86 |
| 対日投資促進 | 86 |
| 1. 定量的指標の達成状況..... | 86 |
| (1) 対日投資重点支援企業数..... | 87 |
| (2) 誘致企業数 (参考指標)..... | 87 |
| (3) 役立ち度調査の結果..... | 87 |
| 2. 定性的指標の実現例..... | 87 |
| (1) 震災による業務への影響度合い..... | 88 |
| (2) ワンストップサービス機能の強化..... | 88 |
| (3) アジア拠点化案件への対応..... | 88 |
| (4) 重点産業・有力案件等への対応..... | 90 |
| (5) 海外における誘致プロモーション活動..... | 93 |
| (6) 国際戦略総合特区への取組み..... | 93 |
| (7) 震災対策..... | 94 |
| 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み..... | 95 |
| ◀ 3 ▶ アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等 | 97 |
| [1] 調査 | 97 |
| 1. 定量的指標の達成状況..... | 97 |
| (1) ウェブサイト (J-FILE) へのアクセス件数..... | 97 |
| (2) 「ジェトロ世界貿易投資報告」2011年版の役立ち度調査結果..... | 97 |

| | |
|--|------------|
| 2. 定性的指標の実現例 | 98 |
| (1) 東日本大震災を受けた取組み | 98 |
| (2) タイムリーな情報提供等の実施..... | 99 |
| (3) 日本政府の EPA/FTA 戦略への貢献 | 100 |
| (4) 海外の基礎的な経済情報の提供..... | 101 |
| (5) 進出日系企業の現地ビジネス環境改善への貢献 | 101 |
| (6) メディア・セミナー等を通じた調査・研究成果の提供 | 102 |
| 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み..... | 102 |
| [2] 研究 | 103 |
| 1. 定量的指標の達成状況..... | 103 |
| (1) 外部専門家の査読による評価 | 103 |
| (2) 研究成果のダウンロード件数 | 104 |
| (3) 政策担当者等への研究成果のブリーフィング（対面によるもの） | 104 |
| (4) 役立ち度調査の結果（セミナー・シンポジウム参加者） | 105 |
| (5) 役立ち度調査の結果（アジア経済研究所図書館利用者、他） | 105 |
| 2. 定性的指標の実現例 | 105 |
| (1) 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)..... | 107 |
| (2) 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..... | 107 |
| (3) 国際機関等との連携を通じた調査・研究等..... | 108 |
| (4) 国内外の政策担当者や企業に対する研究成果の普及 | 109 |
| 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み..... | 112 |
| [3] 途上国のビジネス開発支援等..... | 113 |
| 1. 定量的指標の達成状況..... | 113 |
| (1) 途上国のビジネス開発支援等に係る商談件数..... | 114 |
| (2) 役立ち度調査の結果..... | 114 |
| 2. 定性的指標の実現例 | 114 |
| (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 | 115 |
| (2) アフリカ等輸出産品育成支援（TICAD フォローアップ） | 117 |
| (3) BOP ビジネスパートナーシップ構築支援プログラム..... | 120 |
| (4) 中東・北アフリカ諸国の産業育成支援..... | 121 |
| (5) 途上国の対日輸出開拓支援のための日本と各国政府による産業協力..... | 122 |
| 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み..... | 123 |
| [4] 情報発信 | 124 |
| 1. 定量的指標の達成状況..... | 124 |
| (1) 役立ち度調査の結果..... | 124 |
| 2. 定性的指標の実現例 | 125 |
| (1) 英文ウェブサイトの充実化..... | 126 |
| (2) 英文映像による発信..... | 126 |
| (3) 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..... | 126 |
| (4) 国内外要人等への積極的な情報発信 | 127 |

| | |
|---------------------------------------|------------|
| (5) 外国メディアを通じた情報発信..... | 128 |
| (6) 国際博覧会等を通じた日本の魅力の発信..... | 129 |
| 3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み..... | 133 |
| II. 業務運営の効率化に関する事項 | 135 |
| [1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等..... | 135 |
| 1. 効率化の推進..... | 135 |
| (1) 一般管理費及び業務経費..... | 135 |
| 2. 給与水準の適正化等..... | 135 |
| (1) ラスパイレス指数の状況(23年度)..... | 136 |
| (2) ラスパイレス指数が上昇した要因..... | 136 |
| (3) 国に比べて給与水準が高くなっている定量的な理由..... | 137 |
| (4) 給与水準適正化に向けた取組み..... | 137 |
| (5) 給与改定および臨時特例・給与減額支給措置に向けた取組..... | 140 |
| (6) 行政改革の重要方針に基づく人件費改革の進捗状況..... | 140 |
| (7) 福利厚生費等..... | 142 |
| [2] 費用対効果の分析への取組..... | 143 |
| 1. 費用対効果の分析..... | 143 |
| (1) アウトカム向上委員会を通じた業務改善への取組み..... | 143 |
| (2) 震災の影響による事業及び目標値の見直し..... | 144 |
| (3) 予算執行状況の把握..... | 144 |
| (4) 費用対効果の改善事例..... | 144 |
| [3] 柔軟かつ機動的な組織運営..... | 147 |
| 1. 効率的な事業実施のための柔軟な取組み..... | 147 |
| (1) 事業のより効率的実施が可能な組織設計..... | 147 |
| (2) 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..... | 149 |
| 2. 内外のニーズ把握..... | 151 |
| (1) 外部有識者からのニーズの把握..... | 151 |
| (2) 我が国政府等からのニーズの把握..... | 153 |
| 3. 貿易情報センター..... | 156 |
| (1) 国内における関係機関との連携強化..... | 156 |
| (2) 柔軟かつ機動的な事務所の運営..... | 157 |
| (3) 事務所の効率利用に向けた取組み..... | 158 |
| (4) ワンストップサービス機能に向けた取組み..... | 158 |
| (5) 負担金収入の拡大に向けた取組み..... | 159 |
| 4. 海外事務所..... | 160 |
| (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..... | 160 |
| (2) 新興市場における配置・拡充..... | 160 |
| (3) 地域統括及び連携機能等の強化..... | 161 |
| (4) 海外事務所ネットワークの検証..... | 161 |

| | |
|---------------------------------------|------------|
| (5) 海外における関連機関との連携強化 | 162 |
| 5. 組織横断的な取組み | 171 |
| (1) 時代の要請に応えた取組み | 171 |
| (2) 東日本大震災への対応 | 172 |
| (3) タイ洪水に関する情報発信 | 176 |
| (4) 関係機関との連携強化に向けた取組み | 181 |
| (5) 環境と社会に配慮した業務運営体制構築とその取組み | 182 |
| [4] 民間委託（外部委託）の拡大等 | 183 |
| (1) 情報システムの統一による外部委託の推進 | 183 |
| (2) 入札等による外部委託の推進 | 183 |
| (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 | 183 |
| (4) 官民競争入札等の積極的な導入の推進 | 184 |
| [5] 随意契約の見直し | 186 |
| (1) 随意契約見直し計画の進捗状況 | 186 |
| (2) 契約の適正性の確保 | 187 |
| (3) 監視体制 | 188 |
| [6] 資産の有効活用等に係る見直し | 190 |
| 1. 実物資産 | 190 |
| (1) 職員住宅の有効活用等の取組み | 190 |
| (2) ジェトロ会館の現物国庫納付の進捗（再掲：203頁） | 190 |
| 2. 金融資産 | 190 |
| [7] 業務・システムの最適化 | 192 |
| (1) 顧客情報管理システムの導入 | 192 |
| (2) ウェブサイトの利便性向上への取組み | 192 |
| (3) 業務・システムの最適化 | 193 |
| (4) 情報セキュリティ対策の推進 | 193 |
| (5) 予算管理会計システムの導入 | 193 |
| [8] 内部統制 | 194 |
| (1) 監査室による内部監査の実施状況 | 195 |
| (2) 実施状況の内部確認 | 195 |
| (3) 内部統制の徹底、充実・強化への取り組み | 196 |
| (4) 業務上の課題と改善に向けた取組み | 197 |
| [9] 各種事務・事業の廃止等に関する取組み | 198 |
| (1) 事業規模の見直し | 198 |
| (2) 対日投資ビジネス・サポートセンター（IBSC）の見直し | 198 |
| [10] 公益法人等に対する会費支出の見直し | 198 |
| Ⅲ. 財務内容の改善に関する事項 | 199 |

| | |
|---|-----|
| [1] 自己収入拡大への取組み | 199 |
| (1) 自己収入総額..... | 199 |
| (2) 事業を通じた自己収入拡大への取組み..... | 199 |
| (3) 受託事業を通じた自己収入拡大への取組み..... | 200 |
| (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..... | 201 |
| [2] 決算情報・セグメント情報の公表の充実等 | 203 |
| [3] 短期借入金の限度額 | 203 |
| [4] 重要な財産の処分等に関する計画 | 203 |
| 1. ジェトロ会館の現物国庫納付の進捗（再掲：190頁）..... | 203 |
| 2. 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..... | 203 |
| 3. 減資に関する進捗報告..... | 203 |
| [5] 剰余金の使途 | 204 |
| [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 | 204 |
| IV. その他業務運営に関する重要事項 | 205 |
| [1] 人事に関する計画 | 205 |
| 1. 効率的かつ効果的な業務運営..... | 205 |
| (1) 所要の人員確保のための外部人材の活用..... | 205 |
| (2) 業務内容の高度化及び専門化に対応する人材の採用..... | 205 |
| (3) 人員の適正配置への取組み..... | 206 |
| (4) 採用形態の多様化に伴う人事制度の見直し..... | 206 |
| (5) 職員の安全、健全、健康維持のための対応..... | 206 |
| 2. 職員能力の更なる向上に向けた取組み..... | 207 |
| (1) 本部主管の研修..... | 207 |
| (2) アジア経済研究所主管の研修..... | 208 |
| 3. 業務上の課題とその改善に向けた取組み..... | 208 |
| 資料編 | 209 |
| (1) 23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..... | 209 |
| (2) 23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..... | 210 |

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

<参考>

ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月)

【22年度評価】 ▶ アジアを始めとする新興市場向け海外販路開拓支援については、業種を問わず、地域のニーズや可能性を掘り起こしてほしい。

1. 定量的指標の達成状況

| | | | |
|----------|---|---------|--|
| 【中期計画】 | ▶ 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。 | | |
| 【23年度計画】 | (1) 商談件数 50,000 件以上 | | |
| | (内訳) | 機械・環境産業 | 26,373 件 [機械・環境: 9,920 件]+[展示: 16,453 件] |
| | *内部参考値 | 農林水産・食品 | 13,269 件 |
| | | 生活文化産業 | 10,965 件 |
| | (2) 成約（見込含む）件数 9,000 件以上を目標とする。 | | |
| | (内訳) | 機械・環境産業 | 2,230 件 [機械・環境: 787 件]+[展示: 1,443 件] |
| | *内部参考値 | 農林水産・食品 | 2,819 件 |
| | | 生活文化産業 | 3,120 件 |
| | (3) 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。 | | |

【ポイント】

- 23年度の商談総数は90,739件、成約(見込含む)総数は20,936件。
- 23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

23年度の輸出商談件数は90,739件(通年：59,144件、補正等：31,595件)で、年間目標を達成しました。

【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 | (9,920) | 1,558 | 3,630 | 3,582 | 3,842 | 12,612 |
| その他(補正・繰越) | | 109 | 19 | 593 | 1,205 | 1,926 |
| 農林水産・食品部 | (13,269) | 3,009 | 1,495 | 1,776 | 3,026 | 9,306 |
| その他(補正・繰越) | | 0 | 416 | 1,719 | 3,737 | 5,872 |
| 生活文化産業部 | (10,965) | 845 | 2,777 | 6,781 | 10,494 | 20,897 |
| その他(補正・繰越) | | 2,170 | 778 | 1,258 | 603 | 4,809 |
| 展示事業部 | (16,453) | 3,256 | 1,478 | 11,595 | 0 | 16,329 |
| その他(補正・繰越) | | 0 | 0 | 2,413 | 16,575 | 18,988 |
| 合計 | | 10,947 | 10,593 | 29,717 | 39,482 | 90,739 |

【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 | 196 | 1,289 | 8,566 | 3,188 | 13,239 |
| ライフサイエンス | 2,657 | 443 | 2,082 | 3,061 | 8,243 |
| 環境・エネルギー | 1,969 | 3,141 | 6,273 | 643 | 12,026 |

[1]輸出促進

| | | | | | |
|---------------|-------|-------|-------|--------|--------|
| インフラ・プラントビジネス | 0 | 78 | 0 | 0 | 78 |
| 農林水産・食品 | 3,009 | 1,911 | 3,495 | 16,413 | 24,828 |
| デザイン | 2,225 | 2,962 | 2,953 | 12,466 | 20,606 |
| ファッション | 304 | 524 | 5,325 | 1,789 | 7,942 |
| コンテンツ | 486 | 69 | 393 | 1,793 | 2,741 |
| その他* | 101 | 176 | 630 | 129 | 1,036 |

※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 | 10,275 | 8,895 | 24,957 | 32,969 | 77,096 |
| | 機械・環境産業 | 1,228 | 3,249 | 2,826 | 3,439 | 10,742 |
| | 農林水産・食品 | 2,990 | 1,360 | 1,790 | 3,595 | 9,735 |
| | 生活文化産業 | 2,801 | 2,808 | 6,333 | 9,360 | 21,302 |
| | 展示事業 | 3,256 | 1,478 | 14,008 | 16,575 | 35,317 |
| 展示会・商談会 バイヤー招へい事業 (対象：来場者) | 輸出促進事業 計 | 218 | 833 | 2,377 | 3,436 | 6,864 |
| | 機械・環境産業 | 85 | 0 | 325 | 41 | 451 |
| | 農林水産・食品 | 0 | 451 | 671 | 2,326 | 3,448 |
| | 生活文化産業 | 133 | 382 | 1,381 | 1,069 | 2,965 |
| | 展示事業 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 海外ミッション (対象：参加者) | 輸出促進事業 計 | 85 | 104 | 1,453 | 1,971 | 3,613 |
| | 機械・環境産業 | 85 | 78 | 282 | 979 | 1,424 |
| | 農林水産・食品 | 0 | 26 | 952 | 740 | 1,718 |
| | 生活文化産業 | 0 | 0 | 219 | 252 | 471 |
| 輸出有望 (対象：案件企業) | 輸出促進事業 計 | 268 | 585 | 608 | 977 | 2,438 |
| | 機械・環境産業 | 168 | 146 | 420 | 459 | 1,193 |
| | 農林水産・食品 | 19 | 74 | 82 | 102 | 277 |
| | 生活文化産業 | 81 | 365 | 106 | 416 | 968 |
| RIT (対象：参加者) | 輸出促進事業 計 | 70 | 116 | 290 | 99 | 575 |
| | 機械・環境産業 | 70 | 116 | 290 | 99 | 575 |
| シリコンバレー (対象：利用者) | 輸出促進事業 計 | 22 | 44 | 24 | 11 | 101 |
| | 機械・環境産業 | 22 | 44 | 24 | 11 | 101 |
| 日中省エネ 環境事業 | 輸出促進事業 計 | 9 | 16 | 8 | 19 | 52 |
| | 機械・環境産業 | 9 | 16 | 8 | 19 | 52 |
| 合計 | | 10,947 | 10,593 | 29,717 | 39,482 | 90,739 |

(2) 輸出成約(見込含む)件数

23年度の輸出成約(見込含む)件数は20,936件(通年：10,876件、補正等：10,060件)で、23年度の目標を達成しました。

【【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 | (787) | 211 | 328 | 411 | 307 | 1,257 |
| その他(補正・繰越) | | 16 | 2 | 44 | 89 | 151 |
| 農林水産・食品部 | (2,819) | 556 | 190 | 492 | 979 | 2,217 |
| その他(補正・繰越) | | 0 | 104 | 295 | 420 | 819 |
| 生活文化産業部 | (3,120) | 238 | 1,109 | 641 | 3,428 | 5,416 |
| その他(補正・繰越) | | 762 | 184 | 204 | 208 | 1,358 |
| 展示事業部 | (1,443) | 296 | 68 | 1,622 | 0 | 1,986 |
| その他(補正・繰越) | | 0 | 0 | 491 | 7,241 | 7,732 |
| 合計 | | 2,079 | 1,985 | 4,200 | 12,672 | 20,936 |

[1]輸出促進

【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 | 54 | 159 | 1,164 | 229 | 1,606 |
| ライフサイエンス | 209 | 35 | 245 | 359 | 848 |
| 環境・エネルギー | 251 | 170 | 764 | 58 | 1,243 |
| インフラ・プラントビジネス | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 農林水産・食品 | 556 | 294 | 787 | 7,030 | 8,667 |
| デザイン | 777 | 1,222 | 607 | 4,178 | 6,784 |
| ファッション | 127 | 69 | 447 | 546 | 1,189 |
| コンテンツ | 96 | 2 | 82 | 249 | 429 |
| その他* | 9 | 34 | 104 | 23 | 170 |

※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 | 1,882 | 1,609 | 3,198 | 11,138 | 17,827 |
| | 機械・環境産業 | 147 | 253 | 271 | 252 | 923 |
| | 農林水産・食品 | 499 | 157 | 278 | 411 | 1,345 |
| | 生活文化産業 | 940 | 1,131 | 536 | 3,234 | 5,841 |
| | 展示事業 | 296 | 68 | 2,113 | 7,241 | 9,718 |
| 展示会・商談会 [バイヤー招へい事業] (対象：来場者) | 輸出促進事業 計 | 43 | 161 | 515 | 943 | 1,662 |
| | 機械・環境産業 | 15 | 0 | 54 | 4 | 73 |
| | 農林水産・食品 | 0 | 101 | 233 | 744 | 1,078 |
| | 生活文化産業 | 28 | 60 | 228 | 195 | 511 |
| 海外ミッション (対象：参加者) | 輸出促進事業 計 | 11 | 9 | 328 | 399 | 747 |
| | 機械・環境産業 | 11 | 0 | 54 | 90 | 155 |
| | 農林水産・食品 | 0 | 9 | 231 | 187 | 427 |
| | 生活文化産業 | 0 | 0 | 43 | 122 | 165 |
| 輸出有望 (対象：案件企業) | 輸出促進事業 計 | 134 | 172 | 111 | 169 | 586 |
| | 機械・環境産業 | 45 | 43 | 28 | 27 | 143 |
| | 農林水産・食品 | 57 | 27 | 45 | 57 | 186 |
| | 生活文化産業 | 32 | 102 | 38 | 85 | 257 |
| RIT (対象：参加者) | 輸出促進事業 計 | 9 | 28 | 45 | 22 | 104 |
| | 機械・環境産業 | 9 | 28 | 45 | 22 | 104 |
| シリコンバレー (対象：利用者) | 輸出促進事業 計 | 0 | 6 | 3 | 1 | 10 |
| | 機械・環境産業 | 0 | 6 | 3 | 1 | 10 |
| 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 | 2,079 | 1,985 | 4,200 | 12,672 | 20,936 | |

※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

23年度の役立ち度調査の結果、4段階中上位2項目を占める割合が輸出促進事業は全体で96.2%、で、目標を達成しました。

【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 産業部 | 展示 事業部 |
|------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-----------|
| 有効回答数 | 12,974 | 3,846 | 6,435 | 2,255 | 438 |
| 役立ち度 | 96.2% | 95.2% | 96.3% | 98.0% | 95.6% |
| 内訳/最上位評価 | 67.6% | 71.1% | 64.5% | 69.6% | 72.4% |
| 内訳/2段階目の評価 | 28.6% | 24.1% | 31.8% | 28.4% | 23.2% |

(注) ①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、②最上位評価：「役に立った」の割合、③2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 産業部 | 展示 事業部 |
|------------------------------------|-----------|-------------|-------------|--------------|-------------|-----------|
| 展示会・商談会 (対象：出展者) | 有効回答数 | 2,710 | 229 | 1,003 | 1,040 | 438 |
| | 役立ち度 | 96.8% | 96.0% | 97.8% | 96.6% | 95.6% |
| | 内訳／最上位評価 | 73.6% | 75.4% | 74.3% | 73.2% | 72.4% |
| | 内訳／2段目の評価 | 23.2% | 20.6% | 23.5% | 23.4% | 23.2% |
| 展示会・商談会 [バイヤー招へい事業] (対象：来場者) | 有効回答数 | 1,117 | 236 | 782 | | |
| | 役立ち度 | 95.4% | 90.7% | 96.8% | | |
| | 内訳／最上位評価 | 69.9% | 59.4% | 73.1% | | |
| | 内訳／2段目の評価 | 25.2% | 31.3% | 23.7% | | |
| コーディネーター (対象：利用者) | 有効回答数 | 2,335 | 1,284 | 852 | 473 | |
| | 役立ち度 | 94.2% | 91.3% | 97.4% | 96.3% | |
| | 内訳／最上位評価 | 63.2% | 58.4% | 66.6% | 71.0% | |
| | 内訳／2段目の評価 | 31.0% | 32.9% | 31.6% | 25.3% | |
| セミナー シンポジウム (対象：参加者) | 有効回答数 | 4,756 | 1,430 | 2,636 | 690 | |
| | 役立ち度 | 95.4% | 96.7% | 94.6% | 95.9% | |
| | 内訳／最上位評価 | 55.5% | 57.7% | 54.8% | 53.8% | |
| | 内訳／2段目の評価 | 39.9% | 39.0% | 39.8% | 42.1% | |
| 海外ミッション (対象：参加者) | 有効回答数 | 331 | 129 | 165 | 37 | |
| | 役立ち度 | 99.4% | 100% | 98.7% | 100% | |
| | 内訳／最上位評価 | 79.1% | 78.3% | 78.6% | 83.5% | |
| | 内訳／2段目の評価 | 20.3% | 21.7% | 20.1% | 16.5% | |
| 輸出有望 (対象：案件企業) | 有効回答数 | 35 | 20 | | 15 | |
| | 役立ち度 | 93.9% | 89.3% | | 100% | |
| | 内訳／最上位評価 | 67.4% | 67.9% | | 66.7% | |
| | 内訳／2段目の評価 | 26.5% | 21.4% | | 33.3% | |
| RIT (対象：参加者) | 有効回答数 | 483 | 483 | | | |
| | 役立ち度 | 97.6% | 97.6% | | | |
| | 内訳／最上位評価 | 72.7% | 72.7% | | | |
| | 内訳／2段目の評価 | 24.8% | 24.8% | | | |
| シリコンバレー (対象：利用者) | 有効回答数 | 25 | 25 | | | |
| | 役立ち度 | 89.3% | 89.3% | | | |
| | 内訳／最上位評価 | 65.2% | 65.2% | | | |
| | 内訳／2段目の評価 | 24.1% | 24.1% | | | |
| 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 | 100% | 100% | | | |
| | 内訳／2段目の評価 | 0% | 0% | | | |
| 農林水産関連調査 | 有効回答数 | 997 | | 997 | | |
| | 役立ち度 | 92.2% | | 92.2% | | |
| | 内訳／最上位評価 | 39.6% | | 39.6% | | |
| | 内訳／2段目の評価 | 52.6% | | 52.6% | | |
| 合計 | 有効回答数 | 12,974 | 3,846 | 6,435 | 2,255 | 438 |
| | 役立ち度 | 96.2% | 95.2% | 96.3% | 98.0% | 95.6% |
| | 内訳／最上位評価 | 67.6% | 71.1% | 64.5% | 69.6% | 72.4% |
| | 内訳／2段目の評価 | 28.6% | 24.1% | 31.8% | 28.4% | 23.2% |

(注) ①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、②最上位評価：「役に立った」の割合、
③2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. 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3月の東日本大震災及び原発事故の影響を受け、年度当初より事業の見直しや延期が必要になりました。予定されていた事業は、計画変更等で対応した中、実施時期を延期することで対応した事業もありました。例えば5月に予定していた「ブラジル・インフラビジネス・ミッション」の派遣を9月に延期し、「福島県郡山地域－韓国江原道原州地域の地域間交流支援事業（RIT）」については、6月に有力韓国企業を福島県に招へいする予定でしたが、当地の事情を考慮して招へい先を東京に変更し、福島県企業との商談会と意見交換会を実施するなど臨機応変な対応を行いました。結果として、福島企業4社と韓国企業2社の間で4件の商談が行われ、うち3件は技術提携を見込む包括的な合意が見込まれるなど、具体的な成果を得ました。震災などの影響による事業変更のための見直しは、7月、アウトカム向上委員会(143ページ参照)にて、組織横断的な協議が行われ、震災対応を優先した事業実施に向けた方針を打ち出しました。

以下、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バイヤー招へい商談会、ミッション派遣、海外展示会への出展等の事業報告です。

(1) 海外バイヤー向けセミナー・PR 事業

原発事故後、諸外国では日本産食品に対する輸入規制・検査が行われる一方、バイヤー・一般消費者においては放射能汚染に関する知識の不足、食品管理基準や日本の検査体制等が十分に理解されていないため、日本産品が海外で敬遠される動きがありました。

このような状況を受け、上半期はアジアの主要市場で日本食品の管理制度について説明するセミナーをバイヤー・食品関連企業を対象に実施しました。下半期に入ると輸入規制は依然として続いているものの、現地での原発関連の報道が殆どなくなりました。風評被害も収束してきたことから、日本産品のおいしさや品質の良さを再認識してもらい商流の回復を図るべく、現地で日本産品のイベントを開催しました。

一方で福島を初めとする東北地方等では、風評被害等により他地域産・他国産にシフトする動きもありました。かかる産品の輸出の回復・棚の維持を図るため、PR イベントを開催し、海外における日本食・食材の普及啓発をしました。

【23年度バイヤー向けセミナー・PR 事業実績】

| セミナー・事業名 | 開催地 | 開催日 | 参加人数 | 役立ち度 |
|---|------------------|------------|--------|-------|
| 放射能に対する日本の食品管理措置セミナー | タイ・バンコク | 5/26 | 65名 | 92.5% |
| 放射能に対する日本の食品管理措置セミナー | 香港 | 6/13 | 13名 | 100% |
| 放射能に対する日本の食品管理措置セミナー | 台湾 | 6/16・17・23 | 51名 | 97.7% |
| 放射能に対する日本の食品管理措置セミナー | 香港 | 6/28 | 71名 | 81.8% |
| 日本産食品 PR 事業 (Summer Fancy Food Show) | 米国 ワシントン D.C. | 7/10～12 | 42名 | 95.1% |
| 日本産食品 PR 事業(ハイパージャパン) | 英国・ロンドン | 7/22～24 | 1,957名 | 92.3% |
| 放射能に対する日本の食品管理措置セミナー | 東京 | 8/1 | 13名 | 100% |
| 放射能に対する日本の水産物管理措置セミナー | 香港 | 8/12 | 50名 | 90.0% |
| 日本産食品 PR 事業(香港 Food Expo) | 香港 | 8/12 | 142名 | 89.4% |

| | | | | |
|--------------------------------------|----------------|----------|---------|-------|
| シカゴにおける日本産食品広報事業(日本茶) | 米国・シカゴ | 10/20 | 101名 | 97.8% |
| シカゴにおける日本産食品広報事業(日本酒) | 米国・シカゴ | 11/2 | 85名 | 93.6% |
| 米国における日本産食品広報事業 (World of Flavor) | 米国 サンフランシスコ | 11/4~6 | 800名 | 100% |
| 宮城県食品 PR 事業(Korea Food EXPO) | 韓国・ソウル | 11/9・10 | 199名 | 98.4% |
| 宮城県への米国シェフ招へい・ サンフランシスコ PR イベント | 米国 サンフランシスコ | 11/17 | 60名 | 75.0% |
| 東北産品 PR 事業(マニラ) | フィリピン マニラ | 11/29 | 571名 | 96.8% |
| 香港料理学校における日本料理講座 | 香港 | 12/6 | 63名 | 96.3% |
| 東北産品 PR 事業(台湾) | 台湾・台北 | 12/10~11 | 15,000名 | 91.9% |

1) 著名シェフを宮城県に招へい、サンフランシスコで食材 PR

宮城県の食産業の安全性に対する取り組みや、食材の多様性について情報発信することで県産品の PR 及び東日本大震災後の風評被害対策に繋げるべく、米国（サンフランシスコ）から3名の有力シェフを招いて宮城県庁への訪問と6社の宮城県内食品企業視察を行いました。視察では、シェフから米国での食材利用方法の提案や改善点についてアドバイスがありました。視察後サンフランシスコで招へいシェフによる PR イベントを開催し、米国の食品輸入業者、小売業者、有力フードライター等向けに、宮城県産品についてのプレゼンテーションや料理デモを行い、ソーシャルメディア等を通じて情報発信しました。海外のシェフ自らが安全性や日本食材の魅力を説明することで、一般消費者へのアピール力も高いイベントとなりました。トークセッションの様子は、Nichi Bei Weekly、Japanese Restaurant News 等のメディアにも掲載されました。

2) 「オールジャパン」の取り組みによるタイでの風評被害払拭

タイでは原発事故後日本食レストランでタイ人の客層を中心に客足が途絶え、日本産食品を扱う企業から「タイ人に対し日本産食品の安全性の啓発を行ってほしい」との声が高まっていました。ジェトロは在バンコク日本大使館協力し、タイ政府・企業・団体関係者向けに、日本政府と政府機関による初の大規模な安全性啓蒙のセミナーを開催しました。また、タイの国際食品展示会「タイフェックス」では、バイヤー向けに日本産食品の安全性をアピールするセミナーを開催し、放射能や日本の厳しい食品管理措置情報をリーフレットにまとめ、日本食の信頼回復イベント等に配布しました。その他、日系企業と現地流通小売大手が開催した日本食の PR 事業として在バンコク日本大使館と協力し、「本マグロ解体ショー」の開催、報道関係への広報活動等を実施しました。このように在タイ日系企業、大使館、そのほか日本食関係者に関わる多くの関係者が一体となり日本産食品信頼回復の取り組んだ結果、タイの日本食レストランでは6月末時点で事故前の7~8程度まで回復しました。また、非日系デパートやスーパーマーケットでは日本産食品の取り扱いを控える動きはなく、日本産食品の取り扱いの拡大を希望する声があるなど、6月末時点でタイでは原発事故に伴う風評の多くが払拭される状況になりました。

3) 中国への輸出の一部解禁を受けて、現地小売店と協力し日本食品を PR (24年2月)

震災以降日本食品に対する輸入規制が布かれたことで、上海の小売店では韓国、台湾、欧米等の製品が増加しました。23年11月末の一部規制緩和を受け、他国製品から日本食品のシェアを

奪回し中国人消費者への販売促進活動を進めるべく、日本食品販売キャンペーン「日本食品節」を実施しました。ジェトロの呼びかけの下、上海市内の日本食品を取り扱う小売企業 6 社約 70 店舗でキャンペーンが実施されました。ジェトロはキャンペーンの統一ロゴを製作し、ポスター、POP などの販促ツールを小売店に提供しました。また市内地下鉄駅や各店舗でのチラシ配布、中国版ツイッター、生活情報サイト、スマートフォン向けアプリ等を通じた幅広い広報活動を展開しました。本事業は日中国交正常化 40 周年記念事業としても登録し、政府実施事業との連携も図りました。

(2) バイヤー招へい・商談会事業

東日本大震災による原発事故、円高の影響など食品をはじめ日本製品の輸出は厳しい状況が続いています。販路開拓に挑戦する事業者の参入ハードルを下げ、プレマーケティング（海外市場に合わせた商品の開発・改良等）に資するため、海外のバイヤー等を招へいしました。被災地企業の視察や自治体との面談を通じてバイヤーの被災地域製品の購買意欲を高め、また国内の関係機関と連携した個別商談会の開催を通じて日本企業とのビジネスマッチングの機会を創出しました。

1) 千葉県食品輸出商談会

原発事故による輸入制限により千葉県産食品は主要マーケットで輸入停止や厳しい輸入規制がかかっており、早期解禁を望む声が高くなっています。ジェトロ千葉は千葉県商談会に招へいした 4 名のバイヤーの森田知事表敬訪問をアレンジ、森田知事からは「国内だけでなく海外に輸出される場合においても厳しい検査をしている。上海の小売店ではぜひ千葉県産フェアを実施していただきたい」とアピールし、バイヤーからは「規制が撤廃されたら千葉県産の商品も推していきたい。千葉フェアが実現したら知事にも訪中いただきたい（上海）」など具体的な意見交換が行われ、千葉県からも感謝されました。

2) 海外の有力バイヤーに対する特別プログラムのアレンジ

FOODEX Japan 2012 の開催に合わせ海外から食品分野の有力バイヤーを招へいし、展示会を視察するとともに福島県を訪問する特別プログラムをアレンジしました。震災・原発の影響で既に輸出国での商流の中断を余儀なくされているところ、業界の有力者や専門家が直接現場を視察し、安全・安心に配慮した環境が整備されていることを理解してもらう目的です。特別プログラムの様子は当地のテレビでも放映されました。

【招へい事例①】中国：上海最大級の小売店の総督を招へい

上海最大級の小売店で、上海久光百貨や香港そごう等を傘下に抱える利福国際集团有限公司の營運總監を福島県へ招へいし、県内の中小企業の製造現場や検査機関等の視察をアレンジしました。安全・安心に配慮した環境や整備状況の把握を通じて、中国が規制緩和した際の特産品の積極的な取引を期待するものです。松本福島県知事を表敬した際、同氏からは「日本産の高級食材は依然人気が高く、引き続き、取扱いには力を入れていく。商品開発も共に勉強しながらやっていきたい。」とのコメントがありました。

【招へい事例②】米国：酒の専門家を招へい

米国より酒の専門家を招へいし福島県の酒造メーカーとの商談会をアレンジや郡山市、会津若松市の蔵元5社を訪問する特別プログラムを実施しました。同専門家からは「厳しい検査を断続的に実施し、食品の安全性を確保していることが福島県庁の説明で分かった。米国での風評被害は沈静化しつつある。安全性が確保されていることを示す資料を米国の顧客に提示すれば福島県産の酒を米国内で展開することは可能。もっと私に福島のを売ってほしい」と発言があり、今後の輸出につながる事が期待されます。

3) 「IFFT/インテリア ライフスタイル リビング」(23年11月、福島県・会津若松、東京都)

日本有数のインテリア総合見本市である「IFFT/インテリア ライフスタイルリビング」に合わせて、欧米、中東、中国、アジアの13カ国・地域から50名の有力バイヤーを招へいし、中小企業基盤整備機構設置のパビリオンに出展した被災地中小企業27社に対し、商談機会を提供しました。3日間の出展企業との商談の結果、成約金額(見込含む)は約2,400万円に上りました。「インテリア ライフスタイルリビング」に招へいたバイヤーをスピーカーに迎え、欧米、中国及び中東市場のアプローチ方法等を紹介するセミナーも開催しました。また、会期前に福島県・会津若松市で開催された全国伝統的工芸品全国大会の視察ツアーを実施。19名の海外バイヤーが参加し、現地企業とのマッチングを支援しました。

【成功事例①】東北企業のデザイン性高い製品が、各国バイヤーからオーダーを受注

(テーブルウェア・インテリア/青森県)

オリジナリティの高いテーブルウェア、インテリアグッズを生産している企業は、製品のデザイン性の高さやユニークさが評価され、米国マイアミにある高級セレクトショップから、照明やテーブルウェアなど約2,400 USドルを会期中に受注しました。また、上海で高級レストランを運営する中国企業から50台のケーキスタンドの受注を見込んでおり、香港の高級セレクトショップからはトレーやソーサーについて引き合いがあり約40台のオーダーを見込んでいます。

【成功事例②】東北企業の樺細工が各国バイヤーから多数の引き合いを受ける

(テーブルウェア/秋田県)

伝統的な樺細工からコンテンポラリーなデザインの製品まで幅広いテーブルウェアを製造する秋田県企業は、各バイヤーのニーズに応えるデザイン性の高い商品を提供できたことから、数多くの引き合いがあり中国バイヤーからは展示会で発注がありました。

4) 「東京インターナショナルギフトショー 春 2012」(24年2月、岩手県、東京都)

日本最大のパーソナルギフト・生活雑貨の国際見本市「東京インターナショナルギフトショー 春 2012」にアジア、欧州、北米等16カ国・地域から31名の有力バイヤーを招へい。中小企業基盤整備機構が設置したパビリオンに出展した被災地企業31社に対し、商談機会を提供しました。商談会での商談件数は240件、成約件数(見込みを含む)は58件、成約金額(見込含む)は約900万円に上りました。会期中には中国・ブラジルのバイヤーをパネリストに迎え、経験談を交えて海外販路開拓のヒントとなるパネルディスカッションを併催しました。またギフトショーに先立ち、岩手県の視察ツアーを実施。バイヤー19名が参加し、南部鉄器・岩谷堂箆笥の製造現場視察及び岩手県企業との交流会を実施しました。

【成功事例③】ユニークなデザインと明確な価格提示により成約（ギフト／宮城県）

宮城県の印刷物の制作・販売会社は、長年培った印刷技術を活用したポストカードを出展。日本国内の若手デザイナーによるユニークなデザインと手ごろな価格が各国のバイヤーに評価され、引合いを受けました。他のジェトロ事業での商談経験を活かし、バイヤーに対して明確な価格提示をするための準備をして商談に臨んだことがバイヤーから評価され、中でもオーストラリア企業とは、会期終了後も商談を継続し成約となりました。

5) ジャパン・ベストニット・セレクション バイヤー招へい商談会（23年12月、東京都）

日本のニット製造業の品質と感性を国内外に発信するニット専門のファッション展示会ジャパン・ベストニット・セレクション(JBKS)に中国、韓国から10社10名のバイヤーを招へいしました。中小企業基盤整備機構と連携し、日本のニットメーカー19社による「海外販路開拓コーナー」を設け、ニット製品の海外販路開拓を後押ししました。

日本の高い技術力はバイヤーの興味を引き、活発な商談が行われ、成約金額（見込含む）は約1,200万円に達しました。輸出への取り組みが初めての企業も多かったものの、「貿易実務や外国語の勉強を始めたい」「今度は台湾バイヤーと商談をしてみたい」「交渉を詰めるために中国訪問を計画する」など、海外取引に対するモチベーションが上がったとのコメントが多数寄せられました。

【成功事例④】日中共同ブランド開発（ニット／宮城）

中国バイヤーが出展企業A社製品の色艶や手触りを高く評価し、直ちに中国のハイエンドブランドとして共同で展開したいとの申し出がありました。JBKS会場内での商談に加えて、翌日もバイヤーが同社東京事務所を訪問し、ジェトロ職員と専門家同席の下、より具体的な開発の方針や手順などの交渉を行いました。現在、サンプル品10点をバイヤー側に提供しており、今後の同社ブランドの中国展開への発展が期待されます。

(3) ミッション派遣事業

1) 東北被災地台湾ミッション派遣

東北産品PRイベントに合わせ、東北企業による「台湾食品ミッション」を派遣しました。台湾では、日本産品に対する風評被害は小さくなっているものの、東日本産品を敬遠するバイヤーの動きはまだ見られることから、現地でのイベントや商談会等を通じて、現地バイヤーに東北産品の購買意欲を高めてもらう目的で実施しました。参加企業からは「現地の小売店の視察や現地バイヤーとの交流を通じ、現地でのニーズが確認できた、他企業等の動きを知ることができ、今後の輸出に役立てることができた」との声が多く寄せられました。

【成功事例①】職員による積極誘致により、輸出への取り組みを再開

(東北被災地・台湾食品ミッション)

宮城県石巻市で数百種類ものアイスクリームを商品開発し販売しているB社は、珍しいアイスクリームで日本でも多くメディアにとりあげられていた企業でしたが、震災により工場や店が被災、一時期は製造販売ができない状況でした。台湾には震災前にデパートのイベント用でスポットに輸出していた経緯がありましたが、被災により輸出の取組みも止まっていました。同社は工場・店の復興後、国内での商流回復に取り組んでいましたが、ジェトロ職員が台湾に出張した折に台湾の大手デパートでの日本食品イベント会場で同社のアイスクリームが販売されているのを見つけ、東北産品PRイベントへの商品出展、ミッション参加を呼びかけ、実現しました。同社はリンゴシャーベット、ごまアイスクリーム、ささにしきアイスクリームをイベントに出展したほか、商談会場にはお好み焼きアイス、焼きそばアイス、ラーメンアイス、ずんだアイス、塩アイスなどの珍しいアイスを持ち込み、商談会場では大手小売店や輸入業者からの引き

合いが絶えず、最も人気の商品でした。同社は今回のミッション参加により、50万円ほどの受注を獲得、多数の現地企業との商談を継続中。今回のミッションが輸出再開の機会となり、当社は再度台湾を訪問し商談の予定であり、引き続きジェトロのサポートを受けたいとのこと。

【成功事例②】FOODEX 参加企業への情報提供と仙台での個別商談アレンジが奏功（東北被災地）

宮城県の水産加工企業 C 社は、震災で本社、工場が壊滅的な被害を受け、年末に一部業務を再開し、FOODEX に出展。ジェトロ仙台で FOODEX 会場にて同社にバイヤー招へい事業情報を提供したところ、仙台での個別商談希望があり、ジェトロ仙台ではバイヤー宿泊ホテルでの個別商談をアレンジ、2社と成約見込みに至りました。同社からは「内、台湾企業 D 社とは被災前に商売があったが震災により途切れていた。ジェトロのおかげで今回同社と商談ができ輸出再開の目途が立ちとてもうれしく思う」とのコメントがありました。

2) 「東日本テキスタイル・ニット企業ニューヨーク販路開拓ミッション」

(24年1月、ニューヨーク)

被災地域の繊維企業16社が参加し、米国の有名アパレルブランドとのバイヤー商談会を開催したほか、展示会や市場の視察も行いました。事前に海外コーディネーターによるワークショップを開催し、情報提供・個別相談を通じ、商談後のフォローアップや今後の戦略についてのアドバイスを行った結果、約1,700万円の成約見込みがありました。

【成功事例③】震災からの復興と日本の技術力を強く PR（ニット／福島県）

福島県のニットメーカー E 社は、大震災により工場が被災し、生産活動が一時停止に追い込まれたが、商談会では同社オリジナルの「中空シルク」を使用したドレスを展示したところ、米国有名ブランドのデザイナーが絶賛。メディアにも取り上げられ震災からの復興を国内外に向け力強く PR することができました。同社は、「震災復興支援に甘えずに、これをきっかけに米国とのビジネスを切り拓いていきたい」と、改めて海外市場開拓に前向きになっています。

【成功事例④】イベントへの継続参加による事前準備が功を奏す（ニット／山形県）

山形県のニットメーカー F 社は、本ミッション期間中に 19 の米国有力ブランドと商談し、米国への輸出未経験にも拘らず、計 700 万円の成約が見込まれています。同社は、23 年 11 月に開催された海外コーディネーターによるセミナー及び個別相談会、24 年 1 月中旬に開催された欧米向けテキスタイル輸出展示商談会に参加し、米国市場への参入準備を着々と進めてきました。今後は、本ミッション期間中に出会ったバイヤーからの評価を受け、24 年 6 月にパリの国際見本市に出展予定で、更に海外展開を加速する予定です。

3) 「中国販路開拓ミッション派遣」(10月、中国・上海、成都)

東北を中心とした被災地域の中小 19 社・2 団体からなる中国販路開拓ミッションを一大消費地である上海のほか、日系流通大手が進出し、市場として高い潜在性を持つ内陸部の四川省・成都市を訪れ、同市で開催された中国西部国際博覧会にて、現地バイヤーとの商談会を実施しました。

これまでアジア・キャラバン事業で発掘してきた有望バイヤーの活用や海外コーディネーター等による事前の情報収集とマッチング作業により、現地有望バイヤーと精度の高い商談をアレンジできました。参加企業からは、今回のミッションを通じ、「企業単独では難しい有望バイヤーや内陸部での商談を、ジェトロの支援を得て効果的に行うことができた」、「中国市場開拓における第一歩となった」などのコメントを得られ、高い評価を受けました。

【成功事例⑤】新しいコンセプトで中国市場を開拓（アクセサリー／岩手県）

G 社は、アクセサリーの製造・卸業を手掛ける岩手県の企業です。同社の製品は、南部鉄器の繊細な鍛造技術を応用、塗料には岩手県産の高級漆を用い、新しいコンセプトに仕上げられています。南部鉄器

は鉄瓶等で用いられることが多いですが、アクセサリーの素材として用いられるケースは珍しく、ジェットロが上海及び成都で実施した商談会では、現地のバイヤーから多くの引き合いを受けました。中でも、上海で商談した業者とは、約 200 万円の成約を見込んでいます。

(4) 展示商談会

1) 欧米の大規模見本市 「フランクフルト ambiente 2012」 及び「シカゴ・ホーム&ハウスウェア・ショー」に「東北 3 県復興支援ゾーン」の設置

東北被災3県（岩手県、宮城県、福島県）の復興支援を目的に、同3県の地場産品、伝統産品等、デザイン面で優れた製品を扱う企業の販路開拓支援を実施しました。支援を行うにあたり、世界的に有名な見本市である「フランクフルトambiente 2012」及び「シカゴ・ホーム&ハウスウェア・ショー 2012」の両見本市に「東北3県復興支援ゾーン」を設置することを決め、ジェットロがそのゾーンの運営を行うために、出品企業を公募しました。その結果、被災地企業9社・1団体からの参加申込がありました。なお、ambienteには2006年以来6年ぶり、シカゴ・ホーム&ハウスウェア・ショーには初めての参加となりました。

ambienteでは、デュッセルドルフ事務所・パリ事務所の来場者誘致や国内外でのプレスリリースのほか、在独コンサルティング会社に現地コーディネーター業務を委託し、会期前に東京と仙台で個別相談会を実施しました。また、シカゴ・ホーム&ハウスウェア・ショーでは、在ニューヨークのコーディネーターによる出展企業への電話相談や、被災地域での個別商談会・セミナーを実施しました。さらに、ジェットロが手配したセールスアシスタントを活用した、事前の来訪者対応訓練などのビジネス支援をしました。その結果、商談成果だけでなく、テレビ(abcニュース)、新聞(New York Times)にジャパン・パビリオンが取り上げられるなど大きな広報成果も生まれ、復興に向けた一助となりました。

【展示会概要】東北 3 県復興支援ゾーン

| | |
|------------|---|
| 参加見本市名： | 「フランクフルト ambiente 2012」及び「シカゴ・ホーム&ハウスウェア・ショー 2012」 |
| 会期： | フランクフルトambiente 2012：2月10日～14日 シカゴ・ホーム&ハウスウェア・ショー 2012：3月10日～13日 |
| 開催地： | ドイツ・フランクフルト/米国・シカゴ |
| 参加(出展)企業数： | 9社・1団体(9小間) |
| 主な出品物： | インテリア、デザイン、食器、雑貨等 |
| 成果： | 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：90% 商談件数：692件 成約(見込含)件数：116件 成約(見込含)金額：16,707,801円 |

【成功事例①】初出展で 60 件以上の商談を実施

南部鉄器の技術で作られた調理器具（フライパン等）を製造する H 社は、ambiente には初出展ながら、錆びにくく環境に優しい（100%リサイクル可能）ことが評価され、66 件の商談、4 件・14,000 ユーロの成約が見込まれています。欧州の大手オンラインストアでも販売される予定です。また、シカゴでは成約見込み 45 件・124,000 米ドルという高い成果に至り、全米に 984 店舗を構える米国の有名インテリアショップなどからも引き合いがあり、今後の北米での展開も期待されます。

【成功(見込み)事例①】特異な素材が評価され成約伸ばす

異素材(木材、ガラス、金属、シリコン)を組み合わせた iPhone ドックを製造する宮城県の I 社は、スタイリッシュなデザインが評価され、14 件・25,000 米ドルの成約見込みという成果ができました。出品者からは「色・形などデザインが市場に受け入れられることが分かり大きな収穫」とコメントがありました。

3. 定性的指標の実現例 1 【分野別の報告】

| | |
|---------------|--|
| 【中期計画】 | ▶ 「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み事例等の具体的なアウトカムの実現を図る。 |
| 【23年度経営方針・目標】 | ▶ 企業・産地等による新たな輸出ビジネスへの取組み事例等の具体的なアウトカム。 |

(1) 一般機械・部品及びライフサイエンス分野

機械・部品分野、ライフサイエンス分野における我が国中小製造企業等の海外販路開拓支援を強力に推進するため、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有望な専門見本市への出展やミッション派遣を行いました。自治体や外部機関との連携を図るとともに、海外コーディネーターや輸出有望案件発掘専門家の機能を活用し、より多くの精度の高い商談機会提供に努めました。

1) 一般機械・部品分野

a) ベトナム最大の総合工作機械見本市 (MTA ベトナム) への出展 (7月、ベトナム・ホーチミン)

成長著しいベトナムにおいて、我が国中小企業の工作機械・機器部品分野の市場開拓を支援するため、総合工作機械見本市に5年連続で参加しています。商習慣上、事前に商談時間を約束してくれない地元企業を相手に粘り強くアポイント調整を図り、ローカル企業への流通ルートを開拓する商談を実現しました。1,152件の商談の実施につながり、見込みを含む成約は119件、1,661万円に達し、出展企業からは、「総合的な支援を受けられた」、「市場の有望性を確認できたためその後の方向性が見えた」等のコメントを得ました。

【成功(見込み)事例①】ベトナム企業へ建設機械向け部品を納入、農業機械向け部品の商談も継続中

ギア部品等を製造するA社は、展示会内で建設機械向けの修理部品を扱うローカル企業との取引が成立し、2,500ドルのリペアパーツを納入しました。一方で農業機械を取り扱うローカル企業との大型商談も進行中で、近日中に現地を訪問し再度の商談を行う予定です。

【成功(見込み)事例②】ベトナムのディストリビューター2社と契約成立

測定工具を製造するB社は、ブースを訪れた日系工場向けの製品を取扱うベトナムのディストリビューター2社と契約を締結し、それぞれ12,000ドル、2,300ドル/月のペースで取引が始まっています。

b) タイの工作機械専門見本市「METALEX2011」への出展 (12月、タイ・バンコク)

タイ工作機械市場への金型及び金属工作・加工機械の販路拡大のため11月中旬開催予定のMETALEX2011への出展準備を行っていたところ、タイ洪水被害により会期が延期となりました。この影響で、7社が出品を取り止めたが、バンコク事務所が現地最新情報を提供するなどの支援を行い22社・団体が出品したところ、洪水被害による現地企業の機械買換えニーズもあったことから商談件数は1,000件を越え、成約件数及び成約金額(ともに見込み含む)は223件、約3億1,900万円を記録しました。また、出品取り止めによって空いたスペースの一部を使用し、洪水被害を受けた在タイ日系機械産業の健在ぶりを特設ブースで広くPRすると共に、東日本大震災後の風評被害への対策として、映像とパネルを使って日本製品の安全性を広報しました。

【成功(見込み)事例③】 タイ洪水被害の機械取り換え需要を取り込む

新潟県の C 社は洪水被害で使用不能となった機械の取替え需要などを上手く吸収しました。会期中に成約はなかったものの、同社の担当者は会期中のバイヤーとのやり取りから将来的な成約に向けて自信を深めており、「製品への問合せが多く、現地の関心の高さを実感した」とのコメントがありました。なお同社には輸出有望案件専門家、及び新潟事務所所員が同行し、同社をきめ細かくサポートしました。

【成功(見込み)事例④】 有力バイヤーと商談、成約件数（見込含む）は 12 件

東京都の中小企業 D 社は昨年につき METALEX に出品しました。同社は、本展示会を自社で営業をかけていたバイヤーに実機を見てもらう機会と位置づけ、有力なバイヤーと商談を重ねたほか、信頼できる現地商社を見つけることができたとのことです。また、タイ水害が同社にとっては大きなビジネスチャンスにつながり、成約 1 件、成約見込 11 件という成果につながりました。

c) インドの建設機械・部品の専門見本市「EXCON2011」への出展（11月、インド・バンガロール）

安定的な経済成長と、それに伴うインフラ開発で脚光を浴びるインド建設市場への日本の建設機械・同部品の販路開拓を目的に、EXCON 2011 に参加しました。参加企業の募集にあたっては日本建設機械工業会の協力により、見本市主催者と調整して当初予定の約 2 倍の規模の 12 社によるジャパン・パビリオンを取りまとめて出展しました。インド工業連盟(CII)等の協力を得て、事前に同連盟の会員企業を中心に日本企業の製品情報を広く広報したことも奏功し、1,000 件を超える商談が行われ、見込みを含む成約は 108 件、およそ 7 億 1,200 万円に上りました。

【成功(見込み)事例⑤】 油圧式粉砕機メーカー、インド企業 5 社と成約

大阪府の E 社（油圧式粉砕機製造）はインド国内の建機販売店及び建設会社等のエンドユーザーと会期中 65 件の商談を行い、5 社との間で約 1 億 5,000 万円の成約に至りました。この他、今後は有望な取引先候補である 6 社とも継続的に成約に向けた交渉を行う予定です。

d) ドイツ航空機器見本市（AIRTEC 2011）に航空機器・部品ミッションを派遣（10月、ドイツ・フランクフルト）

日本の航空機産業は欧米に比べて集積が薄く、実績が乏しい中小企業が欧米の大手機体メーカー・エンジンメーカー等と直接商談・取引する事は容易ではないと言われています。特に大規模なエアショーでは、多数の出展者の中に埋もれがちになることから、小規模ながらも中小サプライヤーと機体メーカーや Tier1、Tier2 クラスのバイヤーとのマッチングを目的にした「AIRTEC 2011」に、東日本大震災被災地企業 2 社を含む 4 社・団体によるミッションを派遣、同見本市内に商談ブースを設置し、大手メーカーとの直接商談の可能性を探りました。商談会では、主催者が提供する B to B マッチングシステムを活用、同システムに不慣れな出展企業に対し、専門アドバイザーがその活用方法や商談候補企業の絞込みを含め支援した結果、大手航空機メーカー・エンジンメーカー等の調達責任者との商談が行われ、見積送付、NDA（秘密保持契約）締結予定といった今後の商談成約に向けた具体的な動きがありました。

【成功(見込み)事例⑥】 航空機部品の精密加工が評価され、世界的大手メーカーとの商談を継続

航空機部品の精密機械加工を行う F 社は、同見本市でボンバルディア（大手航空機メーカー）、ロールス・ロイス（大手エンジンメーカー）、スネクマ（大手エンジンメーカー）等と商談し、機械加工技術が高く評価された結果、NDA 締結、見積送付等、製造委託契約締結に向けた具体的な動きが見込まれています。航空機分野においては、新規サプライヤーとの契約は初回の面談から通常 10 ヶ月程度かかるため、同社はコンタクトを継続して行く予定です。今回の商談にあたって、ジェットロでは特に専門アドバイザーによる商談候補企業の絞り込み、B to B マッチングシステムの活用補助、現地での商談サポートを行い、同社を支援しました。

2) ライフサイエンス分野

a) KIMES 2012 への出展（24 年 2 月、韓国・ソウル）

高齢化対策や健康への関心が急速に高まっている韓国市場で、医療・福祉機器分野場販路開拓のため、23 年度に続きジャパン・パビリオンに、本年度は被災地企業を含め出展しました。事前準備として海外調査部と連携で出展企業向けにセミナーを開催し、韓国医療機器産業市場や、同国及び外資メーカーの動向について情報提供しました。また、DM やカタログの作成等を用いた広報、さらに出展手続きやビジネス面でのサポートが奏功し、商談件数、成約件数目標ともに目標を大幅に上回り見込みを含む成約額は 3 億円となりました。

【成功(見込み)事例⑦】 2 年連続のジャパン・パビリオン出展と、一貫的な売り込み体制で大きな成果

腰部コルセットにつき全国シェアトップクラスの医療用品メーカーである G 社急速な高齢化が進む韓国市場での販路開拓を目的に、2 年連続で KIMES に出展しました。ジェットロ作成 DM を活用して、前回出展時にコンタクトのあったバイヤーに事前に出品案内を行ったこと、ブース内で映像による商品説明をしたこと、そして開発部門の担当者を同伴し、製品の具体的な説明ができる体制を整えたことが実を結び、商談件数 70 件、成約件数（見込含む）12 件、成約金額（見込含む）は 300,000US ドル（約 2,400,000 円）の成果を上げることができました。今後は、今回の商談のあった企業への売り込みを継続する予定です。同社は MEDICA（ドイツ）など他のジェットロの展示会にも参加しており、海外販路開拓を広く進めるうえで、ジェットロの展示会参加は大変役に立っているとコメントがありました。

b) 「Arab Health 2012」にジャパン・パビリオンを出展（24 年 1 月、UAE・ドバイ）

成長する中東医療機器市場への販路開拓を目的として、ヘルスケア分野で中東最大規模の見本市である「Arab Health 2012」にジャパン・パビリオンを出展しました。海外調査部より、事前に中東 8 カ国の医療機器市場レポートを提供し、会期前日には、進出日系医療機器メーカーによる中東市場参入の注意点に関するセミナーを開催するとともに、現地の民間病院と公立病院を訪れ、社会層毎の医療現場の実態を知ってもらったうえで、会期中の商談に臨みました。見本市では、ドバイや、周辺国のジェットロ事務所の広報活動により多数の来場者が訪れ、全体で約 2 億円の成約が見込まれています。前年度ミッション派遣の際に代理店契約を締結した案件の追加注文もあり、事業の継続性の効果も伺えました。

【成功(見込み)事例⑧】 前年度ミッション派遣から継続参加。ジェットロの提供した情報が商談成立に貢献

22 年度のドバイへのミッション派遣事業にも参加した物理療法機器を製造・販売する伊藤超短波（株）（東京都）は、UAE、クウェート、サウジアラビアにおいて前回に契約した代理店と商談し、物理療法機器について合計約 900 万円の再注文を受けました。同代理店のパフォーマンスが芳しくない中、事前の進出日系企業セミナーや中東市場レポートなどを参考に交渉を進めて再注文と継続契約に繋げています。

c) 国際医療技術専門見本市 MEDICA2011 への出展 (11月、ドイツ・デュッセルドルフ)

欧州の医療機器市場における日本企業の販路開拓を支援するため MEDICA2011 にジャパン・パビリオンを出展しました。デュッセルドルフに配置した海外コーディネーターを活用し、現地での商談をスムーズに進めるための事前準備として、会期 2 ヶ月前に日本で出展企業向けにセミナーや個別相談会を実施し、事前のビジネスマッチングを 68 件アレンジする等、出展サポートを行いました。この結果、出品者全体で約 5 億円に至る成約が見込まれています。

【成功(見込み)事例⑨】 ジャパン・パビリオンの効率的な集客で多くの商談に成果

東京都の中小企業 H 社は MEDICA に初出展しましたが、会期中の引き合いが多く、商談件数 62 件、成約件数・金額（見込含む）8 件・約 60 万ドルに達しました。中東、欧州、ブラジル、インドなどから引き合いがあり、出品担当者からは「ジャパン・パビリオンの一角として出展したことで、集客効果が高かった。また、出品者説明会や出品者向けメールマガジンを通じて、事前にさまざまな情報が頂けるため、経験の少なさをカバーできた」との声が寄せられました。

d) 「2011 BIO International Convention」への出展 (6月、米国・ワシントン D.C.)

日本のバイオ・ベンチャー企業の海外ビジネス展開を支援するため、「2011 BIO International Convention」にジャパン・パビリオンを出展しました。事前準備段階では、バイオ産業の専門家とアドバイザー契約し、出展企業が提示するパネルの内容をより効果的にするための助言を受けました。また、展示会と併せて、シカゴ事務所のネットワークを活用して、米国大手製薬企業のライセンス担当者と出展企業の交流会の場も提供しました。更に、経済産業省と(独)医薬品医療機器総合機構(PMDA/Pharmaceuticals and Medical Devices Agency)から講師を招き、バイオ産業政策や、認証制度の改革に関するセミナーを開催し、日本のバイオ市場の魅力を訴えました。

【成功(見込み)事例⑩】事前セミナーでの情報を利用して iPS 細胞作成技術供与に関するライセンス契約を締結

iPS アカデミアジャパン (株) (京都府) は、ジェトロの事前説明会の際に併催したセミナーで得た、BIO での交渉術やパートナーリングシステムの有効活用方法などを参考に活動した結果、BIO2011 にて商談を行った米国試薬大手企業の Sigma Aldrich 社と、iPS 細胞技術に関する特許について、24 年 2 月に非独占的なライセンス契約を締結しました。

(2) 環境・エネルギー分野

わが国産業界が有する優れた再生可能・省エネルギー技術及び製品の海外販路拡大を支援するため、欧米や新興国で開催される環境・エネルギー分野の専門見本市にジャパン・パビリオンや共同ブースとして出展するとともに、新興国へのミッション派遣を行いました。企業単独ではアレンジできない現地大手企業の視察や企業トップとの面談アレンジの他、現地企業との商談会の開催等、参加企業のビジネスに結びつく支援を行いました。

1) 「2011 中国国際工業博覧会」にジャパン・パビリオンを設置 (11月、中国・上海)

19年12月の日中首脳による共同コミュニケを受け、20年より「中国国際工業博覧会」の「環境保護技術と設備展」にジャパン・パビリオンを組織しています。同見本市ではスケールメリットを活かして集客力・信用力の向上を図るほか、出品者の大半が海外市場開拓経験の浅い中小企業

であることから、出展手続きの簡素化、通関輸送などのサービスを提供しました。また、特設ホームページ（中国語）を開設し広範に周知したことに加え、現地市・省政府・環境関連企業に対してピンポイントに来場誘致・商談アレンジを行った結果、4,000件を越える商談が実施され、見込みを含む成約額は約27億円に上りました。

【成功事例①】福島県中小企業、遮熱コーティング塗料で中国をはじめ複数国と活発に商談を実施

福島県の遮熱コーティング企業 A 社は中国南部等の気温の高い地域への参入を主眼としていましたが、同展示会に出品したことで、商談先は中国企業のみならず、パキスタン、カタール、豪州など多岐に渡り成約金額（見込含む）は 456 万ドル（約 3.4 億円）に至りました。同社は IGEM(International Greentech & Eco Products/マレーシア)など他のジェトロの展示会にも参加しており、社長からは、海外販路開拓を広範に進めるうえで、ジェトロの展示会参加は大変役に立っているとのコメントがありました。

2) ブラジルに「エネルギー・環境商談視察ミッション」を派遣（11月、ブラジル）

資源エネルギー庁、世界省エネルギー等ビジネス推進協議会と合同で、16社・4団体によるミッションをブラジルに派遣しました。「官民合同」の旗印とサンパウロ事務所が持つ現地ネットワークを生かし、企業単独ではアポ取得が容易でないペトロブラス（石油公社）、エレクトロブラス（連邦電力公社）など政府系大企業との面談をアレンジしました。また、州政府や現地経済団体から協力を得て実施した商談会では、優良なブラジル企業との商談機会を参加者に提供できました。成約見込みは 36 件に上り、現在、商談継続案件を個別に支援しています。

【成功(見込み)事例①】ペトロブラスへの本格参入に手がかり、現法設立も検討

B 社はミッションでペトロブラスの製油所を訪問した際、省エネ責任者と直接面談することができ、その結果、24年1月に再訪し、製油所全体の蒸気使用の効率化を図る「蒸気使用最適化プログラム」をプレゼンテーションすることになりました（1億6,000万円）。同社はこれまでペトロブラスに対し、代理店経由で機器を単品で納入した実績はありましたが、本格参入できていませんでした。同社参加者によると、今回ミッションでライト・パーソンに出会えたとのことで、現地法人の設立も視野に入れてブラジル市場を本格的に開拓したいとしています。

3) 「国際グリーンテック・エコプロダクツ展示会 IGEM2011」への出展

(9月、マレーシア・クアラルンプール)

昨年に続く2度目の出展で、15社が参加するジャパン・パビリオンを編成しました。商談成果を上げるため、出展企業に対し事前の商談アポイントを1社毎に4件ずつアレンジしました。また、個別に事前調査を行った出展企業に対し、アポイントメントを取得し同行するなど、個別の支援も行いました。さらに、展示会主催者が会期に併せて実施した ASEAN 諸国からのバイヤー招へいプログラムに、ジェトロ・ジャカルタ事務所が選んだインドネシア企業9社を参加させ、出展企業との商談を設定しました。見込みを含む成約額は約4億8000万円に上り、引き続き商談が進んでいます。

【成功(見込み)事例②】遮熱コーティングを現地省庁で実証実験

22年度の同展示会で、ナジブ首相がブースを視察した際に注目を集めた遮熱コーティング企業 C 社は、23年7月に、ジェトロ・クアラルンプール事務所の立会いのもと、エネルギー・環境技術・水省の建物で実証実験を行い、その結果を今回の展示会で発表しました。その結果、中央官庁等の行政機関の建物の管理を行うプトロジャヤ・コーポレーションより、全省庁ビルへの塗布について引合いがあり、現在現地代理店にて実現の有無を検討中です。

4) シンガポール国際水週間 2011(SIWW2011) 水エキスポへの出展 (7月、シンガポール)

水処理に係る政策立案者・専門家・事業者などが世界各国から一堂に会する「シンガポール国際水週間・水エキスポ」にジャパン・パビリオンを組織しました。出展勧誘に際しては、全貿易情報センターが国内各地で広報活動を実施しました。その結果、ジャパン・パビリオンには、高い水浄化技術を有する日本のトップメーカーをはじめ、水処理施設的设计・建設を行うエンジニアリング企業、水処理施設管理運営のノウハウを持つ自治体、独自の水処理技術を有する中小企業といった、世界の水ビジネス市場を志向する様々な企業・団体がオールジャパンでPRをすることができました。出展者からは「“ジャパン・パビリオン”に出展することで日系企業の（水ビジネスに対する）注力度の高さを示すことができた」等のコメントが寄せられました。

【成功事例②】同展示会に初出展し、各国の企業と商談が進行中

水から高濃度の次亜塩素酸ナトリウムを発生させる装置を製造するD社は、22年に中国・北京で開催された水処理分野の展示会にジェトロの支援を受けて出品するなど、すでに中国マーケットにおいて販売実績がありますが、さらなる販売エリアの拡大のため、水エキスポに初めて出展したところ、会期中にシンガポール、フィリピン、オーストラリア、フランス、コロンビアの企業から計7件の引き合いがあり、同社の出展成果は、成約見込額540万米ドルに上りました。

5) テスト・マーケティングの代行 (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23社に対し、英文の製品パンフレットの作成、ジェトロ・北米8事務所のウェブやネットワークを活用した製品PR、4本の有力展示会へのサンプル出展等をパッケージとするテスト・マーケティング代行を実施しました。サンプル出展の際には在米ジェトロのアドバイザーが商談の事前アレンジ、現場の商談サポートを実施し、事後のフォローアップを通じた支援も継続して実施しています。

| 展示会名 (分野) | サンプル 出展企業数 | 出品物 | 成果※1 | 役立ち度 調査結果※2 |
|--|---------------|--|-------------------------|----------------|
| InterSolar North America 2011 (太陽光) (於: サンフランシスコ) 会期: 7/12-14 | 2社 | 遮熱塗料、 スマートメーター | 商談件数: 73件 成約件数: 9件 | 100% |
| WASTECON2011 (廃棄物) (於: ナッシュビル) 会期: 8/23-25 | 2社 | 有機廃棄物炭化処理装 置、浮上油回収装置 (フロートポンプ) | 商談件数: 10件 成約件数: 1件 | 100% |
| WEFTEC2011 (水処理) (於: ロサンゼルス) 会期: 10/17-19 | 4社 | 強酸性水、雨水利用貯蔵 タンク、油回収機、水中 ポンプ、浸漬膜 | 商談件数: 138件 成約件数: 16件 | 100% |
| Power-Gen International 2011 (エネルギー) (於: ラスベガス) 会期: 12/13-5 | 3社 | 太陽光モジュール用フ レーム、太陽光発電シュ ミレーションソフトウ ェア、スマートメーター | 商談件数: 61件 成約件数: 6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

【成功事例③】2展示会での商談の継続で直接販売契約を締結 (WASTECON2011/WEFTEC2011)

E社は8月のWASTECONにサンプル出展した際に現地代理店を通じて販売していた商社と直接交渉し、WEFTECの場で条件面などの詳細を交渉した結果直接販売する契約に至りました。主にプールの循環用のマグネットポンプを納品します。まずは24年に150~200台の受注があり、今後はプール業界以外の分野への展開も計画しています。

(3) インフラ・プラントビジネス分野

新興国をはじめとした世界各国で、鉄道、水、情報通信、道路、都市開発等といったインフラ・プラントの大幅な需要の増加が見込まれる中、日本企業のビジネスチャンスが拡大しています。ジェトロは海外ネットワークを持つ公的機関として、相手国の中央政府、地方政府、国営企業との接点や貿易・投資振興、技術協力等の事業で蓄積した経験・ノウハウを活かし、日本企業の海外プロジェクトへの参入拡大に向け、セミナーや展示会の開催、招へいした要人等を通じた海外のインフラ・プロジェクトに関する情報の発信、各種ビジネスマッチング等の取組みを経済産業省、国土交通省等の関係省庁や団体と協働しています。

1) コロンビア・インフラ・鉱業エネルギーセミナー及びビジネスマッチングの開催(9月、東京)

コロンビアは、石油・石炭・鉄鉱石・非鉄金属など豊富な天然資源を有し、日本企業のビジネス参入・拡大が期待されています。ジェトロは、サントス大統領率いる同国政府代表団が訪日する機会をとらえ、日本企業に対し同国のインフラ・鉱業エネルギービジネスに関する最新情報を提供するセミナー及びコロンビア政府の関係省庁と日本企業との個別マッチングを開催しました。本セミナーでは、サントス大統領を始め関係閣僚や政府機関のトップが同国のビジネス環境や将来性をアピールし、日本企業のビジネス参入・拡大を呼びかけました。

【利用者のコメント例】(意見交換会、個別面談に参加した企業)

- 「大統領のメッセージに日本に対する強い期待を感じた。大臣の丁寧な説明もすばらしかった」(セミナー参加者)
- 「大臣と直接面談する機会を得て、有意義な情報交換ができた」(ビジネスマッチング参加者)

2) エジプト・都市鉄道要人を日本に招へい(12月)

大都市への人口集中を背景に環境に配慮した効率的な公共交通網整備への関心が高まるエジプトに対し、ジェトロでは日本の地下鉄技術・安全性確保等への理解を深めてもらうことと、将来的な都市鉄道プロジェクトへの車両のみならず、建設、運転及び維持管理を含めたパッケージ型での日本企業の参画を図ることを目的に、エジプトの都市鉄道要人6名を招へいしました。本事業では、同国での都市鉄道ビジネスへの参入に関心を持つ日本の鉄道オペレーターやメーカーとの意見交換、個別面談の場を設けました。

【利用者のコメント例】(意見交換会、個別面談に参加した企業)

- 「これほど多くの地下鉄関連の高官を日本に招へいされ貴重な機会を与えていただき感謝する。」(総合商社)
- 「カイロ地下鉄4号線はじめエジプト交通プロジェクトでの弊社進出を期待されていることが分かった。」(車両・電機メーカー)

3) セルビア石炭火力発電セミナーを開催(24年3月、セルビア・ベオグラード)

セルビアでは今後EU加盟に向けて再生可能エネルギーの利用拡大に力を入れていく中、当面は自国で豊富に調達可能な石炭を利用した火力発電に頼らざるを得ない状況です。このため、日

本製の排煙脱硫装置の紹介を行うとともに、セルビアで更なる高効率の石炭火力発電技術の導入が期待されることから、超々臨界圧・石炭ガス化プラント等の本邦技術を紹介するセミナーを開催しました。また、セミナー終了後日本企業とセルビアを中心とするバルカン諸国の電力関係者が個別面談を行う機会を設けました。

【利用者のコメント例】（意見交換会、個別面談に参加した企業）

- 「セルビア政府、電力公社、企業が強い関心を持ってセミナーに参加していた。今後につながる話があった。」（セミナー参加者）
- 「一カ所でセルビアのみならず周辺国の電力関係者に会い、意見交換やそれぞれの今後の投資計画についての説明を受ける非常に良い機会であった。」（セミナー参加者）
- 「EU加盟に向け、セルビア及び周辺国が環境対策（排煙脱硫装置の設置）に積極的であることが再認識できた。発電所の視察もプログラムに入っており、有意義なセミナーであった。」（セミナー参加者）

4) フィリピン PPP セミナーを開催（24年2月、フィリピン・マニラ）

23年9月の日比両国首脳共同声明にフィリピンでの官民連携(PPP)によるインフラ整備のため、日本からの官民ミッション派遣とセミナー開催が盛り込まれました。ジェットロはセミナー開催で協力することになり、災害に強い本邦インフラ技術を活用した PPP によるインフラ整備に資するため、日本側がインフラ技術を、フィリピン側がインフラ開発計画を紹介するセミナーをマニラで開催しました。

【利用者のコメント例】（意見交換会、個別面談に参加した企業）

- 「PPP 案件の入札においては、価格と品質の両面を評価することが必要と強調されていた点が印象的だった。本日の主要テーマである災害対策のノウハウは比政府にとって有益であり、日本の強みであると感じた。」（日本側参加者）
- 「災害の多い日本で使われている新技術を採用することは、フィリピンが減災措置を講じるうえで役立つ。本日のセミナーで共有された知識や経験は、フィリピンが今後のプロジェクトを準備する際に活用可能。」（フィリピン側参加者）

5) インフラ・プラント商談マッチング実績

| 分野 | 事業名 | 会期 | 開催場所 | 参加企業数 | 成果 (成約件数は見込み含む) | 役立ち度調査結果※ |
|--------|-----------------------------------|--------------|-------|-----------------------------------|---------------------|--|
| 鉄道 | 高速鉄道カンファレンス HSRWA2011(パネル展示) | 8/30~31 | シドニー | 5社 | 商談件数：0件 成約件数：0件 | 100% |
| 都市開発 | コスタリカ地デジ展 Expo TV DIGITAL | 9/7~8 | サンホセ | 4社 | 商談件数：4件 成約件数：1件 | 100% |
| インフラ全般 | コロンビア・インフラ・鉱業エネルギーセミナー併催ビジネスマッチング | 9/13 | 東京 | 4社 15名 | 商談件数：4件 成約件数：0件 | 100% |
| 鉄道 | エジプト・都市鉄道要人招へい | 12/3~12/11 | 東京 | 意見交換会 (19名) 個別面談 (7社15名) | 商談件数：7件 成約件数：0件 | 被招へい者： 100% 日本企業： (意見交換会) 100% (個別面談) 100% |
| エネルギー | セルビア石炭火力発電ビジネスマッチング | 2012/3/12 | バオグラド | 7社 | 商談件数：41件 成約件数：0件 | |
| 水 | 世界水フォーラムビジネスマッチング | 2012/3/12~17 | マルセイユ | 1社 3団体 | 商談件数：26件 成約件数：9件 | |

6) インフラ・プラント基礎調査

日本の優れたインフラ開発技術の海外展開を図るべく、ジェトロの国内外のネットワークを活用し海外事務所や現地調査を通じて、各国・分野における基礎情報を収集しました。現地で集めたこれらの生の情報は各種セミナー等で共有し、日本企業や政府関係機関へも情報提供することで日本企業のビジネスチャンスの拡大を図りました。

| 分野 | 調査名 | 時期 | 場所 |
|--------|-----------------|-------|-----------------------------------|
| 鉄道 | 米国高速鉄道調査 | 通年 | ニューヨーク、サンフランシスコ、ロサンゼルス、シカゴ、ヒューストン |
| 水 | タイ水インフラビジネス環境調査 | 7月 | タイ |
| 水 | 中東水ビジネス環境調査 | 2～3月 | アブダビ、オマーン、アルジェリア |
| インフラ全般 | インフラマップ | 12～3月 | タイ、カンボジア、ミャンマー |

(4) 農林水産食品分野

1) 農林水産物・食品輸出促進本部の設置

円高や原発事故による輸入規制や風評被害により、日本産農林水産物・食品の輸出の落ち込みが続く状況を踏まえ、農林水産省は輸出戦略を再構築し、官民一体となった取組みを行う必要があるとして、有識者による検討会を開催しました。11月25日に検討会が取りまとめた報告書ではジェトロのビジネスサポート機能の活用が明記され、輸出サポート機関としてのジェトロの役割に大きな期待が寄せられました。

かかる状況を受け、24年1月20日に、サポート機能の強化と効率的な取組みを目的にジェトロ内に理事長を本部長とする「農林水産物・食品輸出促進本部」を設置。検疫、流通、安定供給等で輸出が難しい一次産品の輸出にも本格的に取り組むこととしました。農林水産省、経済産業省、外務省や全国レベルの食品業界団体との連携を強化し、地方自治体や農政局等との連携により支援を行うこととしました。

2) 促進本部発足以降の具体的取組み

24年1月23日には、本部、大阪本部、全貿易情報センターに、輸出に関心のある事業者、輸出に取り組んでいる事業者が気軽に相談できる「農林水産物・食品輸出相談窓口」を開設しました。各地で22回の輸出入門セミナーの開催や講師派遣を行い、約800名が参加、輸出に取り組む事業者の裾野拡大を図りました。参加者は農業関係の生産者・JA等からも多く、輸出に関する関心が高まっています。

農水省と共同で各地農政局が主催した9つのブロック説明会で自治体・経産局・輸出協議会メンバー等に対し、ジェトロの取組みや事業紹介等を説明しました。各事務所では農政局や農協、生産組合等とのネットワーク構築に着手しました。

一次産品輸出支援に本格的に取り組む事業の第一弾として香港で農産物バイヤー商談会を開催、16社が参加しました。

3) 展示商談会

原発事故に伴う輸入規制により、上半期は当初予定していた見本市出展の中止・出展規模の縮小をせざるを得なかったものの、下半期は日本製品の商棚の回復を図るべく、商談強化の方針を打ち出しました。出展小間数の増加に努め、また出展企業に対し事前の説明会や個別相談を実施し、各地の規制、市場情報の提供や輸送に関するアドバイスをきめ細かく実施しました。復興支援対策の一環として、東北地方等被災地の事業者の輸出への取組み意欲を高めるべく、出品料や派遣費等の負担を行いました。

a) Food Taipei 2011

同展には2004年以降8年連続で出展し、23年度は52小間しました。出展者からは「日本パビリオンとして一定規模で出展したことが台湾バイヤーの注目をひき、パビリオン全体が盛況だった」といった声が多く聞かれました。準備団体から現地の輸入規制情報を出展者に提供する等、きめ細かい支援を行い、上位2つで100%の極めて高い役立ち度、評価を出展者から得ました。原発事故による日本製品の敬遠が危惧されたことから、バイヤー300人に電話勧誘を実施、前年比10小間減でありながら、商談件数は前回比272件増となりました。一方、輸入規制や風評被害等の影響により成約件数は前回比21%減となり、成約まで至らないケースが多く見られました。

b) Winter Fancy Food

Winter Fancy Food Showは、約50カ国から約1,300社が出品する米国西海岸最大級の高級食材見本市に、初めて全国募集によるジャパン・パビリオンを設置し、ロサンゼルス事務所が中心となり、北米ワイド事業として実施しました。出品者に対し、現地駐在員及びコーディネーターによるセミナーや個別相談を実施した他、出展準備の手引書や準備状況のチェックリストを配布するなど、各種の支援を提供し、会期中も集客が芳しくない小間への呼び込みを行うなど機動的なてこ入れを行った結果、23年度最多の一小間当り商談件数は170件と高水準に達しました。

【成功事例①】コーディネーターの効果的なマッチングにより成約を実現《Winter Fancy Food Show》

青森県のA社は、米国で初めて主力商品である黒にんにくを出展。同社はジェトロの商談会や展示会にはたびたび参加、輸出に成功してきた。過去の展示会出展経験よりターゲティングの重要性を知る同社は、今回のターゲットをレストラン及びシェフにしぼり出展。ジェトロコーディネーターは同社の希望のあわせたマッチングを行い、4件のマッチング企業のうち、3件で取扱を開始することになり、1,000万円の成約、8,000万円の成約見込みとなりました。

c) 「香港国際ジュエリーショー2012 (パールパビリオン)」

「高品質な日本の真珠」という真珠業界のブランディングを継続して支援し、真珠製品を取り扱う日本企業の中国・香港を中心とした販路開拓を目的に、本見本市に1,260平米のジャパン・パール・パビリオン(88社)を出展しました。同パビリオンの存在をPRするため、事前にDMを海外バイヤー向けに送付し、パビリオン上部に「JAPAN」をアピールする大きなバナーを数か所取り付けるなどの積極的な広報を行ったことが奏功し、商談9,650件、成約(見込含)件数5,631件という高い成果に至りました。

【成功(見込み)事例①】 ジャパン・ブランドの集客力で成約件数を伸ばす

長年、香港インターナショナルジュエリーショーに出展している兵庫県の B 社は会期中に 115 件の商談を行い、93 件・1,250,000 米ドルの成約、37 件・290,000 米ドルの成約見込みがありました。香港を含む中国との取引が多いものの、米国や中東のバイヤーとも商談が成立しました。同社からは「前回同様のビジネス成果があがった。これまで来場者の大半を占める中国人の来場者は、品質や価格のことをあまり気にせず購入していたが、年々購入する商品の質が上がっている。品質や内容、価格のことがわかってきたからと考えられ、その意味でも、ジェトロのパビリオンは、日本の高品質ブランドのイメージが強いため、PR 効果が高いと思う」とのコメントが寄せられています。

4) バイヤー招へい商談会

商談機会の提供を強化し日本製品の商棚の回復を図るべく、積極的に商談会を実施しました。また、輸出に取り組む事業者の裾野拡大を図るため、地方銀行や商工中金等との連携を図りました。海外のバイヤー向けには、生産現場の視察・企業訪問を行い、日本製品への理解を深め、その付加価値を認識してもらうよう工夫しました。日本側の参加企業は輸出に初めて取り組む企業も多いため、貿易実務、各地の規制、市場情報の提供をきめ細かく行いました。また事前の説明会や個別相談会によってコスト算出方法、商談会に準備すべき資料や効果的なプレゼン方法などをアドバイスし、参加企業のレベルアップを図りました。

a) 海外バイヤー招へい九州商談会 (11月、大分)

10月27日、28日に大分市にて、13カ国・地域から招へいた24社26名のバイヤーと九州の72社との商談会を開催しました。輸出の取組みは自治体毎に取り組むケースが多いですが、海外バイヤーにとっては1県の産品ではブランド力や商品の多様性に乏しく、ブロック単位での取組みが求められていました。ジェトロの働きかけにより大分県、九州経済国際化推進機構、九州経済産業局と九州の全貿易情報センターが一丸となり、九州ブロックでの広域商談会を初めて実施しました。九州全域での取組みにより多くのバイヤー招へいが可能となり、商談件数318件、成約件数(見込含む)94件、成約金額(見込含む)21,350千円と、単独で開催する商談会と比べ遥かに大きな成果を生みました。参加企業からは「単独ではアポイントが取得できないバイヤーと一度にまとめて商談ができたので、成果が大きかった」との声が聞かれました。

b) 地方銀行フードセレクションでの商談会 (11月、東京)

全国37の第一地銀及びその優良顧客630社が合同で出展した食品見本市「地方銀行フードセレクション」が東京で開催されました。国内の商談を目的に、各地銀の有力取引企業630社が勢揃いした本見本市に、ジェトロは海外バイヤー13社を九州での商談会に続き東京に招へいし、金融機関との連携のもと商談会を開催しました。出展者は地銀の優良顧客ということで、優良企業も多く、結果として商談件数267件、成約件数(見込含む)124件、成約金額(見込含む)1千万円の成果を残しました。国内取引を対象とした同見本市の中で、国外取引の商談も同時に進めることができ、「ジェトロならではの斡旋」と出展企業から好評を得ました。

【成功(見込み)事例②】パイヤーの効率よい商談をサポート

ジェトロは、ベトナムのパイヤーC社に対し、出展各社との間で物流等輸出時の各種条件について一度に商談を進めることができるため、地方銀行フードセレクション会場に自社と取引のある日本側商社に同行してもらうことを提案。同社は11月中にベトナム向けコンテナを既に確保していたことも功を奏し、実施した34商談中25社との成約を見込んでいます。

【成功(見込み)事例③】継続的な商談会参加で成約見込 (アグリフード EXPO)

新潟県の削り節、つゆ、出汁パックメーカーD社は、22年度のアグリフード EXPO で招へいたブラジルパイヤーと23年度のアグリフード EXPO 商談会で再度商談を実施。前回は商談成立しませでしたが、パイヤーに商品の良さを理解してもらうため1年越しで商談を継続し、800万円の成約見込みとなりました。

【成功(見込み)事例④】事前の準備、事後のフォローアップが奏功し、シンガポールのパイヤーと成約 (FOODEX)

岩手県米菓メーカーE社はシンガポールの各種百貨店などに販売力をもつ輸入卸を探していました。食品試飲商談会 in 盛岡ではシンガポールパイヤーに特に照準をしばり、ジェトロ盛岡ではシンガポールでの輸入規制、情報シートへの記載方法、商談の進め方などをアドバイスし、同社とともに準備を進めました。商談会で当該パイヤーが同社商品に関心を示したことから、翌日には工場視察を行い、商品の付加価値を説明、パイヤー帰国後も迅速にきめ細かいフォローアップを行ったところ、総代理店契約を視野に取引を行いたいとの意向が示されました。

5) ミッション派遣

自治体や各地の生産者等と連携し、地方からのミッション派遣を数多く行いました。参加企業に対し、各地の規制、市場情報の提供や輸送に関するアドバイスをきめ細かく実施するとともに、現地パイヤーからの質問が想定された、原発事故による食品の安全性への影響に関する説明の準備も行いました。また、復興支援対策の一環として、東北地方等被災地の事業者の輸出への取り組み意欲を高めるために、渡航費等の負担を行いました。

a) 香港農産物パイヤー商談会

一次産品の輸出強化を目的に農産物（農産物を主原料とする加工品含む）に限定した初の商談会を日本の最大輸出市場である香港で開催しました。加工食品と比較して規制が厳しいため、通常の説明会に加えて参加者を個別訪問し、検疫等の輸出条件をクリアするための指導や商談シートの作成支援を行う等、手厚い事前サポートを行いました。加工食品に比べ低い成約率を克服すべく、各事業者の商品に応じた木目細かい支援を今後も強化していきます。

【成功事例②】時機をとらえた支援により成約を実現 (中国東北地方ミッション・商談会) (徳島)

日本酒を製造するF社は以前から中国東北地方を上海・北京に続く重要市場として位置づけており、ジェトロは、同社にタイムリーに本ミッションを紹介しました。大連・瀋陽市場を中心に幅広い販路を持つパイヤーG社と大連の商談会で商談を行い、帰国後直ぐに見積の提示し同社社長の来日時に併せて工場見学を提案するなど、継続的にコンタクトをとりました。結果、日本酒、リキュール類等幅広い商品について最小ロットを大幅に上回る600ケース（金額：850～900万円）の初回注文を受けました。

6) 業界団体に対する支援により分野別の輸出サポートを強化

農林水産物・食品分野における特定商品群の輸出拡大を目指すため、4つの業界団体が実施を希望する海外販路開拓・拡大に向けたプロジェクトをジェトロの国内外のネットワークを活用して、有識者招へい、ミッション派遣など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ました。

【実績一覧】

| 業界団体 | 商材 | 対象地域 | 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会 | 国産材製品 | 中国 | 有識者招へい | 10/23～28 | 有識者3名 | 100% |
| | | | 見本市 | 11/1～4 | 3企業1団体 | 100% |
| | | | 調査 | 23年9月～ 24年3月 | — | 100% |
| 日本酒造組合中央会 | 日本酒 | 米国 ロサンゼルス | ミッション | 1/29～30 | 10企業 | 100% |
| | | 韓国 ソウル | ミッション | 2/20～21 | 20企業 | 100% |
| | 本格焼酎 泡盛 | シンガポール | ミッション | 12/11～14 | 15企業 | 100% |
| | | 米国 ニューヨーク | ミッション | 2/12・13 | 15企業 | 100% |
| (社)日本農業法人協会 | 甘藷 甘藷加工品 | 台湾 台北 | ミッション | 1/16・17 | 3企業 | 100% |
| (財)日本花普及センター | 花き類全般 の知財 | オランダを中心としたEU 諸国 | 有識者招へい | 2/24・25 | 有識者1名 | 100% |
| | | | 調査 | 23年10月～ 24年3月 | — | 100% |

※役立ち度は支援業界団体に対して取得

a) 木材業界支援（有識者招へい）

(社)日本木材輸出振興協会と共催で中国成都、及び重慶より、中国の木造建築関連分野有識者3名を招へいしました。輸出を図る日本企業が輸出に要するノウハウを習得し、中国の消費者ニーズを重視した商品開発の意識を強化することを目的に、日本の木造建築関連企業・機関の視察、意見交換や実地指導、講演を行いました。また、木構造設計規範の改定委員である有識者達へ日本産材をPRすることにより、木構造設計規範への日本産スギ・ヒノキ・唐松の記載を目指しました。中国の有識者が日本の市場、製品を理解するだけでなく、日本企業も中国の市場、規範を理解できるよう、相互理解の促進を目指し意見交換会・講演を実施しました。

b) 第2回中国国際林業博覧会、第4回中国義烏国際森林産品博覧会への出展

中国の木造・木材関連の市場性を有望視し、需要を喚起するため、中国浙江省義烏市で開催された中国国際森林産品博覧会において、中国では認知度の低い日本産木材のPRと日本産木材を利用した製品の展示を(社)日本木材輸出振興協会と共催で実施しました。本展示会の主催者でもある中国国家林業局と林野庁はこれまでに木材の対中輸出に関する意見交換を行っており、更なる日本政府の積極性を示すためにも、林野庁とも協力して本展示会へ出展しました。日本産木材のブースで、日本産木材についてのDVD上映、パンフレットの配布を行うほか、地元テレビ局のインタビューを通して、日本産の木材製品の品質の高さ、美しさ、更には日本の木材加工及び建築技術の素晴らしさのPRを行いました。

【成功(見込み)事例⑤】有識者招へいにより輸入規制改定へ貢献《日本木材輸出振興協議会》

中国木材関連市場は有望ながら、中国での「木構造設計規範」に日本産木材が含まれていないため、輸出ができない状況でした。ジェトロの業界団体支援事業で10月23日～28日に中国の有力な木材建築規制関係者3名を招へいし、講演や視察、日本企業・関係機関との意見交換を実施したことで、「木構造設計規範」における日本産木材の利用に関する記載の実現にむけて大きく貢献しました。

【成功(見込み)事例⑥】 多種類の日本酒が参加し、効果的な商談会《日本酒造組合中央会》

韓国では居酒屋ブームが起きており、日本酒の需要が高まっています。日本酒造組合中央会はジェトロの業界団体支援事業でソウルにてバイヤー向け試飲商談会を開催しました。68種の日本酒が並び、韓国の多くの酒類市場関係者が来場しました。本ミッションに参加した山形県の酒造メーカーH社は、12件の商談を行い、4件の成約がありました。本商談会を機に、同社は受注に対応すべく、震災後製造を停止していた商品を復活させることになりました。

7) 東アジア食品産業海外展開支援事業(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5都市において、現地投資環境や市場動向等につき、政府、企業、ジェトロ等関係者間で情報収集・意見交換等を行い、食品産業における東アジアネットワーク構築を推進しました。また、日系進出食品企業の拠点国から隣国・第三国への輸出促進を目的とし、面的展開の充実を図るための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 | 参加人数 |
|-----------|--------|------|
| 2011/7/20 | 北京 | 45名 |
| 2011/7/27 | 香港 | 85名 |
| 2011/8/23 | バンコク | 40名 |
| 2011/12/5 | 上海 | 28名 |
| 2012/2/2 | シンガポール | 41名 |
| 2012/2/23 | 北京 | 119名 |
| 2012/2/24 | バンコク | 30名 |

【実績一覧】 現地調査

| 開催日 | 調査国 | 調査人数 | 調査件名 |
|----------------|---------|------|-------------|
| 2011/10/6-7 | ラオス | 12人 | 販路開拓調査ミッション |
| 2011/12/1-28 | ミャンマー | 4人 | モニタリング調査 |
| 2011/12-2012/3 | インド | 2人 | 販売市場調査 |
| 2012/3/20-22 | バングラデシュ | 10人 | 販路開拓調査ミッション |

a) ミャンマー・ヤンゴンにおける在タイ日系食品関連企業によるモニタリング調査 (アンテナショップ的事業)

在タイ日系食品企業が生産したチョコレート菓子、ガム、アロエ飲料、インスタントコーヒー、醤油・ソースなどの食品(ジャパン・ブランド食品)に対するミャンマーの消費者ニーズを把握するため、同国最大の商業都市ヤンゴンの主要スーパーマーケット2店舗にアンテナショップを設置し、試験販売を行いました。「味が好み」「健康によさそう」などの評価を受けるなど、ジャパン・ブランド食品に対する消費者の関心の高さが示される結果となりました。本事業の参加企業からは、「ポジティブな結果が出たため、積極的にミャンマーにチャレンジしたい」との声が寄せられています。

8) 農林水産・食品関連調査の実施

海外での農林水産物・食品等に関する規制・マーケット情報等を収集・提供し日本の農林水産物の輸出促進に寄与すると共に、企業の海外展開戦略立案・ビジネス展開を支援しました。

a) 東日本大震災による原発事故の発生に伴う日本産食品等の輸出への影響

23年3月の原発事故とその影響の長期化の懸念に伴い、日本産農林水産物・食品に対する安全性検査や規制強化等の動きが急速に強まったことを受け、同月24日よりジェトロは特設のウェブページ「緊急特集：東日本大震災の国際ビジネスへの影響」より情報発信を続けてきました。

| 【発信情報実績】 | |
|----------------------------------|--|
| ①諸外国における日本産食品等への輸入規制について | 全世界44カ国・地域が日本からの農林水産・食品を輸入する際の規制に関する詳細情報をウェブサイトに掲載し日々更新しました。24年3月現在のアクセス件数は17万件を超えています。 |
| ②地方自治体における外国向け食品輸出に関する証明書の発行について | 各国が日本産食品等の輸入に対して規制を設けた結果、輸出に際し各都道府県が発行する輸出に係る証明書が必要となりました。ジェトロでは5月より、各都道府県が発行する証明書について都道府県別の一覧表を作成し、ウェブ掲載後も随時更新してきたところ、24年3月現在のアクセス件数は約7,600件に達しています。 |
| ③調査レポート「原発事故が日本食市場に与える影響」の掲載について | 震災を経ての日本食に対する現地需要の変化、今後の展望、他国産品(中国、韓国等との競合状況など)について、海外16事務所からの最新の調査レポートを掲載しました。アクセス件数は3月末までで5万8,600件に上ります。調査レポートは農林水産会会員向け広報媒体「Food & Agriculture」、ジェトロ・メンバーズ向け媒体「通商弘報」においても同時に発信しました。 |
| ④原発事故後の規制動向や各国市場への影響に関するセミナー開催 | 規制動向や各国市場への影響について、日本各地で7回セミナーを開催しました。役立ち度は上位2項目で平均96.3%となっています。 |

b) 海外マーケティング調査（海外消費者の日本食に対する意識等の調査）

輸出戦略策定にかかる基礎資料へのニーズを捉え、海外市場に関する生の情報収集を行えるというジェトロの強みを活かし、中国5事務所（北京、上海、広州、深セン、成都）及び香港、台湾、米国、英国、フランス、スイス、タイ、フィリピンにおいて日本食に関するマーケティング調査を実施しました。原発事故後の日本食品に対する一般消費者の意識、各国消費者の日本食に対して持つイメージや嗜好、年齢・地域・年収別の日本食の消費動向、円高の影響や流通等について幅広く調査し、中国、英国、フランスに関する調査結果はメディアへ情報提供・記者発表を行い、食品関係の大手メディア等4誌・報道機関に取上げられました。

c) 日本の食品輸出企業に対するアンケート調査

各国・地域での原発関連の輸入規制措置や歴史的な円高等の影響が懸念される中、日本の輸出企業のニーズをよりの確に捉えるべく、輸出に取り組んでいる、または関心のある農林水産物・食品関連企業229社を対象にアンケート調査を実施し、調査結果を記者公表しました。調査結果は、訪中を間近に控えた経済産業大臣にも提供され、またメディアからも高い関心を呼び、8誌・報道機関で報道されました。

d) 米国食品安全強化法対策に関して情報普及

米国では、食の安全への意識の高まりに対応し、連邦食品医薬品局(FDA/Food and Drug Administration)の権限を大幅に強化する「米国食品安全強化法」が23年1月に成立しました。

同法の施行により、現地輸入業者、対米輸出企業、団体、HACCP(Hazard Analysis and Critical Control Point「危害分析重要管理点」)の認証団体など多くの関係者に対応が求められています。農林水産・食品調査課では、10月、シカゴ事務所とともに、「米国食品安全強化法の概要及び分析」を発行し、同法の解説や制定後の米国内での議論をウェブサイトや専門誌等で幅広く紹介しました。また、発行に併せ、普及セミナーを東京と地方で開催しました。

| セミナー名 | 開催地 | 開催日 | 参加人数 | 役立ち度 |
|------------------------|-----|---------|------|-------|
| 米国食品安全強化法セミナー | 福岡 | 11/9 | 17名 | 94.1% |
| 米国食品安全強化法・食品衛生管理手法セミナー | 大阪 | 24年1/26 | 92名 | 100% |
| 米国食品安全強化法・食品衛生管理手法セミナー | 名古屋 | 24年1/27 | 51名 | 97.7% |

e) 農水産情報研究会

上半期は、原発事故に伴う海外の輸入規制や日本食品市場の変化等について週刊 Food & Agriculture 等で情報発信を行いました。読者から「震災後情報が命、ロンドンの情報に感謝」「食品関係規制状況が把握できる」「かなり詳しいレポートが載っている」などの評価をいただきました。9月と1月と2回にわたり、米国食品安全強化法に関わるセミナーを実施しました。米国向けに輸出を行っている企業の関心は高く、出席率は9割を超え、講演後熱心な質疑応答が行われました。会員サービスに関わる役立ち度アンケートでは、上位2項目の合計が100%でした。

| セミナー名 | 開催地 | 開催日 | 参加人数 | 役立ち度 |
|------------------------|-----|---------|------|-------|
| 米国食品安全強化法セミナー | 東京 | 9/1 | 137名 | 97.4% |
| 香港・タイの日本食品市場セミナー | 東京 | 9/9 | 64名 | 97.7% |
| 米国食品安全強化法・食品衛生管理手法セミナー | 東京 | 24年1/25 | 128名 | 95.5% |
| 中国の日本食品市場セミナー | 東京 | 24年2/24 | 52名 | 97.1% |

(5) デザイン分野

1) 世界最高峰のインテリア・デザイン関連見本市「メゾン・エ・オブジェ」への出展

(24年1月、フランス・パリ)

世界最高峰のインテリア・デザイン関連見本市「メゾン・エ・オブジェ」において、日本のデザイン性の高いインテリア製品等を取り扱う中小企業の欧州市場での販路開拓・拡大を支援しました。17年以来実施してきた個別企業・団体に対する自社ブース出展支援の規模が過去最大の44社にのぼり、加えて震災復興支援事業の一環として、企画展「J STYLE+」(14社のグループ出展)を実施。ジェトロの出展支援企業数は合計57社・団体を数え、同展示会に出展する日本企業・団体の約8割を占めました。現地ビジネス経験が豊富な海外コーディネーターから事前に現地卸価格の算出方法、自社商品の説明資料や商品ラインアップのデータ等の作成方法等、海外企業との商談に必要な事項について助言した結果、商談成果として、メゾン・エ・オブジェ個別展では約1億9,600万円、JSTYLE+では約9,000万円の成約金額(見込含む)に達しました。

【成功事例①】高度な特殊印刷技術を使ったオリジナル商品で世界に勝負(文具・ギフト/香川県)

特殊印刷技術を用いた印刷・加工を得意とする印刷会社A社は、技術を活かして開発した紙製の地球儀、メモ帳などの自社ブランド製品を出品しました。2度目の出展となった今回、フランスのブロガーやウェ

プロダクトが審査員となりイノベーションに優れ、競争力の高いクリエイティブな製品に贈られるアワードを受賞し、注目を集めました。他社が真似できない優れた製品力と、ブランドの魅力を伝える独特な世界観は目利きバイヤーの心を捉え、欧州各国のミュージアムショップやセレクトショップ、書店、ディストリビューターなどから多数の引き合いがきています。同社は「海外のショップとの直接取引を重ねることで、エンドユーザーのニーズを敏感に感じ、新たな商品開発に反映していきたい」としています。

【成功事例②】木の色合いが高評価、日本の伝統工芸品を世界の生活シーンに（伝統産品／秋田県）

江戸末期創業で、伝統工芸品である樺細工の製造販売を行う B 社は、22 年にコンテンポラリーな意匠を採用した「輪筒シリーズ」を製作。商品力の高さと優れた技術力を強みに、国内ではグッドデザイン賞も受賞しています。ジェトロの輸出有望案件発掘支援事業に採択され、震災復興支援事業の一環であるメゾン・エ・オブジェ「J-STYLE+」に初出展したところ、桜の樹皮から生まれる独特の色合いやコントラストがバイヤーの高い評価を得ました。欧州、アジアのセレクトショップ、ホテル、百貨店などから多くの引き合いを受け、スイスの茶葉店や韓国百貨店との直接取引を実現しています。同社は「今後もデザイン性の高い商品を開発し、欧米やアジアに幅広く売り込みたい」との意気込みを示しています。

2) フランクフルト ambiente 2012 への出展（24 年 2 月、ドイツ・フランクフルト）

ドイツを中心とした欧州のギフト・インテリア市場への販路開拓を目的に、6 年ぶりに 10 社・団体からなるジャパン・パビリオンを設けました。出展者支援として会期前に国内外でのプレスリリースや、デュッセルドルフ及びパリ事務所による来場者誘致等の広報のほか、国内でも現地コーディネーターの個別相談会を開催しました。こうした展示会出展に係る一連のサポートの結果、出展者に多くの商談及び成約を生み出すことができました。

一方、同じパビリオン内でもブースを訪れる来場者数に差が生じてしまい、各出展企業の商談成果に影響を与える結果となりました。これは、配置された小間の場所によっては、来場者の動線から外れてしまったためです。また、多くの出展企業の中にジャパン・パビリオンの出展企業が埋もれてしまわないよう、ジャパン・パビリオンを目立たせ、多くの来場者を誘導する戦略のもとブースをデザインしたところ、そのデザインが、結果的に来場者が往来する通路を一部遮るデザインになってしまい、出展企業の展示物や出展ブース内の装飾等が来場者の視界から外れてしまうという結果を招いてしまいました。この結果、役立ち度が60%にとどまりました。

【成功事例③】初出展で 2 億円以上の成約見込みを達成

群馬の繭から職人が手作りで織る『キビソ壁紙』を取り扱う C 社は、天然素材ならではのデザイン性をアピールするため、屏風を使って和の世界観を表現しました。同社からは、「ジャパン・パビリオンの一角として出展したことによる集客効果も働き、予想以上にバイヤーが多く来場した。」とコメントをいただきました。また、ホテルオーナーとの商談では、新規建築するホテルにおいて同社製品を壁紙として使用したい、といった具体的な引き合いへ繋がり、成約見込み額は 2 億円以上になりました。

3) 北米市場の登竜門、ニューヨーク国際ギフトフェアへの出展

（8 月、24 年 1 月、米国・ニューヨーク）

年 2 回（夏・冬）開催される北米最大級のギフト商品見本市「ニューヨーク国際ギフトフェア」にジャパン・パビリオンを設け、デザイン性と機能性を兼ね備える日本のギフト・インテリア商品等を取り扱う中小企業が出展（22 年度比 80%以上増となる延べ 38 社 3 団体が出展）しました。NY 在住の海外コーディネーターによる市場セミナー・個別相談会を開催し、出展に向けた事前準備を支援したことも功を奏し、初めての輸出に取り組んだ 9 社のうち 6 社が初輸出に成功し、全体では、夏展・冬展合わせて総額約 1 億 3,560 万円の成約金額（見込含む）に達しました。

【成功事例④】入念な準備により大手バイヤーとの商談を実現（日用品雑貨／岐阜県）

NY ギフト夏展に初出品したプラスチック製インテリア雑貨を製造・販売する D 社は、出品準備の段階から海外コーディネーターを頻繁に活用したり、競合製品となるインテリア雑貨の市場動向を探るためニューヨーク市内の店舗を視察したりするなど入念な準備を進めました。万全の準備とシンプルでありながら目を惹くブース構成が功を成し、会期中は、雑貨を扱う複数の米大手チェーン店のバイヤーとの商談を行い成果につながりました。

【成功事例⑤】ジェトロ事業による経験の積み重ねを米国で開花（インテリア雑貨／奈良県）

プラスチック製のインテリア雑貨を製造・販売する E 社は、22 年の海外コーディネーターとの個別相談会への参加をきっかけに、海外バイヤーとの国内商談会や本見本市等、ジェトロ事業への参加を通じて本格的な海外販路開拓に取り組んでいます。2 回目の出展となる今回はカラフルなプラスチック製の日用品・家庭用品等の商品ラインアップを充実させたほか、ブースの規模を拡大して 2 小間の開放的なブースを作り上げました。単価の安い商品が中心となるためバイヤーも購入に至りやすく、社長のイニシアティブの下での周到な準備も相まって多くの成約に結びつきました。

【成功事例⑥】海外コーディネーターを活用してブース来場を促進（雑貨／愛知県）

初めて NY ギフト冬展に参加した F 社はモダンなデザインの iPhone ケースを製造・販売しています。海外コーディネーターによる会期中のディスプレイ指導が功を奏し、メトロポリタン美術館を始めとする多くのミュージアムショップや米国の高級デパートなどの注目を集めました。またセールスアシスタントとの連携でブースを訪れたバイヤーに対して積極的な営業を行い、初出展ながら、高い成果につながりました。

4) 「香港インターナショナルジュエリーショウ 2012（ジュエリーパビリオン）」への出展

(24 年 2 月、中国・香港)

22 年度に引き続き、業界団体・宝飾品製造企業をとりまとめ、ジャパン・ジュエリー・パビリオンを出展しました。3 度目の出展となる今回は、来場者が多く訪れるホールに出展スペースを獲得し、出展者からは、「パビリオンの位置が非常によく想定以上の成果がでた」とのコメントがありました。また DM や会場バナー広告等を有効活用した広報の成果もみられ、役立ち度調査では全ての出品者から最上位項目の評価を得ました。

【成功事例⑦】ジェトロの海外見本市出展サポートで初出展し、大きな成約に至る

サンゴを扱う山梨県の G 社は、海外展示会は手続き等が難しいため今まで敬遠していたところ、今回、ジェトロのサポートを得て出展に踏み切り、商談件数 90 件、成約件数（見込含む）35 件、成約金額は約 5,000 万円と高い成果をあげた。同社からは「ジャパン・パビリオンに出ることの最大のメリットは、『日本＝高品質』というイメージのもとにバイヤーが集まるということだ」との声と聞き、中国及び香港市場への進出に自信が持てたとのコメントがありました。

5) 中国華東輸出入商品交易会への出展（24 年 3 月、中国・上海）

本展示会には 3 年連続で出展しており、23 年度は中小企業基盤整備機構と連携し輸出成功に有望な企業を募集、また被災地企業を含めたジャパン・パビリオンを構成し出展しました。上海のコーディネーターによる商談マッチングサービスや、インターネットを用いた来場者誘致の広報活動を行った結果、出展者からは「今後の方向性が見えた」「市場ニーズが把握できた」などの意見が得られ、役立ち度調査では 73%の出品者から「役に立った」と回答がありました。

【成功事例⑧】ジェトロ支援を通じて獲得した知識の活用

H 組合は初出展ながら「オーガニックコットン 100%」の商品ということを前面に出して売り込んだところ、ベビー用品に対する反響が大きく、商談件数：107 件、成約件数・金額（見込含）：17 件・30 万米

ドルという好成果を残しました。同組合担当者からは「今回、ジェトロのジャパン・パビリオンに出展したことを通じて、展示会出展のノウハウを蓄積することができた。中国市場におけるポテンシャルのある商品とない商品の選別もできた」とのコメントがありました。

(6) ファッション分野

1) ファッション分野

a) intertextile Shanghai Apparel Fabrics 2011 ジャパン・パビリオン (10月、中国・上海)

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、広報ブース(トレンド/インデックスコーナー、商談コーナー)と商業ブース(日本企業33社)から構成されるジャパン・パビリオンを運営しました。ジェトロは、有力バイヤーとの商談アレンジ、広報活動、出展企業への事前情報提供など実施しました。特に出展成果を高めるために、8月に中国からデザイナー及びコンサルタントを招へいし、中国市場開拓セミナーを開催し、中国市場の需要と日本製品の可能性、対中輸出の注意点について紹介し、商談に向けた事前準備の支援を実施しました。その結果、約2億1,000万円の成約金額(見込含む)に達しました。

【成功事例①】準備を万端にして臨んだ展示会で成約(テキスタイル/滋賀県)

滋賀県のテキスタイルメーカーA社は、ジャパン・パビリオンに招致した有力ブランドのバイヤーと商談を行い、うち1社と成約し、その他1社との商談も順調に進んでいます。この背景には23年5月に中国から有力バイヤーを招いて開催した商談会に参加し、当時の商談経験やジェトロの調査レポートを活用した展示方法や価格設定、コミュニケーションの方法等を改善した上、参加したためです。同社は、「今回は展示会后、スワッチの発送に関するメールでの問い合わせが7件あるなど、本気で当社との取引を考えてくれているところが増えました」とジャパン・パビリオン内の出展に満足しています。

b) パリ・アパレル展(3月展)(24年3月、フランス・パリ)

世界中からバイヤーが集結するレディースファッションの代表的展示会であるL'Atelier、Premiere Classe、Atmosphere's、The BOXの24年3月展(秋冬展)においてレディースアパレル、ファッション小物の出展を支援しました。今回から展示会の主催者が統一されたことを受け、4つ全ての展示会を支援対象としたことで、アパレルだけでなくファッション小物のブランドも参加可能となり、過去最多の23社が出品。商談件数も大きく伸びました。

また、展示会の商談効果を高めるため、事前セミナーを開催し商標取得や貿易手続きについて出展者に周知するとともに、パリの海外コーディネーターを活用した有力セレクトショップや百貨店のバイヤーへの事前広報を強化したことで、成約金額(見込含む)が約9,500万円に達しました。

【成功事例②】継続出展により、目標を上回る成約額を達成(L'Atelier 3月展)(アパレル/大阪府)

大阪市のB社は、パリのアパレル展示会に4回継続出品しています。その間、貿易実務のアドバイス等ジェトロのサポートを継続的に活用するなど海外販売に向けた基礎を固めてきました。また、これまでの出展の経験から、価格設定の見直し、得意とするレース生地を使ったスカート、ブラウス等に絞り込んだ展示を行うなど工夫を行い商談に臨みました。その結果、高価なレース生地を利用した商品でも値頃感があると欧米のバイヤーを中心に高く評価され、目標としていた300万円を大幅に上回る約1,400万円の成約(見込み含む)を達成しました。同社からは、「ジェトロの支援で出展したことで継続的な出展が可能になり、また貿易実務等の情報を提供してもらえてビジネスの体制も整備でき、非常に助かった」とのコメントが寄せられています。

【成功事例③】 高いデザイン性が注目を集める (Atmosphere's 3月展) (アパレル/京都府)

京都府のレディスアパレル C 社は、高いデザイン性が評価され、2,000 万円を超える成約(見込含)を達成しました。また、ジェトロが支援したアトモスフェールの 10 月展のジャパンプースに出展した際、日本の雑誌等メディアにも取り上げられました。同社は、引続き戦略的に海外生産を取り入れ、価格に反映することで海外バイヤーへのアピールを強化していく方針です。

(7) コンテンツ分野

コンテンツ分野 (映画・音楽・ゲーム等) では、中小企業を中心に自力での海外展開が難しい企業が多く存在することから、経済産業省の『コンテンツグローバル戦略』等、海外展開支援推進の方針のもと、海外見本市への出展支援 (広報参加) を通じて、日本ブランドの普及促進に組みました。

1) 映像・ゲーム分野

a) アメリカン・フィルム・マーケット(AFM) (11月、米国・サンタモニカ)

世界各国から多くの映画関係者が集う北米最大の映画マーケットであり、ジェトロは日本映画の海外販路開拓を支援することを目的に、ジャパンプースを設置。日本映画に関する各種問い合わせの対応、フライヤーの配布、ポスターの掲示、試写スペースの運営を行いました。ブース来場者の増加及び日本映画の広報を目的に設置した試写スペースの宣伝を中心に、事前広報に注力しました。事前広報は、業界団体の公益財団ユニジャパンにも協力を依頼し、海外の業界関係者に広くアプローチすると共に、ロサンゼルス事務所からも現地業界関係者に対し会期前に定期的にメールを送ることで幅広く行った結果、事前に商談アポイントが増え、約 1 億 2,300 万円の成約が見込まれています。

【成功事例①】 ジェトロの事前広報により、新規開拓に成功 (映画/東京都)

ニッチなジャンルの作品を扱う A 社は、以前より海外セールスに取り組んでおり、新規開拓が課題でした。同社が扱う作品は市場が狭く、売り手も買い手も限られているという状態でしたが、今回の AFM では、ジェトロの広報メールやウェブサイトを通して商談アポイントの設定を行った 2 社を含む合計 3 社の新規企業と成約しました。

【成功事例②】 ジェトロのコーディネーターを活用し、北米での初めてのセールスに成功

(映画/東京都)

北米の映画関係者とのビジネス経験がなかった B 社は、北米への日本映画のセールスを主目的に AFM に初参加しました。同社は、AFM 会期直前に東京で開催された映像見本市東京国際映画祭において、ジェトロ・海外コーディネーターの個別相談を受けて、北米の市場動向や売り手を把握。その上で臨んだ AFM では、同コーディネーターが紹介した米国企業との商談を重ね、念願の北米セールスに成功しました。

b) Mobile World Congress 2012 への出展 (24年2月、スペイン・バルセロナ)

世界最大のモバイル関連見本市の「Mobile World Congress 2012」に、11 社から成るジャパン・パビリオンを構成しました。会期前には、ジェトロが配置する現地コーディネーターが出展企業の個別相談に応じ出品手続きを始めとする支援が奏功し成果を残すことができました。国内のモバイルコンテンツ企業は零細(ベンチャー)企業が多く、海外展開に際し十分なノウハウを持ち合わせずジェトロを通じた出展が役に立ちました。

【成功事例③】

iPad用の企業用受付アプリケーションを作成するC社は、会期中に110件の商談、30件・3万5千米ドルの成約(見込含)件数・金額という成果を残しました。C社は会期中に韓国大手企業から独占契約の打診を受けるなど大きな反響も実感し、このままB to B向けプリインストールを達成すれば、3~4億円のビジネスとなる見込みとのことです。欧米全土の他、中東やアフリカの来場者が多い本展示会では、同社のアプリケーションはサウジアラビアなど女性の社会進出が制限されている国々から多大に評価・要望され、新たなビジネスの可能性が見出されました。「ボーダレス化が進んだとはいえ、日本で得られる情報は米韓が中心。中東とのビジネスに可能性を見出すことができたのは、Mobile World Congressならではであり、大きな成果だ」とのコメントを受けました。

c) Game Connection America 2012(GC) (24年3月、米国・サンフランシスコ)

世界中のゲーム開発者が最新技術やツール、サービスなどの情報交換・ゲーム業界関係者のビジネスミーティングの場である本展示会、ジャパン/ジェトロブースを設置・運営し、日本の中小企業が自社のゲーム技術やゲームコンテンツをPRし、参加企業と現地のゲームパブリッシャーとのマッチングを行うなど、海外ビジネスチャンスを拡大するための支援を行い、約7,000万円の成約が見込まれています。

【成功事例④】セミナー参加が契機となり、海外見本市参加へ(ゲーム/東京都)

オンラインゲームや携帯電話向けゲームの開発を行うD社は、23年8月のジェトロ・セミナーをきっかけに、海外への展開を具体化。9月開催の東京ゲームショウ・ジェトロ商談会で、招へいバイヤー全てと商談を行い、国内にいながら、海外情報を入手することができたことから海外戦略がより明確となり、24年3月のGame Connection ジャパンブースに初参加しました。Game Connectionでは、海外企業へのゲームタイトルのライセンスアウトに向けて、NDAを5件締結するなど、具体的なライセンス契約を進めています。

【成功事例⑤】初出展企業、自社製品の海外展開に手応え(ゲーム/東京都)

ブラウザゲームや携帯電話向けゲームの企画・開発・運営を行うE社は、既に事業展開を進めていた台湾に加えて、世界全体への発信を目指していました。東京ゲームショウ・ジェトロ商談会のバイヤーとの商談が北米への展開のきっかけとなりました。ジャンルの異なる複数のタイトルを準備してGame Connection ジャパンブースに初出展した結果、主力タイトルが成約見込みとり、「短期間で世界各国のゲーム運営会社と商談できたことで、自社製品の手ごたえを感じる事ができた」とのコメントが寄せられています。

4. 定性的指標の実現例 2 【支援ツール別の報告】

| | |
|---------------|--|
| 【中期計画】 | ▶ 「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み事例等の具体的なアウトカムの実現を図る。 |
| 【23年度経営方針・目標】 | ▶ 企業・産地等による新たな輸出ビジネスへの取組み事例等の具体的なアウトカム。 |

(1) 展示会・商談会

海外の有望な国際見本市へ出展を通じて、外国企業との直接の商談の場を提供し中小企業等の海外販路開拓に貢献しました。各国の専門見本市にジャパン・パビリオンや共同ブースとして出展し、日本企業の海外販路開拓、提携先発掘を支援しました。また、風評被害防止として、パビリオン内に震災復興広報ブースを設置した展示会も展開しました。

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 | 成果 (成約件数は見込み含む) | 役立ち度調査結果※ |
|---------------------------------|------------|-----------------|-------------|--------------------------|-----------|
| MTA ベトナム 2011 | 7/5～8 | ベトナム ホーチン | 3社 1団体 | 商談件数：1,152件 成約件数：119件 | 100% |
| 2011 日系自動車部品販売展示会 (JAPPE 広州) | 11/22～24 | 中国 広州 | 141社 2団体 | 商談件数：4,125件 成約件数：656件 | 81% |
| EXCON 2011 | 11/23～27 | インド バンガロール | 12社 | 商談件数：1,032件 成約件数：107件 | 100% |
| EUROMOLD 2011 | 11/29～12/2 | ドイツ フランクフルト | 16社 | 商談件数：225件 成約件数：23件 | 100% |
| Manufacturing Indonesia 2011 | 11/30～12/3 | インドネシア ジャカルタ | 8社 1団体 | 商談件数：303件 成約件数：33件 | 89% |
| 上海 Autiomechanika 2011 | 12/7～10 | 中国 上海 | 20社 | 商談件数：1,236件 成約件数：58件 | 95% |
| METALEX 2011 | 12/21～24 | タイ バンコク | 7社 3団体 | 商談件数：1,004件 成約件数：223件 | 90% |
| 2012 International CES | 1/10～13 | 米国 ラスベガス | 10社 1団体 | 商談件数：610件 成約件数：27件 | 100% |
| Singapore Air Show | 2/14～19 | シンガポール | 4社 4団体 | 商談件数：481件 成約件数：46件 | 100% |
| IFEX 2012 | 3/2～4 | インド バンガロール | 7社 1団体 | 商談件数：488件 成約件数：54件 | 100% |
| PITTCON 2012 | 3/12～15 | 米国 オーランド | 6社 | 商談件数：204件 成約件数：16件 | 83% |
| 中国国際輸入製品博覧会 (CIE 2012) | 3/29～31 | 中国 昆山 | 10社 | 商談件数：568件 成約件数：22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

| 展示・商談会名 | 会期 | 開催場所 | 参加企業・団体数 | 成果 (成約件数は見込み含む) | 役立ち度調査結果※ |
|--------------------------------------|---------|------------------|----------|--------------------------|-----------|
| 中国国際医療機器博覧会 (CMEF 2011) | 4/16～19 | 中国 深セン | 17社 | 商談件数：2,160件 成約件数：159件 | 100% |
| 2011 BIO International Convention | 6/28～30 | 米国 ワシントン D.C. | 17社 | 商談件数：497件 成約件数：50件 | 94% |
| Medical Fair Thailand 2011 | 9/14～16 | タイ バンコク | 9社 | 商談件数：443件 成約件数：35件 | 100% |

| | | | | | |
|--|------------|-----------------|--------------|---------------------------|------|
| BIO-Europe 2011 | 10/31～11/2 | ドイツ デュッセルドルフ | 14 社 | 商談件数：274 件 成約件数：37 件 | 100% |
| 中国国際福祉博覧会 2011 | 11/4～6 | 中国 北京 | 11 社 1 団体 | 商談件数：321 件 成約件数：59 件 | 100% |
| MEDICA 2011 | 11/16～19 | ドイツ デュッセルドルフ | 8 社 4 団体 | 商談件数：969 件 成約件数：112 件 | 100% |
| Arab Health 2012 | 1/23～26 | UAE ドバイ | 11 社 | 商談件数：1,352 件 成約件数：87 件 | 100% |
| MD&M (Medical Design & Manufacturing) West 2012 | 2/14～16 | 米国 アナハイム | 4 社 3 団体 | 商談件数：375 件 成約件数：60 件 | 100% |
| KIMES 2012 | 2/16～19 | 韓国 ソウル | 17 社 1 団体 | 商談件数：746 件 成約件数：121 件 | 100% |
| ECR 2012 (欧州放射線学会) | 3/2～5 | オーストリア ウィーン | 5 社 1 団体 | 商談件数：259 件 成約件数：52 件 | 100% |

※4段階中上位2つの評価を得た割合

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 | 成果 (成約件数は 見込み含む) | 役立ち 度調査 結果※ |
|--|------------|-------------------|---------------|----------------------------|-------------------|
| Entech Pollutec Asia 2011 | 6/1～4 | タイ バンコク | 10 社 | 商談件数：436 件 成約件数：56 件 | 100% |
| 第12回中国国際環境保護展 (CIEPEC 2011) | 6/7～10 | 中国 北京 | 14 社 3 団体 | 商談件数：1,096 件 成約件数：137 件 | 100% |
| ENVEX 2011 | 6/8～10 | 韓国 ソウル | 8 社 | 商談件数：295 件 成約件数：41 件 | 100% |
| 第4回シンガポール国際水週間 (SIWW 2011) | 7/5～7 | シンガポール | 18 社 9 団体 | 商談件数：1,478 件 成約件数：68 件 | 100% |
| Intersolar North America 2011 (北米環境ビジネスチャレンジ) | 7/12～14 | 米国 サンフランシスコ | 2 社 | 商談件数：73 件 成約件数：9 件 | 100% |
| WASETCON 2011 (北米環境ビジネスチャレンジ) | 8/23～25 | 米国 ナッシュビル | 2 社 | 商談件数：10 件 成約件数：1 件 | 100% |
| IGEM 2011 | 9/7～10 | マレーシア クアラルンプール | 15 社 | 商談件数：1,571 件 成約件数：89 件 | 100% |
| weftec 2011 (北米環境ビジネスチャレンジ) | 10/17～19 | 米国 ロサンゼルス | 4 社 | 商談件数：138 件 成約件数：16 件 | 100% |
| 第一回日中環境・省エネ企業合作 大会 | 10/20～21 | 中国 上海 | 29 社 | 商談件数：267 件 成約件数：1 件 | 77% |
| RENEX 2011 (サンプル展) | 10/20～23 | トルコ イスタンブール | 3 社 | 商談件数：90 件 成約件数：15 件 | 100% |
| Clean Energy Expo Asia (CEEA) 2011 | 11/1～3 | シンガポール | 9 社 1 団体 | 商談件数：520 件 成約件数：35 件 | 70% |
| 2011 中国国際工業博覧会 (CIIF 2011) | 11/1～5 | 中国 上海 | 25 社 10 団体 | 商談件数：4,261 件 成約件数：573 件 | 95% |
| 2011 中国国際グリーンイノベー ション技術・製品展 | 11/9～11 | 中国 広州 | 9 社 | 商談件数：268 件 成約件数：34 件 | 78% |
| Pollutec HORIZONS 2011 | 11/29～12/2 | フランス パリ | 7 社 | 商談件数：359 件 成約件数：12 件 | 100% |
| POWER-GEN International 2011 (北米環境ビジネスチャレンジ) | 12/13～15 | 米国 ラスベガス | 3 社 | 商談件数：61 件 成約件数：6 件 | 100% |
| GLOBE 2012 | 3/14～16 | カナダ バンクーバー | 5 社 | 商談件数：330 件 成約件数：40 件 | 100% |

※4段階中上位2つの評価を得た割合

4) 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 | 成果 (成約件数は 見込み含む) | 役立ち 度調査 結果※ |
|----------------------------------|----------|----------------|--------------|------------------------------|-------------------|
| FOOD TAIPEI 2011 | 6/22-25 | 台湾 台北 | 30 社 3 団体 | 商談件数：2,990 件 成約件数：499 件 | 100% |
| FOOD EXPO 2011 | 8/11-13 | 中国 香港 | 8 社 7 団体 | 商談件数：1,360 件 成約件数：157 件 | 100% |
| ANUGA 2011 | 10/8-12 | ドイツ ケルン | 8 社 2 団体 | 商談件数：979 件 成約件数：120 件 | 90% |
| KOREA FOOD EXPO 2011 | 11/9-12 | 韓国 ソウル | 13 社 2 団体 | 商談件数：751 件 成約件数：148 件 | 93% |
| Winter Fancy Food Show 2012 | 1/15-17 | 米国 サンフランシスコ | 17 社 2 団体 | 商談件数：3,571 件 成約件数：400 件 | 100% |
| 香港インターナショナル ジュエリーショウ(真珠) 2012 | 2/16-20 | 中国 香港 | 11 社 1 団体 | 商談件数：9,650 件 成約件数：1,242 件 | 100% |
| SIA2012 | 2/25-3/4 | フランス パリ | 26 社 | 商談件数：24 件 成約件数：11 件 | 100% |

※4段階中上位2つの評価を得た割合

5) 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 | 成果 (成約件数は 見込み含む) | 役立ち 度調査 結果※ |
|--|----------|----------------|--------------|------------------------------|-------------------|
| ニューヨーク国際現代家具見本市 (ICFF)2011 | 5/14-17 | 米国 ニューヨーク | 13 社 1 団体 | 商談件数：2,170 件 成約件数：762 件 | 100% |
| ニューヨーク国際ギフトフェア 2011 夏展 | 8/14-18 | 米国 ニューヨーク | 18 社 1 団体 | 商談件数：1,870 件 成約件数：918 件 | 94% |
| 地域発イニシアティブ事業 福井発・香港眼鏡展 2011 出展支援 | 11/3-5 | 中国 香港 | 10 社 | 商談件数：277 件 成約件数：108 件 | 100% |
| Cosmoprof Asia 2011 | 11/9-11 | 中国 香港 | 16 社 | 商談件数：1,164 件 成約件数：177 件 | 100% |
| メゾン・エ・オブジェ Jstyle+ | 1/20-24 | フランス パリ | 14 社 | 商談件数：854 件 成約件数：301 件 | 100% |
| メゾン・エ・オブジェ(個別出展) | 1/20-24 | フランス パリ | 38 社 6 団体 | 商談件数：3,918 件 成約件数：1,127 件 | 100% |
| 地域発イニシアティブ事業・ 愛媛発マチュエ展 | 1/26-29 | イタリア ミラノ | 11 社 | 商談件数：286 件 成約件数：52 件 | 100% |
| ニューヨーク国際ギフトフェア 2011 冬展 | 1/29-2/2 | 米国 ニューヨーク | 22 社 1 団体 | 商談件数：2,791 件 成約件数：1,376 件 | 100% |
| フランクフルト ambiente 2012 | 2/10-14 | ドイツ フランクフルト | 9 社 1 団体 | 商談件数：547 件 成約件数：189 件 | 60% |
| 香港インターナショナルジュエリ ーショウ(宝石) 2012 | 2/16-20 | 中国 香港 | 21 社 | 商談件数：1,242 件 成約件数：700 件 | 100% |
| 中国華東輸出入商品交易会 | 3/1-5 | 中国 上海 | 9 社 6 団体 | 商談件数：1,797 件 成約件数：240 件 | 100% |
| フランクフルト ambiente 2012 | 2/10-14 | ドイツ フランクフルト | 9 社 | 商談件数：692 件 | 100% |
| シカゴ・ホーム・ハウスウェア・シ ョー 2012(基盤的広報展示事業) | 3/10-13 | 米国 シカゴ | 1 団体 | 成約件数：98 件 | |

※4段階中上位2つの評価を得た割合

6) 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 | 成果（成約件数は見込み含む） | 役立ち度調査結果※ |
|--|-----------|---------------|------------------------|---------------------------|-----------|
| トラノイ・オム 6 月展 | 6/25-27 | フランス パリ | 10 社 | 商談件数：145 件 成約件数：82 件 | 100% |
| トラノイ・ファム 10 月展 | 9/30-10/3 | フランス パリ | 21 社 | 商談件数：637 件 成約件数：291 件 | 100% |
| アトモスフェール 10 月展 | 9/30-10/3 | フランス パリ | 6 社 | 商談件数：51 件 成約件数：21 件 | 100% |
| intertextile SHANGHAI apparel fabrics 2011 | 10/18-21 | 中国 上海 | 28 社 4 団体 1 現地法人 | 商談件数：4,189 件 成約件数：95 件 | 94% |
| トラノイ・オム 1 月展 | 1/20-22 | フランス パリ | 8 社 | 商談件数：157 件 成約件数：41 件 | 100% |
| Tokyo Fashion Week in India | 2/16-18 | インド ニューデリー | 10 社 | 商談件数：58 件 成約件数：2 件 | 100% |
| ・ L'Atelier ・ Premiere Classe ・ Atmosphere's ・ The BOX 3 月展 | 3/2-5 | フランス パリ | 23 社 | 商談件数：417 件 成約件数：210 件 | 96% |

※4段階中上位 2 つの評価を得た割合

7) 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 | 成果（成約件数は見込み含む） | 役立ち度調査結果※ |
|---------------------------------|----------|------------------|----------|--------------------------|-----------|
| カンヌ・フィルム・マーケット 2011 | 5/11~20 | フランス カンヌ | 13 社 | 商談件数：290 件 成約件数：89 件 | 100% |
| 上海国際映画祭フィルムマーケット | 6/13~15 | 米国 サンタモニカ | 11 社 | 商談件数：196 件 成約件数：7 件 | 100% |
| アメリカン・フィルム・マーケット (AFM2012) | 11/2~9 | 米国 サンタモニカ | 11 社 | 商談件数：315 件 成約件数：82 件 | 100% |
| MIDEM | 1/28~31 | フランス カンヌ | 8 社 | 商談件数：161 件 成約件数：28 件 | 100% |
| Mobile World Congress 2012 | 2/27~3/1 | スペイン バルセロナ | 11 社 | 商談件数：744 件 成約件数：121 件 | 100% |
| Game Connection America 2012 | 3/5~7 | アメリカ サンフランシスコ | 10 社 | 商談件数：359 件 成約件数：15 件 | 100% |
| 香港フィルマート | 3/19~22 | 中国 香港 | 14 社 | 商談件数：359 件 成約件数：82 件 | 100% |

※4段階中上位 2 つの評価を得た割合

8) 総合分野

| 展示・商談会名 | 会期 | 開催場所 | 参加企業・団体数 | 成果（成約件数は見込み含む） | 役立ち度調査結果※ |
|---------------|----------|----------|----------|-------------------------|-----------|
| 大連中日貿易投資展示商談会 | 10/28~29 | 中国 大連 | 2 団体 | 商談件数：308 件 成約件数：56 件 | 95% |

※4段階中上位 2 つの評価を得た割合

【成功事例①】 Singapore Airshow 2012：大手航空機メーカーからアジア地域での調達先として注目

栃木県の中小企業 A 社は精密な歯車製造と量産技術に優れ、ASEAN 地域で航空機部品の調達を急務としている欧米の大手航空機メーカーから数多くの引合いを受け、商談件数 16 件、成約件数（見込含む）16 件、成約金額（見込含む）252 万米ドル（約 2 億円）に至りました。同社担当者からは、「単独出展では想像できないような商談成果が得られた。『JAPAN』ブランドとして一丸で出展することに大きな意義がある」と高評価を頂きました。今後は、今回の出展で商談あった企業と密に連絡をとり、3 月に再度シンガポール、中国の工場を訪問する予定です。

【成功事例②】 IFEX 2012：展示会出展を機に販路拡大拠点をインドに設立予定

神奈川県の本社は、金型を使わずに成型できる積層工法を得意としており、自動車部品など品質の高さを要求される鋳造部品を低コストで量産できるという強みを PR しました。EV やハイブリッド車で使用する部品を展示した結果、その高い技術に多くの企業から関心を集め、現地大手財閥系企業からの引き合いのほか、現地企業 10 社以上から合弁の申し出を受けました。今後さらにインドでのビジネスの拡大が見込まれることから、本格的なインド進出を検討し、複数の候補地の中でもジェットロによる支援体制が期待できるバンガロールに、24 年 4 月を目処に現地拠点を設立することを決定しました。

【成功事例③】 Winter Fancy Food Show：国内外での事前サポートにより成約を実現

福岡県の製粉企業 C 社は、本展示会への出展を米国市場の本格参入の第一弾活動と位置付け、出展準備を行いました。現地コーディネーターのマーケティング情報提案や、事前のロサンゼルス所長、コーディネーターとの個別面談を受けました。会期中は糖尿病患者の多い市場の特徴を受けて、糖質を大幅にカットした小麦粉の代替品を出展したところ、成約見込み金額は 4,100 万円に達しました。同社からは「米国初上陸のアナウンスができた。きめ細かいフォローに感謝している」とのコメントがありました。

【成功事例④】 ICFE：西陣織の技術を活かした内装材でコントラクト市場を開拓

D 社は前回に引き続き出展し、西陣織の技術を生かした織物の壁材（Wall Covering）などのホーム・ファブリックを出品しました。同社は、ハイエンドマーケットに強い建築事務所やデザイン事務所をターゲットとしており、西陣織をインテリア小物などの「完成品」ではなく、「素材」として提案することで、新たな市場を開拓してきました。今年も、世界的にも有名な高級ファッション・ブランドや米国の高級ブランドショップやラグジュアリーホテルなどの商業施設を手掛けるデザイン事務所、建築事務所などが多数来場し、具体的なプロジェクトで E 社の内装材を使用することを想定したサンプル・リクエストを受けています。

【成功事例⑤】 トラノイ・オム 1 月点：初めての出展で成約を達成

東京都の F 社は、ビーズ刺繍が施された高いデザイン性と品質を兼ね備えたジャケットやシャツが欧米のバイヤーに評価され、初出展ながら約 230 万円の成約（見込み含む）を達成しました。また、今回の出展をきっかけに米国の著名なファッションディレクターの目に留まり、米ラスベガスで開催された日本のストリートファッションを紹介する展示会で日本の人気ブランド「ユナイテッド・アローズ」等と一緒に紹介されています。同社は、3 月の Japan Fashion Week に合わせて招へいた海外バイヤーとの商談会でもロンドンの有名セレクトショップとの契約を獲得する等、順調に欧米の販路を開拓しています。

【成功事例⑥】 上海国際映画祭フィルムマーケット：ニューメディアを活用した中国市場開拓を実現

音声・映像作品の企画制作を行う G 社は、上海国際映画祭・ジャパンプースに初参加し、商談した中国動画配信会社と事業提携の大筋合意に至り、契約締結に向け交渉中です。これまで同社はジェットロ主催の各種セミナーに参加する他、中国個別相談等の各種サービスを利用するなど積極的にジェットロ事業を活用し、アジア向けコンテンツを制作してきました。同社は、中国で成長著しい動画配信市場への参入と、音楽やファッション等と連携したビジネスの展開を目指します。

（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、現地企業訪問、市場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。

【ミッション派遣実績 ※は 23 年度二次補正活用】

1) 一般機械・部品分野

(役立ち度：4段階中上位2つの評価を得た割合)

| ミッション名称 | 実施時期 | 実施場所 | 参加人数 (社・団体) | 商談件数 成約件数 (見込み含む) | 役立ち度 |
|-----------------------------------|------------|----------------|----------------|-------------------------|------|
| ※ドイツ航空機器ミッション (AIRTEC 2011) | 10/31～11/4 | ドイツ フランクフルト | 7名 (3社・1団体) | 商談件数：83件 成約件数：7件 | 100% |
| ※チェンナイ自動車部品 ミッション | 1/29～2/2 | インド チェンナイ | 13名 (12社) | 商談件数：95件 成約件数：7件 | 100% |
| ※トルコ総合機械展 WIN 2012 Part1 合同商談会 | 1/31～2/5 | トルコ イスタンブール | 8名 (6社) | 商談件数：373件 成約件数：32件 | 100% |

2) 医療機器分野

| ミッション名称 | 実施時期 | 実施場所 | 参加人数 (社・団体) | 商談件数 成約件数 (見込み含む) | 役立ち度 |
|------------------------|----------|-----------------------|----------------|-------------------------|------|
| MEDICA 福島広報ブースミッション | 11/16～19 | ドイツ デュセルドルフ | 7人 (1団体) | 商談件数：441件 成約件数：37件 | 100% |
| インド医療機器ミッション | 2/29～3/5 | インド ニューデリー ムンバイ | 22名 (10社) | 商談件数：329件 成約件数：39件 | 100% |

3) 環境分野

| ミッション名称 | 実施時期 | 実施場所 | 参加人数 (社・団体) | 商談件数 成約件数 (見込み含む) | 役立ち度 |
|-------------------------------|----------|---------------------------------|------------------|-------------------------|-------|
| 台湾環境・省エネ商談視察 ミッション | 4/18～21 | 台湾 台北、高雄 | 17名 (10社) | 商談件数：85件 成約件数：11件 | 100% |
| 南アフリカ環境・エネルギー 商談視察ミッション | 10/16～21 | 南アフリカ共和国 ヨハネスブルグ ケープタウン | 21名 (12社・2団体) | 商談件数：81件 成約件数：11件 | 92.3% |
| ブラジル環境・エネルギー商 談視察ミッション | 11/21～25 | ブラジル サンパウロ、リオデ ジャネイロ、クリチバ | 31名 (16社・4団体) | 商談件数：118件 成約件数：36件 | 100% |
| 南インド環境・エネルギー 商談視察ミッション | 2/13～15 | インド チェンナイ | 17名 (11社) | 商談件数：72件 成約件数：11件 | 100% |
| サウジアラビア・環境・エネ ルギー商談視察ミッション | 3/3～7 | サウジアラビア リヤド、東部州 | 8名 (5社) | 商談件数：110件 成約件数：1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 | 参加人数 (社・団体) | 商談件数 成約件数 (見込み含む) | 役立ち度 |
|---------------------------|---------|--------------------------|----------------|-------------------------|------|
| 日豪合同インドネシア・ インフラ・ミッション | 5/23～25 | インドネシア ジャカルタ | 51名 (35社) | 商談件数：0件 成約件数：0件 | 100% |
| 南インド・インフラ ビジネスミッション | 7/25～29 | インド チェンナイ市 及び近郊 | 37名 (23社) | 商談件数：78件 成約件数：0件 | 100% |
| ブラジル・インフラ ビジネスミッション | 9/19～22 | ブラジル サンパウロ ペロオリゾンテ | 15名 (14社) | 商談件数：0件 成約件数：0件 | 100% |

5) 総合分野

| ミッション名称 | 実施時期 | 実施場所 | 参加人数 (社・団体) | 商談件数 成約件数 (見込み含む) | 役立ち度 |
|--------------------------|----------|----------|------------------|-------------------------|------|
| 2011 大連中日貿易投資商談 ミッション | 10/28～29 | 中国 大連 | 36名 (19社・2団体) | 商談件数：308件 成約件数：59件 | 95% |

6) 農林水産・食品分野

| ミッション名称 | 実施時期 | 実施場所 | 参加人数 (社・団体) | 商談件数 成約件数 (見込み含む) | 役立ち度 |
|-----------------------------|-------------|------------------|--------------------|-------------------------|-------|
| 米国モニタリング調査 展示商談ミッション(青森) | 9/14～ 27 | 米国 ロサンゼルス | 6名 (6社) | 商談件数：25件 成約件数：8件 | 100% |
| ハバロフスク牡丹ミッショ ン・商談会(松江) | 9/16 | ロシア ハバロフスク | 1名 (1団体) | 商談件数：1件 成約件数：1件 | 100% |
| 香港ミッション・商談会 (鹿児島) | 10/17～20 | 中国 香港 | 18名 (15社) | 商談件数：186件 成約件数：29件 | 100% |
| パリ宇治抹茶商談会 | 10/20 | フランス パリ | 4名 (4社) | 商談件数：24件 成約件数：13件 | 100% |
| 香港ミッション・商談会 (盛岡) | 10/24～27 | 中国 香港 | 13名 (7社) | 商談件数：77件 成約件数：21件 | 100% |
| 韓国ミッション・商談会 (北海道) | 10/26～30 | 韓国 ソウル | 7名 (6社) | 商談件数：36件 成約件数：0件 | 100% |
| シカゴ日本酒ミッション・ 商談会(秋田) | 10/31～11/6 | 米国 シカゴ | 6名 (5社) | 商談件数：37件 成約件数：15件 | 100% |
| イタリアミッション・商談会 (高知) | 11/6～11 | イタリア | 9名 (8社) | 商談件数：81件 成約件数：15件 | 100% |
| ブリュッセル日本酒商談会 | 11/10 | ベルギー ブリュッセル | 3名 (3社) | 商談件数：48件 成約件数：3件 | 100% |
| 香港ミッション・商談会 (北海道) | 11/23～26 | 中国 香港 | 16名 (15社・1団体) | 商談件数：198件 成約件数：64件 | 100% |
| 東北被災地・台湾ミッション | 12/8～11 | 台湾 台北 | 27名 (21社) | 商談件数：153件 成約件数：11件 | 95.2% |
| シンガポール焼酎業界 ミッション | 12/11～14 | シンガポール シンガポール | 19名 (15社) | 商談件数：67件 成約件数：48件 | 100% |
| 中国東北地方ミッション・商 談会(徳島) | 12/13～18 | 中国 大連 | 6名 (5社・1団体) | 商談件数：37件 成約件数：15件 | 100% |
| 台湾芋ミッション | 1/15～18 | 台湾 台北 | 4名 (3社・1団体) | 商談件数：12件 成約件数：0件 | 100% |
| ロサンゼルス日本酒ミッショ ン | 1/29・30 | 米国 ロサンゼルス | 13名 (10社・1団体) | 商談件数：77件 成約件数：39件 | 100% |
| 根室サンマ輸出ミッション | 2/1～/6 | ベトナム ホーチミン・ハイ | 8名 (4社) | 商談件数：40件 成約件数：0件 | 100% |
| NY 焼酎ミッション | 2/12・13 | 米国 ニューヨーク | 26名 (15社・1団体) | 商談件数：115件 成約件数：26件 | 100% |
| ソウル日本酒ミッション | 2/20・21 | 韓国 ソウル | 29名 (20社・1団体) | 商談件数：90件 成約件数：43件 | 100% |
| パリ食品輸出商談会 (SIA2012) | 2/23～3/6 | フランス パリ | 13名(13社) 9名(9社) | 商談件数：45件 成約件数：9件 | 72.7% |
| 香港農産物バイヤー商談会 | 3/1 | 香港 | 16名 (16社) | 商談件数：213件 成約件数：26件 | 100% |
| タイ食品販路開拓商談会 | 3/12～15 | タイ バンコク | 8名 (6社) | 商談件数：136件 成約件数：32件 | 100% |

7)デザイン分野

| ミッション名称 | 実施時期 | 実施場所 | 参加人数 (社・団体) | 商談件数 成約件数 (見込み含む) | 役立ち度 |
|-------------------------|----------|-------------|------------------|-------------------------|------|
| ※中国市場開拓ミッション (上海、成都) | 10/16-20 | 中国 上海、成都 | 21名 (19社・2団体) | 商談件数：219件 成約件数：43件 | 100% |

8)繊維分野

| ミッション名称 | 実施時期 | 実施場所 | 参加人数 (社・団体) | 商談件数 成約件数 (見込み含む) | 役立ち度 |
|---------------------------------|---------|--------------|----------------|-------------------------|------|
| ※東日本テキスタイル・ニット企業ニューヨーク販路開拓ミッション | 1/16-21 | 米国 ニューヨーク | 23名 (16社) | 商談件数：252件 成約件数：122件 | 100% |

(3) バイヤー招へい事業

地方自治体や産業界等のニーズ・要請に基づき、海外から有力なバイヤーや有識者を招へいし、我が国中小企業の海外販路開拓の機会を創出しました。招へい候補の国内の専門見本市や個別商談会を通じて、我が国中小企業が参加しやすい海外販路開拓の機会を創出しマッチングを図りました。招へいするバイヤーは、商談会参加企業の商品情報に基づき、地域の業界団体、海外事務所、ジェトロがリテインする海外コーディネーター等が連携して選定しました。また各社商品の価格、特徴やセールスポイント等の詳細な情報を収集し、バイヤーと日本企業双方のニーズを踏まえた事前マッチングを行いました。バイヤーからは「潜在性のある、想像的な商品・技術を持つ企業との商談が適った」など評価され、現在も複数の商談が継続しています。国内の商談会参加企業からは「海外企業との国内でのマッチングは得難い機会」等のコメントが寄せられました。

1) 機械・部品分野／ライフサイエンス分野

| 分野 | 商談会名称 | 実施場所 | 実施時期 | 招へいバイヤー | | 参加企業数 | 商談件数 成約件数 (見込み含む) | 役立ち度 |
|-------|---|-------------|----------|---------|-----|-------------|-------------------------|-------------------------------------|
| | | | | 企業数 | 人数 | | | |
| 機械・部品 | 海外バイヤー商談会 @FOOMA JAPAN 2011 国際食品工業展 | 東京都 | 6/7-9 | 4社 | 4名 | 72社 | 商談件数：85件 成約件数：15件 | 86.2% |
| | 海外バイヤー商談会 @関西機械要素技術 展及び個別商談会 | 大阪府 | 10/4-6 | 6社 | 6名 | 61社 | 商談件数：94件 成約件数：6件 | 86.4% |
| | 海外バイヤー商談会 @諏訪圏工業メッセ | 長野県 諏訪市 | 10/13-15 | 5社 | 5名 | 26社 | 商談件数：57件 成約件数：15件 | 84.2% |
| | 海外バイヤー商談会 @次世代ものづくり 基盤技術産業展 | 愛知県 名古屋市 | 10/19-21 | 4社 | 4名 | 37社 | 商談件数：55件 成約件数：14件 | 93.3% |
| | 海外バイヤー商談会 @横浜(航空機器) | 神奈川県 横浜市 | 2/1-3 | 2社 | 2名 | 27社 2団体 | 商談件数：41件 成約件数：4件 | 89.7% |
| *LS | 海外バイヤー商談会 @H.C.R.2011 (国際福祉機器展) | 東京都 | 10/5-7 | 4 | 4 | 48社 | 商談件数：77件 成約件数：N/A | 81.8% |
| 環境 | アジア環境ビジネス 商談会 | 北九州 | 10/13 | — | — | 17社 | 商談件数：42件 成約件数：73件 | 93.8% |
| 計 | | | | 25社 | 25人 | 288社 2団体 | 商談件数：451件 成約件数：73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)：% |
| | | | | | | | | 87.9% |

*LS:ライフサイエンス

2) 農林水産・食品分野

| 分野 | 商談会名称 | 実施場所 | 実施時期 | 招へいバイヤー | | 参加企業数 | 商談件数 成約件数 (見込み含む) | 役立ち度 | |
|----------------------------|------------------------------|--------------------------------------|----------|---------|-----|--------------|-------------------------|-----------------------|------|
| | | | | 企業数 | 人数 | | | | |
| 農林水産・食品 | 海外バイヤー招へい商談会(東京・アグリフード EXPO) | 東京都 | 8/2-3 | 14社 | 15名 | 57社 3団体 | 商談件数:145件 成約件数:40件 | 96.6% | |
| | 海外バイヤー招へい商談会(長野) | 長野県 | 8/5 | 7社 | 8名 | 27社 | 商談件数:65件 成約件数:21件 | 100% | |
| | 海外バイヤー招へい商談会(神戸) | 兵庫県 神戸市 | 8/5 | 7社 | 7名 | 19社 1団体 | 商談件数:55件 成約件数:6件 | 100% | |
| | 海外バイヤー招へい商談会(北海道) | 北海道 札幌市 | 8/8 | 6社 | 7名 | 34社 | 商談件数:68件 成約件数:19件 | 100% | |
| | 海外バイヤー招へい商談会(岡山) | 岡山県 岡山市 | 8/8 | 7社 | 7名 | 18社 | 商談件数:58件 成約件数:10件 | 100% | |
| | 根室サンマ輸出商談会(北海道) | 北海道 根室市 | 8/29-9/2 | 5社 | 5名 | 12社 1団体 | 商談件数:60件 成約件数:5件 | 100% | |
| | 海外バイヤー招へい商談会(青森) | 青森県 | 10/16 | 4社 | 4名 | 21社 3団体 | 商談件数:51件 成約件数:7件 | 94.7% | |
| | 海外バイヤー招へい九州商談会(大分) | 大分県 | 10/27-28 | 24社 | 26名 | 69社 5団体 | 商談件数:332件 成約件数:94件 | 100% | |
| | 被災県支援のための日本酒輸出商談会 | 東京都 | 10/31 | 6社 | 6名 | 14社 | 商談件数:21件 成約件数:8件 | 100% | |
| | 海外バイヤー招へい商談会(地方銀行フードセレクション) | 東京都 | 11/1 | 13社 | 13名 | 視察型 商談 | 商談件数:267件 成約件数:124件 | — | |
| | 海外バイヤー招へい商談会(千葉) | 千葉 | 1/19 | 3社 | 4名 | 14社 | 商談件数:27件 成約件数:3件 | 100% | |
| | 海外バイヤー招へい四国商談会(愛媛) | 四国 中央 | 2/10-11 | 7社 | 7名 | 42社 3団体 | 商談件数:92件 成約件数:20件 | 96.8% | |
| | 海外バイヤー招へい商談会(名古屋) | 愛知県 名古屋市 | 2/13 | 9社 | 10名 | 38社 | 商談件数:63件 成約件数:13件 | 97.4% | |
| | 海外バイヤー招へい商談会(大阪) | 大阪府 | 2/14-15 | 28社 | 31名 | 115社・ 2団体 | 商談件数:334件 成約件数:119件 | 95.7% | |
| | 農林水産・食品 | 海外バイヤー招へい商談会(アグリフード EXPO・シーフードショー大阪) | 大阪府 | 2/15 | 28社 | 31名 | 視察型 商談 | 商談件数:167件 成約件数:59件 | — |
| | | 海外バイヤー招へい商談会(広島) | 広島県 | 2/17 | 5社 | 5名 | 15社 | 商談件数:35件 成約件数:10件 | 100% |
| 海外バイヤー招へいお茶商談会(鹿児島) | | 鹿児島県 | 2/17 | 6社 | 7名 | 15社 | 商談件数:38件 成約件数:8件 | 100% | |
| 海外バイヤー招へい商談会(石川) | | 石川県 金沢市 | 2/17 | 8社 | 9名 | 24社 | 商談件数:60件 成約件数:23件 | 100% | |
| 米国バイヤー招へいお茶商談会(静岡) | | 静岡県 | 2/20 | 5社 | 6名 | 23社 | 商談件数:35件 成約件数:18件 | 100% | |
| 海外バイヤー招へい商談会(FOODEX JAPAN) | | 千葉県 | 3/6 | 41社 | 62名 | 視察型 商談 | 商談件数:346件 成約件数:160件 | — | |
| 海外バイヤー招へい商談会(FOODEX JAPAN) | | 千葉県 | 3/8-9 | 41社 | 62名 | 159社 | 商談件数:599件 成約件数:196件 | 97.8% | |
| 海外バイヤー招へい山陰商談会(鳥取) | | 鳥取県 米子市 | 3/12 | 8社 | 9名 | 37社 | 商談件数:68件 成約件数:15件 | 100% | |
| 海外バイヤー招へい商談会(青森) | | 青森県 | 3/12 | 6社 | 7名 | 17社 4団体 | 商談件数:73件 成約件数:16件 | 100% | |
| 海外バイヤー招へい商談会(千葉) | | 千葉県 | 3/12 | 12社 | 17名 | 40社 | 商談件数:107件 成約件数:35件 | 100% | |

| | | | | | | | | |
|---|-------------------------------------|------------|------|-------------------------------------|------|--------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| | 海外バイヤー招へい 商談会(福島) | 福島県 郡山市 | 3/12 | 5社 | 6名 | 13社 | 商談件数：35件 成約件数：6件 | 90.9% |
| | 海外バイヤー招へい 商談会(ビジネスマッ チ東北2012) | 宮城県 仙台市 | 3/13 | 5社 | 5名 | 104社 1団体 (含マッチング 型商談) | 商談件数：118件 成約件数：18件 (含マッチング型商談) | 81.5% (視察型 商談含ま ず) |
| | 海外バイヤー招へい 商談会(盛岡) | 岩手県 盛岡市 | 3/14 | 5社 | 5名 | 16社 | 商談件数：41件 成約件数：14件 | 100% |
| | 海外バイヤー招へい 商談会(長崎) | 長崎県 | 3/14 | 11社 | 16名 | 22社 2団体 | 商談件数：88件 成約件数：12件 | 95.5% |
| 計 | | | | 326社 | 397名 | 965社 25団体 | 商談件数：3,448件 成約件数：1,079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)：% | | | | 97.87% |

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 | 招へいバイヤー | | 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 | 海外バイヤー招へい事業 (陶磁器) | 佐賀県 有田町 | 10/3-4 | 5社 | 5名 | 17社 | 商談件数：72件 成約件数：21件 | 93.3% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (陶磁器) | 岐阜県 多治見市 | 10/6-7 | 5社 | 5名 | 12社 | 商談件数：60件 成約件数：10件 | 100% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (化粧品) | 沖縄県 那覇市 | 10/22-23 | 3社 | 3名 | 24社 | 商談件数：78件 成約件数：21件 | 100% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (キッチン・テーブルウェア) | 大阪府 大阪市 | 10/25-27 | 5社 | 5名 | 39社 | 商談件数：195件 成約件数：42件 | 97.4% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (インテリア・ライフスタイル・リビング商談会) | 東京都 | 11/2-4 | 47社 | 50名 | 27社 | 商談件数：439件 成約件数：84件 | 100% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (金属加工品) | 新潟県 三条市 燕市 | 12/5-7 | 5社 | 5名 | 16社 | 商談件数：50件 成約件数：20件 | 93.8% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (東京国際ナショナル ギフトショー 春2012) | 東京都 | 2/8-10 | 30社 | 31名 | 31社 | 商談件数：240件 成約件数：58件 | 100% |
| ファッション | 海外バイヤー招へい事業 (Premium Textile Japan 2012 S/S) | 東京都 | 5/11-13 | 7社 (プレス 1社含む) | 9名 | 38社 | 商談件数：133件 成約件数：28件 | 94.4% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (欧米向けテキスタイル 輸出展示商談会) | 大阪府 大阪市 | 7/12-13 | 6社 | 6名 | 48社 | 商談件数：288件 成約件数：53件 | 100% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (欧米向けテキスタイル 輸出展示商談会) | 山形県 米沢市 | 7/14-15 | 5社 | 5名 | 5社 | 商談件数：25件 成約件数：5件 | 100% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (有力セレクトショップ バイヤー商談会) | 東京都 | 10/17-20 | 9社 (ブカー 1社含む) | 9名 | 50社 | 商談件数：119件 成約件数：12件 | 93.8% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (テキスタイル) | 福井県 福井市 | 11/30- 12/2 | 4社 (プレス 1社含む) | 5名 | 18社 | 商談件数：47件 成約件数：11件 | 94.4% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (Japan Best Knit Selection) | 東京都 | 12/6-7 | 10社 | 10名 | 19社 | 商談件数：243件 成約件数：7件 | 63.2% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (テキスタイル) | 東京都 群馬県 桐生市 | 1/10-13 | 8社 | 8名 | 72社 | 商談件数：536件 成約件数：98件 | 100% |

| | | | | | | | | |
|---------------|--|------------|----------|-------------------------------------|------|------|--------------------------|-------|
| | 海外バイヤー招へい事業 (欧米デニム) | 岡山県 広島県 | 1/24-26 | 4社 | 4名 | 9社 | 商談件数：36件 成約件数：14件 | 100% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (有力セレクトショップ バイヤー商談会) | 東京都 | 3/20-23 | 9社 (プレス 2社含む) | 11名 | 53社 | 商談件数：87件 成約件数：22件 | 97.6% |
| コン テン ツ | 海外バイヤー招へい事業 (東京ゲームショー2011 等) | 東京都 | 9/14-16 | 4社 | 6名 | 19社 | 商談件数：69件 成約件数：2件 | 94.4% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (東京国際映画祭) | 東京都 | 10/24-26 | 6社 | 7名 | 27社 | 商談件数：78件 成約件数：0件 | 92.6% |
| | 海外バイヤー招へい事業 (東京アニメフェア) | 東京都 | 3/22-23 | 9社 | 9名 | 37社 | 商談件数：170件 成約件数：3件 | 94.6% |
| 計 | | | | 181社 | 193名 | 561社 | 商談件数：2,965件 成約件数：511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)：% | | | 95.2% | |

【成功事例①】 インド・バイヤーが日本の食品スライサーに関心 (FOOMA JAPAN 2011)

インドから招へいしたバイヤーは、日本の高品質な食品加工機械に関心を示し、ジェットロがアレンジした国内の食品スライサー・メーカーと活発な商談を展開しました。帰国後、両者はインドでの見本市に共同出展し、約250万円の取引が成約しました。その後も代理店契約を目指して具体的な商談を継続中です。

【成功事例②】 大阪中小企業の高度な冷間圧造技術に強い関心を寄せるカナダ・バイヤー

(関西機械要素技術展及び個別商談会)

A社の冷間圧造技術に Whitesell Canada (カナダ) が強い関心を示しました。両社の主要顧客層が自動車分野の一次部品メーカーであり、取り扱い製品 (ファスナー) も一致していました。商談会直後の10月19日の段階で Whitesell Canada より、部品3種類の見積り依頼があり、現在A社にて対応中です。

【成功事例③】 米国・バイヤーが機械・加工技術に関心 (航空機器/神奈川県)

米国で一社しか取扱いのない、小型機やプロペラ機向けのエンジンシリンダー用部品の製造委託先を探していた Boring Machine Corporation (米国) は、ジェットロが事前アレンジした商談会において航空機部品の機械加工や熱処理を行うB社に特に関心を示した。帰国後、見積り依頼を受けており、社内で検討中。現在もコンタクトを継続しています。

【成功事例④】 陶磁器産地に5社招き、商談会開催 (陶磁器/佐賀県)

23年10月に実施した佐賀県・有田でのバイヤー招へい商談会には、中国、香港、韓国、台湾から5社が来日、日本企業17社が参加しました。11月中旬に香港のバイヤーが再度来日し、有田での商談会に参加した8社を含む13社から総額650万円に上る買い付けを行いました。多くの有田の企業にとっては初の海外取引となり、その後も継続的なビジネス関係を構築しています。一方、中国バイヤーは10月の商談会会期中に約300万円の発注をしています。

【成功事例⑤】 初の商談会参加で100万円の受注に手ごたえ (陶磁器/岐阜県)

有田での商談会に続き、中国、香港、韓国、台湾より5社が来日、日本企業13社が参加しました。初めてバイヤー招へい商談会に参加した土岐の陶磁器メーカーC社は、香港バイヤーとの商談を重ねた結果、100万円の受注を獲得。期待以上の成果を得たことで、同社は今後より積極的に海外販路開拓に臨む方針です。陶磁器産地の海外展開への取り組みにつながる事が期待されます。

【成功事例⑥】 パリ展示会への出展経験を生かし、有力バイヤーと成約 (アパレル/岡山県)

デニム等アパレル製品を得意とする岡山県のD社は、ジェットロの支援でトラノイ・オム1月展に出品した経験を生かし、バイヤー招へいの商談会に臨みました。同社はトラノイ・オム出品にあたっての事前セミナーで提供された貿易実務や商談での対応等についての情報を活用し、55件の商談で得たバイヤーの意見を取り入れて改善点を見出しました。改善点をフィードバックした上、3月に実施したバイヤー招へいの商談会に参加した結果、ロンドンの有名セレクトショップとの契約を獲得しています。「ブラウンズ」では、店舗だけでなくネットショップでの販売も可能となるため、欧州全域での販売が見込まれます。

【成功事例⑦】継続的なアプローチで招へいバイヤーと取引成立（テキスタイル／山形県）

山形県のE社は、23年7月に開催した商談会で、ジェットロが招へいした米国の大手アパレルブランドと商談。得意とするトリアセテート素材のスイッチの送付依頼があり、好感触を得ました。同月中に自身でニューヨークの商談会に参加した際にスイッチを現地で直接渡し、バイヤーとの関係強化に努めました。その後もコンタクトを続けていましたが、24年1月の「東日本テキスタイル・ニット企業ニューヨーク販路開拓ミッション」で再度商談した結果、約450万円のオーダーが見込まれています。

【成功事例⑧】日本アニメの米国ドラマ実写化に日本人タレントを起用（アニメ／東京都）

アニメの制作・販売及びタレントのマネジメント業を展開するF社は、作品の共同出資元に同席し、東京国際アニメフェア商談会に参加。商談会の併催セミナーで招へいした米国のテレビドラマ制作会社が、アニメ作品の実写化権の調達のみならず、現在制作中の日本アニメ実写ドラマの出演アーティストを探していることを知り、保有するアニメの売込を行うと共に、所属タレントを紹介。製作中のドラマへのキャスティングオファーがあり、具体的な商談を継続中です。

【成功事例⑨】日本アニメをフランステレビ局に販売（アニメ／東京都）

日本企業G社は保有する複数のTVアニメ作品の売込を目的に、東京国際アニメフェア商談会に参加。招へいした各国バイヤーに売込を行った結果、フランスのテレビ局2社から、それぞれ別の作品にミニマム・ギャランティー契約でのオファーがあり、成約する見込みとなっています。

（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コーディネーターを42カ国38都市に69名配置し、個々のビジネスニーズに対応した情報収集・提供、マッチング支援を通じて、中小企業の販路拡大を支援しました。国内企業への積極的な情報発信を目的に海外コーディネーターによるセミナーを日本各地で78件開催しました。その他ジェットロが日本企業を取りまとめて出展する海外の見本市にコーディネーターを派遣し、企業マッチングや事前・事後のフォローアップ等多面的な支援を通じて出展企業の活動をサポートしました。

1) 機械・部品分野

| | |
|--------|--|
| 実施期間 | 23年4月1日～24年3月31日 |
| 配置国・地域 | 13カ国・19地域、22名 |
| 【北米】 | ヒューストン、シカゴ、トロント、ラスベガス |
| 【中南米】 | メキシコシティ、サンチャゴ |
| 【欧州】 | デュッセルドルフ、モスクワ、ロンドン、パリ、フランクフルト |
| 【アジア】 | バンコク(*)、マニラ、ニューデリー、チェンナイ、ムンバイ、ホーチミン、上海(*)、北京 |

*一般機器分野：複数コーディネーターのリテイン：上海（3名）、バンコク（2名）

2) デザイン製品・伝統産品（ロンドンのみアパレル・テキスタイル分野も担当）

| | |
|--------|--|
| 実施期間 | 23年4月1日～24年3月31日 |
| 配置国・地域 | 7カ国・8地域、16名 |
| 【北米】 | 米国・ニューヨーク |
| 【中南米】 | メキシコシティ、サンチャゴ |
| 【欧州】 | イギリス・ロンドン、フランス・パリ(2名)、ドイツ・デュッセルドルフ、イタリア・ミラノ、ロシア・モスクワ |
| 【アジア】 | 中国・香港(2名)、上海(7名) |

3) アパレル・テキスタイル（ロンドンのみアパレル・テキスタイル分野も担当）

| | |
|--------|--|
| 実施期間 | 23年4月1日～24年3月31日 |
| 配置国・地域 | 7カ国・7地域、8名(ロンドンについては、デザイン製品・伝統産品分野も担当) |
| 【北米】 | 米国・ニューヨーク |
| 【欧州】 | イギリス・ロンドン、フランス・パリ、イタリア・ミラノ |
| 【アジア】 | タイ・バンコク、フィリピン・マニラ、中国・上海(2名) |

4) コンテンツ

| | |
|--------|------------------------|
| 実施期間 | 23年4月1日～24年3月31日 |
| 配置国・地域 | 3カ国・4地域、5名 |
| 【北米】 | 米国・サンフランシスコ、ロサンゼルス |
| 【欧州】 | フランス・パリ(2名)、スペイン・マドリード |

5) 農林水産・食品

| | |
|---------|------------------------------------|
| 実施期間 | 23年4月1日～24年3月31日 |
| 配置国・地域 | 12カ国・地域、18名 |
| 【北米】 | ニューヨーク、ロサンゼルス(*) |
| 【欧州】 | ロンドン、パリ、ミラノ、デュッセルドルフ、モスクワ |
| 【アジア】 | バンコク、シンガポール、北京、上海(*), 広州、香港、ソウル(*) |
| 【オセアニア】 | シドニー |

*複数コーディネーターのリティーン：ロサンゼルス(通年1名、スポット1名)、上海(通年2名)、ソウル(通年1名、スポット1名)

【サービス利用件数】

| 分野 | 役立ち度 | 計 | E-Mail 相談 | 現地ブリーフィング | マッチング支援・フォローアップ |
|---------|-------|-------|-----------|-----------|-----------------|
| 機械 | 93.5% | 1,420 | 339 | 149 | 932 |
| デザイン | 95.2% | 1,494 | 397 | 289 | 808 |
| アパレル | 100% | 610 | 100 | 101 | 409 |
| コンテンツ | 100% | 558 | 45 | 51 | 462 |
| 農林水産・食品 | 97.4% | 1,797 | 332 | 304 | 1,161 |

*役立ち度：4段階中上位2項目の合計

【海外コーディネーターによる国内セミナー】 開催数：78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 | タイ | 9/8-9/9 | 中小企業・海外市場開拓のため | 東京、福岡 |
| | イギリス フランス イタリア | 11/15 | 中小企業・海外市場開拓のため | 東京 |
| デザイン製品・伝統産品 | 米国 | 6/6-6/9 | 中小企業・海外市場開拓のため | 石川、大阪 |
| | 中国 | 9/5-9/6 | 中小企業・海外市場開拓のため | 福岡、岐阜 |
| 農林水産・食品 | 中国(香港) | 6/15-6/17 | FOOD EXPO(8月、香港)出展者等を対象とした香港食品市場セミナー | 青森、広島、徳島、大阪、熊本 |
| | 英国 | 9/6-9/9 | 英国を中心とした欧州食品市場セミナー | 広島、香川、徳島、熊本 |
| | タイ | 9/12-9/16 | タイの食品市場セミナー | 北海道、岐阜、大阪、鹿児島、福岡 |

| | | | | |
|-------|------------|-------------|---|-----------------------------|
| | 中国 (香港) | 9/26-9/29 | 香港食品市場セミナー | 長野、栃木、 愛媛、千葉 |
| | 中国 | 10/18-10/20 | 中国食品市場セミナー | 山形、秋田、 金沢 |
| | 米国 | 10/26-10/31 | Winter Fancy Food Show(1月、サンフランシスコ)に出展予定の企業等を対象とした、米国食品市場セミナー | 岡山、茨城、 東京、大阪 |
| | フランス | 12/11-12/16 | フランスの食品市場セミナー | 青森、大阪、 松江、長崎 |
| | 中国 (香港) | 2/6-2/10 | 香港食品市場セミナー | 名古屋、盛岡、 仙台、山梨 |
| | 中国 | 3/15 | SIAL CHINA2012 出展予定企業を対象とした、中国食品市場セミナー | 東京 |
| 機械・部品 | ベトナム | 5/19 | MTA ベトナム(7月、ベトナム)に出展予定の企業を対象とした事前勉強会 | 東京 |
| | タイ | 7/5 | MEDICAL FAIR THAILAND2011(9月、タイ)に出展予定の企業等を対象としたセミナー | 東京 |
| | 中国 | 9/5-9/7 | Automechanika2011(12月、上海)に出展予定の企業等を対象としたセミナー | 徳島、名古屋、 東京 |
| | ドイツ | 9/9-9/16 | MEDICA2011 (11月、デュッセルドルフ)EUROMOLD2011 (11月フランクフルト)に出展予定の企業等を対象としたセミナー | 東京(2)、福島、 大阪 |
| | 米国 | 9/27-9/30 | MD&M2012(24年2月、米アナハイム)に出展予定の企業等を対象としたセミナー | 諏訪、東京、 福島、大阪 |
| | タイ | 10/4-10/11 | METALEX(12月、バンコク)に出展予定の企業等を対象としたセミナー | 東京、岩手、 千葉、岡山 |
| | 米国 | 10/26 | CES2012(1月、米ラスベガス)に出展予定の企業を対象としたセミナー | 東京 |
| | ベトナム | 12/6-12/8 | ベトナム機械・部品市場参入のためのセミナー | 愛媛、鹿児島 |
| | インド | 12/9-12/16 | チェンナイ自動車部品ミッション(1月、チェンナイ)に参加予定の企業等を対象としたセミナー | 広島、神奈川、 東京、名古屋、 熊本 |
| | 中国 | 12/12-12/14 | 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 | 栃木、千葉 |
| | 中国 | 1/15-1/20 | 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(2回目、別コーディネート) | 神奈川、熊本 |
| | カナダ | 2/8 | PITTCON2012(3月、米オーランド)に出展予定の企業を対象としたセミナー | 東京 |
| | ロシア | 2/14-2/22 | ロシアの政治・経済動向と機械・部品ビジネス事情セミナー | 新潟、長崎、 名古屋 |
| | タイ | 2/22-3/1 | タイ国内の製造業の現状(金型・工作機械を中心に)に関するセミナー | 三重、長野県 (諏訪、坂城)、 埼玉、山形 |

【成功事例・食品①】海外コーディネーターを活用し香港での輸出売買契約締結へ

株式会社 A 社 (和歌山県、鮪の加工品製造・販売会社) は、12 月、和歌山県が香港で主催した和歌山県産品商談会にて、コーディネーターが招致した B 社 (バイヤー) と商談を実施。コーディネーターが B 社に対し十分な情報提供を行った結果、同社製品を高く評価した B 社は、後日来日し、さらに商談を進めることとなった。マッチングの精度を高めるため、コーディネーターは商談前に A 社及び和歌山県に対して、商談の事前準備や今後の輸出戦略に関するアドバイスを提供。その結果、A 社は、24 年 1 月に 39.5kg、約 27 万円の輸出売買契約を初めて締結するに至ったほか、現地の日本食、寿司店向けに継続的な発注 (2 月 (約 20 万円)、3 月 (約 27 万円)) を獲得している。

【成功事例・食品②】海外コーディネーターの事前サポートにより、見本市で成約を実現

熊本県の麺類製造会社 C 社は、ANUGA に継続出展しており、今回も更なる販路開拓を目指しています。ジェットロは在デュッセルドルフのコーディネーターを通じ、ドイツの乾麺市場の情報を提供し売り込み方のアドバイスを直接行いました。また現地企業 H と事前にマッチングを行い、会期中も D 社との継続した商談をサポートした結果、50 万円の成約に至りました。また、同社の商品は、D 社が発行する商品カタログにも掲載されることになり、今後年間を通じた継続販売が見込まれます。同社からは、「継続出展しているが、前回よりも大きな成果を残すことができた。コーディネーターのサポートのお陰だ」とのコメントがありました。

【成功事例・食品③】海外コーディネーターのサポートにより、イタリアでの販路開拓に成功

11月のイタリア食品販路開拓ミッションに参加した E 社（広島県。豆菓子の製造・販売会社）は、商談会初日、コーディネーターが招致した F 社（バイヤー）との商談を行いました。当日は F 社から良い感触を得たものの、残念ながら時間が足りず、成約までは至りませんでした。商談に同席し成約の可能性の高さを感じていたコーディネーターは、急遽 F 社と予定を調整。翌日、再度商談の時間を設けました。その結果、商品について十分な理解を得た F 社から「イタリア市場において必ず評価される商品」と評価され、製品 5 種、計 73PCS の受注に至りました。

【成功事例・機械①】海外コーディネーターを活用し、メキシコとの初取引に成果

人の形を立体的に撮影できる「ポータブル・3D ボディスキャナー」を販売する大学発の G 社は、23 年の夏ごろからはメキシコ政府機関からの引合いがありましたが、メキシコとの取引経験がなかったため、現地の商習慣や同政府から送付のあった売買契約書の現地法律内容などを理解することができませんでした。そこで、G 社は、メキシコ事務所のコーディネーターや所員の知見を活用すべく e-mail 相談制度を利用し、その結果、契約書の不明な点が明らかになり、同社は商談を進めることを決定。23 年 10 月には商品を無事出荷し、約 400 万円の成果となりました。

（５）輸出有望案件発掘支援事業

国内で優れた技術・製品を持ちながらも輸出経験のない中小企業を、ネットワークを活用して掘り起こし、個々の企業の特徴・発展段階などを踏まえ、輸出の指導から、海外のバイヤー発掘、商談の随行、契約締結のための支援まで一貫して支援しました。本事業の実施のため、全国に 25 名の専門家(機械・部品、環境・エネルギー分野:14 名／農林水産・食品分野:4 名／ファッション、デザイン、日用品（中国）分野:7 名)を配置し、輸出の指導や商談を支援するとともに、ジェットロ職員よりマーケット・規制情報等の提供、貿易実務の支援、商談先とのアポイント取得などを支援しました。

【23 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 | 136 社 | 55 社 | 64 社 |
| （うち新規発掘） | 56 社 | 22 社 | 35 社 |
| 商談件数 | 1,193 件 | 277 件 | 968 件 |
| 成約件数 | 143 件 | 186 件 | 257 件 |
| 成約金額 | 737,249 千円 | 86,031 千円 | 220,297 千円 |
| 役立ち度調査結果 | 90% | 100% | 100% |

※1 支援企業数は年度の延べ数である

※2 成約件数：及び成約金額は見込を含む

※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】業界専門誌を活用し、販路開拓に成功（東京都）

コンクリート二次製品製造用のカスタムメイド型枠の製造メーカーの A 社は、輸出有望案件発掘支援事業に採択される前は米国への輸出のみにとどまっていたが、ジェットロの支援がきっかけとなり海外販路開拓に拍車がかかりました。全世界をカバーする業界専門誌に同社の製品・技術を広告掲載することを専門家がアドバイスし、21年12月号から広告を掲載しました。その後、世界各国から同社型枠への引合い・問い合わせが来るようになり、豪州のコンクリートプレキャストメーカーからは総額1億円以上の輸出契約を受注することが出来ました。支援当初、海外担当者は社長を含めて2名でしたが、翌年以降、2名を新規採用し海外企業とのコレポンや輸出実務作業も効率化されました。輸出戦略の立案時の指導、海外営業活動での同行支援、契約交渉時の専門家のアドバイスなど、中小企業が単独では入手できない情報をジェットロを通じて収集し利用したことも成功の要因です。

【成功事例②】大学発ベンチャー企業の輸出を一から支援（東京都）

「3D ボディスキャナー」を製造・販売する B 社は社長、従業員が全て研究者という総勢5名のベンチャー企業で、海外輸出業務に携わる人材もなく、輸出業務の知識もありませんでした。そのため、支援最初の1年間は専門家の指導のもと、各国からの引き合いに十分な時間をかけ、案件の絞込みを行い、韓国からの引き合いが最も有望と判断しました。22年12月に専門家同席のもと、韓国企業と商談を行い、23年3月の製品納入（テスト機2台）が決定し、3月の納品に向け見積書の作成、契約交渉のアドバイスを実施しました。納品時も専門家が韓国に出張同行し、商談支援を行った結果、6月に正式に韓国企業と販売代理店契約を締結しました。これまでの成約金額は約3,000万円に達しました。同社は新規で海外担当役員を1名採用する等、更なる海外展開に向け意欲的に取り組んでいます。

【成功事例③】有機肥料製造メーカー、代理店経由の間接輸出から直接輸出を実現（神奈川県）

鶏糞発酵装置の製造メーカー C 社は過去20年間に中近東、欧州向けに50台の海外納入実績があるが、全て代理店経由の間接輸出でした。国内市場の縮小を見込み、直接貿易に切り替えることとし、輸出専任スタッフを新規に雇用して21年3月に始めてタイの見本市に出展しましたが、成果を出せませんでした。同年9月にジェットロの支援が決定した後、有機肥料価格の現地相場等を元にジェットロと輸出先を絞り込み、タイとインドでの売込みを決定しました。22年にはタイ、インドでの養鶏業界の専門見本市に出展し、商談に随行した専門家が貿易実務上の各種アドバイス、契約書作成の指導なども行ない、フィリピンの養鶏業者からの受注に成功しました。同業者の紹介で23年7月15日にフィリピン・ミンダナオの養鶏業者と鶏糞発酵装置1式（1,563万円）の輸出売買契約を締結。この他、タイ大手の養鶏業者向けにテスト用として1台を納入しており、今後追加受注が見込まれています。

2) 農林水産・食品分野

【成功事例④】台湾向けに高級煎餅を販売（埼玉県）

高級煎餅を製造・販売する埼玉県の D 社は、23年6月に台湾の食品見本市（FOOD TAIPEI）に出展した際、専門家同席のもと米系量販店に売り場を持つ輸入業者 E 社と商談をし、300ケース・約130万円の初受注に成功しました。また、7月には台湾の富裕層向け高級百貨店 F 社とも高級煎餅の委託販売で成約。F 社の特設コーナーに同社の売場を設置することに成功し、9月より販売を開始しています。

【成功事例⑤】バイヤー招へい商談会を活用し、販路開拓に成功（神奈川県）

高級洋菓子を製造・販売する神奈川県の G 社は、23年3月に開催したジェットロ食品輸出商談会 at FOOD EX JAPAN に参加し、ジェットロによる事前の商談マッチングと、専門家のアドバイスにより、9月にカナダのアジア系スーパー最大手の H 社と同社製品 2,540 ケース・約 935 万円の輸出売買契約を締結しました。

【成功事例⑥】海外コーディネーターによるマッチング支援を活用し、販路開拓に成功（和歌山県）

特殊技術により優れた鮮度保持を可能にした冷凍マグロを製造・販売する I 社は、23年12月に香港で開催された和歌山県産品商談会（和歌山県主催）に参加し、ジェットロの海外コーディネーターが商談マッチングを行った海産物の輸入業者 F 社と商談、同社製品の品質の良さが評価されました。帰国後、専門家による契約締結に関するアドバイス、貿易実務のサポートにより24年1月に39.5kg、約27万円の輸出売買契約を初めて締結しました。この他、現地の日本食、寿司店向けに継続的な注文（2月（約20万円）、3月（約27万円））を獲得しています。

3) ファッション、デザイン、日用品（中国）分野

【成功事例⑦】大手イタリアブランドと取引開始（ファッション）（福島県）

福島県の実業家・絹織物メーカーJ社は米国市場に続いて欧州市場への販路開拓を目指し、繊維分野の輸出有望案件発掘支援専門家を講師とした研修会等で欧州販路開拓に向けた貿易実務やノウハウを学び、23年2月に開催したパリとミラノにおける商談会では、ジェトロが勧誘した欧州有力バイヤーと直接商談を行い、帰国後も専門家によるフォローのもと商談を重ねました。これらの一貫支援により、23年5月にはイタリアの大手ブランド「ジョルジオ・アルマーニ」から2,000メートルを受注しました。同社からは「出た芽を生かし、産地自体が有名になるよう努力をしたい」とのコメントもありました。その後も23年9月、24年2月と継続的に欧州での商談会に参加し、フランスの有力ブランドやブライダル関連の受注を受け、欧州向けの輸出体制が軌道に乗りつつあります。これまでの成約金額は500万円以上に達します。

【成功事例⑧】複数の有名インテリアショップとの直接取引を開始（デザイン）（岡山県）

業務用マスクingtape、ハエ取り紙の製造販売K社は消費者向けに開発したおしゃれなマスクingtapeを21年1月、フランスの「メゾン・エ・オブジェ」において、和紙をテーマとした広報ブースに初出展したことを契機に、有名海外雑誌の誌面で取り上げられる等、ブランド発信で成功しました。翌22年のメゾン・エ・オブジェでは単独ブースでの出展に向けて、専門家による貿易実務、展示レイアウト等の個別支援を開始しました。引き合いのあった企業が自社に適したビジネスパートナーかを相手先のホームページやメールでのコミュニケーションで探るなど、商談相手先を絞るにあたってアドバイスをを行いました。さらに価格競争力をもたせるために、海外向けのマスクingtapeの長さを短くするなどの商品仕様の変更を提案しました。これらのアドバイスが奏功し、欧米、オーストラリアの複数の有名インテリアショップとの取引が始まり、現在は欧米のディストリビューターを選定、南米やアフリカにも販路を開拓し、さらなるビジネスの拡大が期待されます。

【成功事例⑨】初めての中国直接輸出に成功の見込み（日用品）

家庭用ハンガーメーカーL社は、これまで中国への直接輸出は行っていませんでした。23年6月、同社を輸出有望案件発掘支援企業に採択し、事前に中国バイヤー・企業との商談に向けた準備、海外展示会の活用方法、知的財産対策などを専門家とともにアドバイスしました。中国では、ジェトロが発掘した大手百貨店など20社以上との商談機会を設定し、百貨店等に商品を納入することが出来る輸入代理店を紹介しました。商談会後のフォローアップでは、ジェトロ及び専門家が販売契約書の作成等貿易実務についてきめ細かなアドバイスを行うなど一連の支援の結果、高級ホーム・インテリア小売業者（中国本土45都市260取扱店舗展開）とテスト販売（約1,000本）することで合意しました。現在、同小売店と販売代理店契約交渉中であり、今後のさらなる成果が期待されます。

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

日本の地域の中小企業が産業集積地単位で海外の特定地域の産業集積地の企業とビジネス交流し、商談機会創出と成約を目指す方法として「地域間産業交流」があります。RIT事業は、①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②国内実施主体による傘下企業の海外企業との商談アレンジを支援しています。商談支援に関して、海外商談ミッション派遣、有力企業招へい、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を実施しています。

【案件別実績一覧】

| | 案件名・分野 | 商談件数 | 成約件数：※1 |
|---|---|------|---------|
| 1 | 北海道ーロシア極東地域【寒冷地住宅】※2 | 7 | 9 |
| 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】※2 | 35 | 7 |
| 3 | 埼玉県ードイツ【精密加工技術・先端素材】 | 94 | 5 |
| 4 | 湘南地域ーフィンランド（オウル市、ヘルシンキ市）【情報通信・電子機械機器】※2 | 51 | 8 |

| | | | |
|----|-----------------------------------|-----|-----|
| 5 | 富山県－イタリア中北部【医薬品】※3 | 32 | 3 |
| 6 | 三重県－フランス・ロース・アルプ州【メカトロニクス関連】※2 | 12 | 3 |
| 7 | 鳥取県－台湾【食品】※2 | 17 | 6 |
| 8 | 岡山県－カナダ・トロント【バイオマスプラスチック】※3 | 26 | 4 |
| 9 | 広島市周辺地域－カナダ・モントリオール【航空宇宙産業】※3 | 15 | 0 |
| 10 | 九州－中国・山東省【環境・リサイクル】※2 | 157 | 15 |
| 11 | 福岡県－米国・シリコンバレー地域【ソフトウェア開発】 | 20 | 3 |
| 12 | 北九州地域－韓国・慶尚南道【機械部品・材料加工】 | 47 | 19 |
| 13 | 北九州地域－ベトナム・ハノイ、ハイフォン地域【金属加工・機械部品】 | 52 | 11 |
| 14 | 大分県－韓国・忠清北道【半導体】※2 | 10 | 11 |
| | 合計 | 575 | 104 |

※1：成約(見込含)件数

※2：22年度からの継続実施案件（実施年度は最大3年）

※3：21-23年度の継続実施案件

【成功事例①】埼玉企業がドイツ企業から部品加工を受注【地域産業連携班】

株式会社A社(所沢)は、23年6月、RIT事業の海外ミッションに参加し、ドイツ企業 Aktormed 社（内視鏡システム、自動車部品）と商談。ドイツ企業が同社の技術に関心を示したものの、その後のコミュニケーション・トラブルにより音信不通となりました。しかし、その後、国内外の実施主体の協力もあり、A社が同年11月にミュンヘンの展示会に出展した際、同ドイツ企業と再会し自動車関連部品の加工を依頼されました。24年2月、同ドイツ企業をRIT事業の有力企業として招へいし、訪日中の商談会で契約の詰めを行ったほか、新たに内視鏡部品の加工についても依頼を受けました。ジェットロは海外コーディネーター事業を通じての情報提供を行ったほか、英語でのコミュニケーションを含め側面支援しました。

【成功事例②】北九州企業が韓国企業と生産委託契約を締結【北九州貿易情報センター】

ジェットロは22年の事前調査の段階から北九州企業B社のニーズをヒアリングし、商談の可能性のある韓国企業を調査しました。B社はRIT案件採択後の23年8月に同事業の海外ミッションに参加し韓国企業C社と商談、溶接用スタッドの委託生産のための見積もりを依頼しました。見積もり金額で合意し、同年10月、委託生産契約を締結しました。現在、試作品を修正依頼中で、品質基準を満たせば本格的に委託生産を開始します。ジェットロは、国内外事務所が連携して韓国企業のパートナー発掘を支援しました。

【成功事例③】長野県企業が仏試験センターに工作機械を販売【諏訪支所】

ジェットロは1921年に諏訪地域 - スイス/仏オートサボアとの間でマイクロマシン分野でのRIT事業を実施しました。同RIT事業に参加したD社(茅野)は、19年9月に海外ミッションに参加し、仏のCTDEC(産業切削技術センター)にDTF(デスクトップファクトリー)製品を紹介しました。21年10月、ジェットロはCTDECのエンジニアをRIT事業で有識者招へいし、D社を含め諏訪地域の工場訪問をアレンジした結果、同エンジニアがDTFのコンセプトに関心を示しました。22年1月、RIT専門家が海外出張した際、D社の省エネ・省瀬ペースの多機能加工機である「マルチプロ」を紹介しました。RIT事業支援終了後の23年5月、国内実施主体が独自ミッションを派遣し、D社とCTDECとの間で商談が成立し、同年10月CTDECに同社製品が納品されることとなりました。

(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）

(7月～24年1月、中国・上海、天津、武漢、成都)

中小企業約100社の雑貨、日用品、化粧品等の中国市場開拓支援を目的に「ジェットロ・アジア・キャラバン事業(中国)」を実施しました。7月にオープンした上海ショールームをプラットフォームに、上海、天津、武漢、成都などの中国各都市において、展示会出展、商談会参加、アンテナショップの展開などを支援しました。また、ブロガーやTwitterを駆使したインターネット試験販売を新たに展開するなど、BtoBからBtoCまで商品の特性に応じた販売チャンネルを構築しました。

本事業の各イベントの前には、ジェトロの専門家による、商標権に係るセミナー、貿易実務や、中国バイヤーとの商談方法等のアドバイスを実施するなど、参加した日本企業への目細かい支援を提供しました。また、中国バイヤーの発掘・招致にあたっては、ジェトロの海外コーディネーターや、22年度実施したバイヤー発掘調査のデータを活用するなど、事前に参加企業の商品特性を踏まえた上で有力バイヤーとの商談マッチングを実施しました。商談会は計6回実施し、約600社の中国バイヤーを出品企業に紹介し、約1,300件の商談をアレンジしました。さらに、商談のフォローアップとして海外コーディネーターを活用したE-MAIL相談の対応、海外からバイヤーを招へいた際、個別商談会のセッティングも行い、継続的な支援を実施しました。

ショールームにおける商品展示（来場者延べ41,033人、引合い件数1,315件）や複数都市での商談会開催に加えて、天津及び武漢の有力百貨店でのアンテナショップの開催やEコマース市場の可能性を探るため中国大手インターネットモールの淘宝（タオバオ）商城に「Good Goods Japan」の店舗サイトを設置して、中国市場の一般消費者の嗜好や動向をつかむべく試験販売・モニタリング調査を実施しました。調査結果は、出品企業にフィードバックし、今後の中国市場に向けた販路戦略を立てるために活用されることが期待されるとともに東京、大阪、名古屋、福岡計5カ所で成果普及セミナーを開催しました。参加者からは、「中国ビジネスの最新情報について、体系的に説明されていたため、非常に分かりやすかった。」等の感想をいただきました。

また、上海に設置したショールームに、8月より東北震災復興支援コーナーを設置し、被災地企業18社の商品を紹介して被災地企業の支援も実施しました。

| 支援ツール | 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： (見込み含む) | 役立ち度 |
|--------|-------------------|-------|---------------|-------------------------------------|----------------------------|--------|
| モニタリング | 上海常設 ショールーム | 中国・上海 | 7/12-1/31 | 78社 | 来場者：14,864人 引合い件数：1315件 | — |
| モニタリング | 適正価格調査 (PSM分析) | 中国 | ①7月-9月 ②2月 | ①96社 ②34社 | | |
| 商談会 | 上海商談会 | 中国・上海 | 7/12-13 | 66社 | 商談件数：403件 成約件数：94件 | |
| 展示・商談会 | 日本精品展 | 中国・上海 | 7/14-16 | 61社 | 商談件数：96件 成約件数：31件 | |
| 商談会 | 上海商談会 | 中国・上海 | 8/4-5 | 39社 | 商談件数：234件 成約件数：57件 | |
| 商談会 | 天津商談会 | 中国・天津 | 8/11-12 | 49社 | 商談件数：205件 成約件数：31件 | |
| 試験販売 | 天津アンテナ ショップ | 中国・天津 | 8/11-17 | 来場者数 20,784人 | 売上金額 約270万円 | — |
| 展示・商談会 | 西部博覧会 | 中国・成都 | 10/18-22 | 28社 | 商談件数：171件 成約件数：23件 | |
| 試験販売 | 武漢アンテナ ショップ | 中国・武漢 | 11/21-27 | 来場者数 5,365人 | 売上金額 約134万円 | — |
| 商談会 | 武漢商談会 | 中国・武漢 | 11/23-25 | 29社 | 商談件数：166件 成約件数：30件 | |
| 試験販売 | 淘宝(タオバオ) 商城 | 中国 | 7/31-1/31 | 57社 | 売上金額 約225万円 | — |
| 計 | | | | — | 商談件数1,275件 成約件数：266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):% | | 90.68% |

【成功事例①】中国の拠点を活用しスピード成約（インテリア雑貨／東京都）

東京のインテリアファブリック（抱き枕等）企業 A 社は、23 年度、中国でパートナー企業と設立した合弁会社を活用した本格的な中国進出を目指し本事業に参加しました。ジェットロはバイヤーとの商談設定や上海のショールームで現地有力テレビ局の取材をアレンジするなど同社の PR・ブランディング面でも支援し、その結果、台湾では 75 店舗、中国では上海を中心に武漢、天津、杭州などで 11 店舗を保有する台湾系生活用品店と、9 月下旬に成約しました。さらに 10 月以降も継続して成約し、中国における新たな販路を開拓しました。

【成功事例②】中国市場に対応した商品企画を行い、輸出が倍増（日用品／東京都）

家庭用からギフト用まで幅広い商品ラインナップを揃える石けん・天然素材商品の企画・販売を行う B 社は、22 年度及び 23 年度の本事業に参加し、多くの中国バイヤーとの商談を実施。商談前の準備や商談後の契約書作成、支払条件などについてもきめ細かなアドバイスを行った結果、ジェットロの商談会で商談した大手小売店等複数社と合計約 600 万円の成約となりました。また、同社は 22 年度と比べ大幅に中国への輸出額を増やしており、確実に対中国ビジネスを進展させています。

（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

北米における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： 11 社（22 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等）
 または、機械分野における製品・サービス

【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） | 85.7% | 85.7% | 85.7% | 100% | 89.3% |
| 商談件数、成約件数：・成約(見込含)金額 | | | | | |
| 商談件数 | 22 件 | 44 件 | 24 件 | 11 件 | 101 件 |
| 成約件数： | 0 件 | 6 件 | 3 件 | 1 件 | 10 件 |
| 成約金額 | 0 円 | 23,234 千円 | 0 円 | 0 円 | 23,234 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 | 55 千円 | 871 千円 | 4,250 千円 | *** | 5,176 千円 |

【成功(見込み)事例①】北米での展示会出展を契機に中東大型プロジェクトへのテスト導入の見込み

シリコンバレーの拠点（BIC）に入居する小型風力発電機の開発・販売会社 A 社は、9 月に北米で実施された小型風力発電の展示会出展をきっかけに、シリコンバレーのベンチャーキャピタルとの間で中東における大型プロジェクトに使用する発電機を決めるためのテスト導入（5 台）の話が進んでいます。ジェットロからは米国の中小風力発電の現状についてのレポートの提供し、価格面での交渉等に活用していただいた。ジェットロが会社設立、米国内法制度に詳しい弁護士等を紹介したことにつき、米国内で事業を実施するうえで不可欠な風力発電機の安全基準、認証制度等のアドバイスを得られたと高く評価いただいています。導入が決まれば、最低でも 1,000 台以上の発電機が導入される見込みです。

【利用者のコメント例】

- 「ジェトロのサポートを受けていることは、信用力の補完にもなっている」
- 「シリコンバレーに拠点を持つことで、ビジネス展開上で重要な情報を直に入手することができた」
- 「ジェトロから紹介された米国進出を考えている日系企業・ベンチャー企業とは、今後も意見交換や相互補助や情報交換できることを期待している」
- 「現地での人材採用活動へのアドバイスやアウトソーシング先の紹介等をジェトロにしてもらっていて、大変助かっている」
- 「ジェトロのサポート下にあることが企業にとっての信用となり、商談アレンジ、資金調達がしやすくなった」
- 「エコシステムがあるサンノゼに施設があるのはビジネス拠点としてとても魅力的である」

(9) 二国間産業協力の促進（日本・サウジアラビア）

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カタスクフォース（以下「TF」）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。ジェトロはTFとの共催で、19年7月にサウジアラビアへの投資やビジネス展開をテーマにセミナーを、また24年2月には両国大臣等要人の参加を得て「日本サウジアラビア産業協力フォーラム」を開催しました。同年3月には、昨今の中東での情勢変化を踏まえた同国の最新のビジネス環境と具体的なビジネス事例等を紹介するセミナーを名古屋と沖縄で開催しました。

| セミナー名 | 開催地 | 開催日 | 参加人数 | 役立ち度 |
|------------------------------|-----|-------|------------------------|----------------|
| サウジアラビアビジネスセミナー | 東京 | 7/12 | 182名 | 95.1% |
| サウジアラビアビジネスセミナー | 大阪 | 7/14 | 100名 | 98.6% |
| 日本・サウジアラビア産業協力フォーラム | 東京 | 2/1-2 | 555名(2/1) 650名(2/2) | 100% (両日とも) |
| 中東セミナー 湾岸諸国の最新経済情勢・ビジネス環境 | 名古屋 | 2/9 | 54名 | 88% |
| 中東ビジネス・セミナー | 沖縄 | 2/16 | 88名 | 97.8% |

【参加者のコメント例】

- 「何がビジネスチャンスなのか非常に分かりやすく説明された。」（大阪セミナー参加者）
- 「ありきたりのビジネスセミナーではなく、要旨を分かりやすく簡潔に説明された。」（大阪セミナー参加者）
- 「韓国・中国、欧州等とビジネス競争をしていくうえでこのような場は大変有意義と感じました。韓国のように官主導のやり方がもっと色濃く出てきてもいいのではないのでしょうか。」（日サ産業協力フォーラム参加者）
- 「情報の少ない、また調査も困難な国地域についての話は役に立った。」（名古屋セミナー参加者）
- 「中東への考え方が変わった。メディアからの情報とはちがったので為になった。」（沖縄セミナー参加者）

(10) セミナー・シンポジウム

日本企業の海外販路開拓に資するため、国内では海外市場の最新情報を提供するセミナーを、また、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、シンポジウム等を開催しました。

1) 機械・環境分野総合

| セミナー名 | 開催地 | 開催日 | 参加人数 | 役立ち度 |
|---|-----|-------|------|-------|
| 海外最新動向セミナー (韓国・激化する海外市場争奪戦をどう勝ち抜くか?) | 東京 | 7/7 | 89 | 96.7% |
| 海外最新動向セミナー (米国のIT動向と標準化に向けた動き) | 東京 | 12/19 | 27 | 100% |
| 海外最新動向セミナー (米国のIT動向と標準化に向けた動き) | 神戸 | 12/21 | 17 | 100% |
| 海外最新動向セミナー (ドイツの電力・エネルギー最新事情とビジネスチャンス) | 東京 | 2/20 | 56 | 94% |
| 海外最新動向セミナー (米国の環境ビジネス動向) | 東京 | 2/28 | 32 | 96.2% |
| 海外最新動向セミナー (欧米航空機器・部品市場の動向) | 東京 | 3/16 | 26 | 94.7% |
| 海外最新動向セミナー (欧米航空機器・部品市場の動向) | 宇都宮 | 3/19 | 47 | 100% |
| 海外最新動向セミナー(世界の電気・電子部品市場への参入可能性を探る) | 東京 | 3/19 | 13 | 100% |
| 海外最新動向セミナー (欧米航空機器・部品市場の動向) | 名古屋 | 3/21 | 36 | 100% |

2) ライフサイエンス分野

| セミナー名 | 開催地 | 開催日 | 参加人数 | 役立ち度 |
|---|---------------|------|------|---------------------------|
| 2011 BIO International Convention ジャパン | ワシントン D.C. | 6/30 | 42名 | 上位2項目 84.2% |
| バイオグローバルビジネス戦略セミナー | 東京 | 3/12 | 31名 | 上位2項目 100% (回収率 61.3%) |
| インド医療機器セミナー | ニューデリー | 2/29 | 40名 | 上位2項目 91.4% (回収率 100%) |

3) 環境・エネルギー分野

| セミナー名 | 開催地 | 開催日 | 参加人数 | 役立ち度 |
|----------------------|-----|------|------|-------|
| シンガポール・クリーンエネルギーセミナー | 東京 | 7/21 | 83名 | 91.5% |
| シンガポール・クリーンエネルギーセミナー | 大阪 | 7/22 | 38名 | 92.9% |

4) インフラ・プラント分野

| セミナー名 | 開催地 | 開催日 | 参加人数 | 役立ち度 |
|--------------------------------|---------|---------|------|-------|
| インド・インフラビジネス実践セミナー | 東京 | 5/18 | 159名 | 99% |
| 南部アフリカ・インフラ・プラント・ ビジネス・セミナー | 東京 | 7/13 | 104名 | 97.9% |
| 日・南部アフリカ鉄道カンファレンス | ヨハネスブルク | 8/23 | 160名 | 100% |
| インド高速鉄道ワークショップ | アーメダバード | 8/26 | 15名 | 100% |
| オーストラリア高速鉄道カンファレンス HSRWA2011 | シドニー | 8/30-31 | 80名 | 100% |
| コロンビア・インフラ・鉱業エネルギーセミナー | 東京 | 9/13 | 149名 | 94.1% |
| 中東インフラ・プロジェクト最新動向セミナー | 東京 | 10/4 | 106名 | 98.5% |
| スリランカ水インフラビジネスに関するワークショップ | コロンボ | 10/25 | 133名 | 100% |
| インド高速道路セミナー | ニューデリー | 1/13 | 261 | — |
| フィリピン PPP セミナー | マニラ | 2/17 | 260名 | 91.8% |

| | | | | |
|----------------------|--------|------|------|-------|
| 世界水フォーラムセミナー | マルセイユ | 3/12 | 190名 | 83.3% |
| セルビア石炭火力発電セミナー | ベオグラード | 3/12 | 131名 | 98.2% |
| ミャンマーにおける港湾開発に関する講演会 | 東京 | 3/15 | 124名 | 100% |
| ベトナム PPP セミナー | ハノイ | 3/16 | 49名 | 100% |
| オーストラリア PPP セミナー | 東京 | 3/28 | 137名 | 100% |

5. 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】日本ブランド PR 強化のための統一ロゴを導入

| | |
|----|---|
| 課題 | 中小企業の海外展開において、日本ブランドを PR 強化するための取組みを検討しました。 |
| 対応 | 「ジャパン・パビリオン」として世界各地で年間 60 本以上の展示会を主催あるいは参加しているところ、各展示会のブースデザインを都度入札により選定することから、同じ展示会でも年によって異なったロゴを使用していた。このため、日本ブランドの統一イメージ強化につき改善が必要と考え、「日本ブランド」の発信力強化のため、統一ロゴを使用することとし、24年3月に企画競争、4月にロゴを決定しました。 |

(2) 機械・環境産業

【改善事例①】外部機関が推薦する企業の海外見本市出展への事前確認について

| | |
|----|--|
| 課題 | 海外見本市出展支援事業においては、出展者の有する製品と見本市の性格のミスマッチを避けることが重要です。MEDICAL FAIR THAILAND 展では、外部機関から推薦された 3 社はいずれも同展にて希望する相手との商談が望めないことが事前に判明しました。 |
| 対応 | 外部機関から推薦された 3 社に対し、ジェトロでは本部もしくは地方事務所の担当者が個別訪問して各社の製品や出展の目的について詳細なヒアリングを実施し、在バンコクの海外コーディネーターを通じて、現地における予防医学の関心、心臓外科を有する病院数・臨床数、大学や研究機関への商品納入の可能性など、各社が求める情報を事前に確認してフィードバックしました。その結果、各社は MFT 展では希望する商談が期待し難いとの判断に至り、出展を見合わせることにしました。こうしたきめ細かい対応によりミスマッチを事前に防ぐことができました。 |

【改善事例②】2011 BIO International Convention における出展スペースの確保について

| | |
|----|---|
| 課題 | 23年度の日本パビリオンは、会場の一番奥のスペースしか確保できず、来場者誘致の観点から不利な出展位置となり、日本パビリオン出展者から不満の声が聞かれました。 |
| 対応 | 本展示会の出展スペースは、前年の会期中に主催者と交渉した際に仮押さえするのが通例となっています。主催者との交渉順は、出展規模やその推移などから主催者が決めています。22年度は、本事業分野は成約がすぐには出にくい分野であることから出展規模を半減したため、23年度のためのスペース確保の交渉順が遅くなったことから、条件の悪いスペースしか確保できませんでした。分野の特性として成約には時間が掛かるものの、成約見込みにつながる効果的な商談ができるように、出展者に対して商談ノウハウや海外企業へのアピールの仕方に関するセミナーを実施するなどの改善を行いつつ、23年度のスペースを若干拡大したことから、今会期中に早めの交渉順を得ることができました。その結果、24年度については、メインエントランスに近い場所を仮押さえすることができました。 |

(3) 農林水産食品

【改善事例①】ウェブページを使い効率的に広報活動を実施

| | |
|----|--|
| 課題 | Food Taipei2011 を実施した台湾にはジェトロの事務所がなく、従来は東京で出展物紹介パンフレットを作成し、現地に輸送していました。そのため、印刷費と輸送費を抑えつつ効果的に出展物を PR する方法が課題となっていました。 |
|----|--|

| | |
|----|--|
| 対応 | ジェットロ広報課の協力のもと、ジェットロのウェブサイト上に商品情報を掲載するページを開設しました。開設から見本市開催までの1ヵ月間に、外部より3,200件のアクセスがありました。会場では、ページ掲載情報を引用したチラシ(両面1枚)を作成・配布しました。結果として、印刷費と輸送費を22年度の前の3分の1におさえることが出来ました。また、同ページには出展者の希望に応じて商品を使ったレシピをジェットロが現地語に翻訳し、掲載しました。出展者からは「現地で販売促進材料として使用できて役に立った」とのコメントがありました。 |
|----|--|

【改善事例②】ジェットロ事業参加者情報を整備

| | |
|----|---|
| 課題 | ジェットロ事業に参加した日本企業の情報はこれまで事業ライン別にもっており、一元的に管理されておらず、各企業に効果的な事業ツール紹介や案件フォローを行うことができませんでした。 |
| 対応 | ジェットロ内での新顧客情報管理システム構築の機会をとらえ、これを活用する形で各企業の商談内容や事業参加実績等を検索できる、農林水産・食品関連事業参加企業情報のカルテ化をすすめました。今後更に情報を整理し、海外バイヤーからのインクワイアリー対応の強化、フォローアップ等に役立てていきます。 |

【改善事例③】商談サポートを強化し、商談件数をアップ

| | |
|----|--|
| 課題 | ジェットロのサービスを利用した案件につき、具体的な成果に結びつかなかった事例を収集・分析した後、24年度以降の改善を検討しました。 |
| 対応 | 8月に開催された香港FOODEXPO2011では、商談準備にあたり出品者に対し、事前のアドバイスが充分に実施できず、①企業としての特徴、強みに関する説明、②自社製品の長所に関する説明、③説明を円滑に行うための資料整備、④出品者からバイヤーへの能動的働きかけ等で足を踏む企業もあり、展示会の総合的な成果として、小間当たりの商談件数に伸び悩みがみられました。支援ツールと更なる利用者に対する利便性の向上を念頭に、翌年1月に開催されたWinter Fancy Food Show 2012において、(a) 見本市出展準備の手引書の作成・説明・配布、(b) 出品準備状況の自己診断リストの導入、(c) 当地駐在員やコーディネーターを通じた現地市場・ビジネスに係る情報提供、(d) 担当職員による個別相談、調査資料の紹介等、新たな改善策を実施した。その他、会期当日は(e) バイヤーを具体的にブースに招待するなどの呼びかけも実施し、商談パフォーマンスが懸念された出品者に対するテコ入れも実施した。その結果、小間当たり商談件数が、過去に出展した他の北米見本市にの実績よりも大きな成果を残しました。 |

(4) 生活文化産業

【改善事例①】ジェットロ・アジア・キャラバンの改善

| | |
|----|--|
| 課題 | 22年度、初めての取組みもあって、企業の募集及び支援内容など、事業の計画・立案に相当時間を要しましたが、より多くの企業のニーズに対応することが課題でした。 |
| 対応 | 23年度はキャラバン専属チームを編成(管理職1名、課代1名、課員5名)、計画・立案を22年度より開始した結果、支援期間を4ヶ月間から7ヶ月間に延ばし、天津・武漢など新興市場もターゲットに商談会等、支援メニューを充実させました。企業の募集に関しては経済産業局、中小機構、自治体、業界団体等とも連携し約100社(22年度28社)が参加することになりました。その内震災復興特別支援枠を設けて、東北地方18社に対しても、商談支援を実施していきます。 |

【改善事例②】被災地企業への支援

| | |
|----|---|
| 課題 | 東日本大震災後、風評被害等、停滞ムードであった海外販路開拓を被災地企業に向けた復興支援。 |
| 対応 | 通年予算を機動的に活用していち早くアジア・キャラバン及びメゾン・エ・オブジェのグループ出展に震災復興支援枠を設けて、東北経済産業局をはじめ、地域の関係機関と協力して参加企業を募集しました。結果として、アジア・キャラバンでは18社、メゾン・エ・オブジェでは6社の東北企業が参加されます。また、2次補正予算においても被災地企業を対象に11月初旬よりインテリアライフスタイル展に約50名の海外バイヤーを招へいすること計画しているほか、2件のバイヤー招へい事業及びミッション派遣2件を実施予定です。 |

【改善事例③】商談マッチングの精度向上

| | |
|----|--|
| 課題 | 海外における音楽業界のビジネスモデルが急速に多角化し、現地マーケットの最新動向を見据えた海外展開戦略の構築が日本企業の課題でした。 |
| 対応 | MIDEM 出展募集前のタイミングを捉え、応募を検討中の企業向けにワークショップを開催しました。現地コーディネーターから最新市場動向の説明を行った後、過去の出展者にも参加いただき、展示会の特性や商談相手先となる海外企業の動きなどについてディスカッションを行いました。また、出展社説明会後に、現地コーディネーターによる出展企業の個別ヒアリングを行い、希望する海外展開の形態等のニーズを把握した上で、商談マッチングを行いました。 |

【改善事例④】更なる日本ブランドPRに向けた改善

| | |
|----|---|
| 課題 | ジェトロのサービスを利用した案件につき、具体的な成果に結びつかなかった事例を収集・分析した後、24年度以降の改善を検討しました。 |
| 対応 | パリのアパレル展（メンズ、レディース 春・夏と秋・冬の各々計4回）に出展し、商談成果の目標は達成したものの、出展企業のブースが“飛び地”だったため、来場バイヤーに対する日本ブランドを発信する際のインパクトに欠けました。それを受け、24年度はメンズ・レディース及びファッション小物の総合見本市への出展に変更することで出品者を増やし、日本ブランド全体のボリュームを出すことと、広報ブースを立ち上げ、各ブランドの情報をバイヤーに提供することでより多くの商談機会を設けるよう企画しています。 |

(5) 展示事業

【改善事例①】展示会出展者に対する事前の情報提供の強化

| | |
|----|--|
| 課題 | 海外で開催される展示会において商談効果を高める取組みを検討し後の展示会で実践しました。 |
| 対応 | 香港 FOOD EXPO 2011（23年8月）や KOREA FOOD EXPO（同11月）では商談件数が伸び悩んでいました。出展企業の裾野が拡大したことに伴い、海外市場に関する知識・経験が不足し、海外展示会出展にも不慣れな企業が多く含まれていたためです。これを踏まえ、①出展準備の手引書作成、②自己診断リストの導入、③駐在員、コーディネーターを通じた現地市場にかかるセミナーや個別相談、④担当職員による個別相談、調査資料の紹介など事前のアドバイスを強化する新たな改善策を検討し、24年1月の Winter Fancy Food Show 2012 から適用しました。 24年度は新顧客情報管理システムを活用し、事業参加企業情報のカルテ化に取り組み、海外バイヤーからの問合せやフォローアップの強化に役立てていく予定です。 |

【改善事例②】還送貨物への手荷物同梱禁止の徹底

| | |
|----|---|
| 課題 | ジェトロの輸送サービスを利用した一部出展者が出展物の還送貨物内に、輸出時に税関に申告していない手持ち品（＝Packing List 記載外荷物）が紛れていたことが発覚し、日本国内での通関手続きでジェトロ貨物全てがストップしました。 |
| 対応 | ジェトロの輸送サービス業務を委託している輸送業者に対して、展示会終了後の還送貨物のチェックを厳命すると共に、これ以降の出展者説明会にて、本件厳守の説明を徹底しました。また、出展者がジェトロの輸送サービスを利用する場合に提出を義務付けている「委任状」に誓約文を記載し、本件に関して、「Invoice and Packing List」にて署名を求めよう、提出フォームの改定を行い、再発防止策をとりました。 |

【改善事例③】薬監証明手続きの変更に伴う迅速な対応

| | |
|----|---|
| 課題 | 医療機器等の展示会出展物に係る薬監証明取得ルールが関東信越厚生局にて変更されました。 |
| 対応 | これまで、医療機器等の展示会出展物の薬監証明をジェトロが代行で取得、手続きしていたが、本手続きが出展者のみが行えるとの関東信越厚生局によるルールの変更を受け、本ルール変更を関係する出展者に迅速に伝え、手続きの変更を行い、展示会にかかる輸送への影響がなきよう対応することができました。 |

【改善事例④】来場者を意識した出展小間の設定

| | |
|----|---|
| 課題 | ジェトロのサービスを利用した案件につき、具体的な成果に結びつかなかった事例を収集・分析した後、次年度以降の改善を検討しました。 |
| 対応 | フランクフルト ambiente2012 の商業ゾーンにジェトロがゾーンを構えた際、配置された小間の場所によっては、来場者の動線から外れてしまう出展企業もあり、同じゾーンでもブースを訪れる来場者数に差が生じてしまいました。小間数やゾーンの大きさは予算との兼ね合いもありますが、24年度以降はこれまで以上に想定される来場者の動線を優先に、出展小間を割り振り、ジェトロゾーンのレイアウトを検討することに注視します。やむを得ず来場者の動線から外れるブースが発生する場合、当該ブースへの来場者の誘導や商談のプレアレンジメント等、職員が個別に対応するなどの対処策を検討しています。 |

【改善事例⑤】 出展者・来場者目線でのブースデザイン作成

| | |
|----|--|
| 課題 | ジェトロのサービスを利用した案件につき、具体的な成果に結びつかなかった事例を収集・分析した後、24年度以降の改善を検討しました。 |
| 対応 | ジェトロが提供した出展ブースの基礎装飾が、結果的に来場者が往来する通路を一部遮るデザインになってしまったため、出展企業の展示物や出展ブース内の装飾等が、来場者の視界から外れてしまうという結果を招いてしまいました。これは多くの出展企業の中に出展企業が埋もれてしまわないよう、ジェトロゾーンを目立たせ、多くの来場者を誘導する戦略ではあったものの、24年度以降は出展企業が、出展物で独自の世界観を発揮できるような、シンプルなデザインの基礎装飾に止める方向に修正する予定です。 |

[2] 海外進出・在外日系企業支援

<参考>

ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月)

(ロ) 在外企業支援

- ▶ 新規進出案件に対するサポートは多様業種で広範に行われており評価される。アジア以外の特に経済成長が著しい地域について、既存在外日系企業に対する有効な支援の余地は大きいと思われる。

1. 定量的指標の達成状況

定量的指標

- 【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】
 - ▶ 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旨とする。

【ポイント】

- 23年度の日本企業からの海外における相談件数は16,501件、知的財産権の相談件数は1,553件でした。
- ミッション派遣、海外投資セミナー、海外でのEPAセミナー、知財セミナー及びビジネス・サポートセンターの役立ち度は、いずれも4段階評価中上位2項目の割合が96%以上と、目標を大幅に上回りました。中でもビジネス・サポートセンターは利用者から100%の評価を得ました。
- 役立ち度に対するサービス利用者の主な評価結果は以下のとおりです。
 - ・ミッション参加者からは「メコン地域の東西経済回廊を実際に走ることで、道路事情や通関事情、トラック輸送の現状を知ることができた」、「初めての中国内陸（重慶・武漢）視察であり、産業の集積具合や発展スピードを感じることもできた」、「インドの日本企業専用工業団地予定地の実見ができ、州政府関係者と関係構築できたこともよかった」、「進出企業への工場見学やディスカッションを通じて生の声を聞いたことで統計等のデータではわからない生の問題点・解決策を理解できた」などのコメントが寄せられました。
 - ・知的財産権関連のセミナー参加者からは、「中国での侵害訴訟の実務的な話を聞いて非常に役に立った」、「今後中国に製造拠点を設立する場合の従業員との契約（営業秘密）等について大変参考になった」、「海外での商標登録の重要性が理解できた」、「現状は商社経由の輸出のみだが、今後自社で直接輸出する際の準備（心構え）ができた」などのコメントがありました。
 - ・サービス産業海外進出支援のシンポジウム参加者からは、「商標権の大切さを実感。具体的な経緯や事例で問題点が明確になっており大変勉強になった」、「先行進出企業の実体験を通じ、実感を持ってコアポイントを理解することができた」、「現場を培ってきた人たちの具体的な力強いお話から、現場の大切さについて勉強になった」などのコメントがありました。
 - ・ビジネス・サポートセンターの利用企業からは、「企業訪問の同行や資料を提供してもらった結果、工場の選定が確定し商品出荷が決定した。その他にもライブラリーを利用することで、ネット上では入手できない情報を入手でき、市場調査に役立てることができた。短い間だったが非常に心強かった」とのコメントがありました。

(1) 日本企業からの海外における相談件数

日本企業からの海外における 23 年度の相談件数は 16,501 件となりました。海外アドバイザーの受ける相談件数は 22 年度比 1.6%増と微増で、東日本大震災後も落ち込みはなかったことから、年間目標は達成されました。

(2) 知的財産権相談件数

23 年度の相談件数は 1,553 件で年間目標は達成されました。

(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%以上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

| | 第 1 四半期 | 第 2 四半期 | 第 3 四半期 | 第 4 四半期 | 内訳 (23 年度) |
|---------------|------------------|------------------|------------------|------------------|----------------|
| ミッション派遣 | 100% (12) | 98.6% (36) | 100% (78) | 99.8% (198) | 74.5% 25.3% |
| セミナー・シンポジウム | 97.1% (1,028) | 97.3% (1,263) | 96.8% (1,259) | 95.9% (1,802) | 61.0% 35.4% |
| ビジネス・サポートセンター | 100% (15) | 100% (23) | 100% (19) | 100% (15) | 83.0% 17.0% |

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

| | |
|-----------------------|--|
| 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。 |
| 【23 年度経営方針・目標】 | ▶ 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。 |

【ポイント】

1. 22 年 6 月より「讃岐うどん」商標に関する紛争解決のため、北京事務所と香川貿易情報センターが、香川県副知事の中国商標局を訪問と、続いて中国商標局審査官の香川県庁を訪問と、「讃岐うどん」の商標に関する意見交換の場をアレンジしました。その支援が功を奏し、23 年 7 月に中国商標局は香川県の異議を認め、第三者の商標は取消されました。ソウル事務所と知的財産課が 23 年 11 月より支援してきた、韓国における日本企業の居酒屋店等の商標の抜け駆け出願・登録問題については、陳述書や周知証明書発行等に関する各種支援を行った結果、24 年 1 月中旬に 3 事案の判決が下され、2 事案については勝訴しました。本事案は、韓国の知的財産裁判所のホームページにも掲載され、社会的意義のあるものとして扱われました。

2. インドへの日本企業の進出を支援するため、ラジャスタン州とグジャラート州において日本企業専用の工業団地を州政府側が整備することに新たに合意しました。24年1月にはグジャラート州へ投資環境視察ミッションを派遣しました。在インドの日系企業から58名、日本から18名、在シンガポールの日系企業から13名の計89名が参加し、同州のモディ首相はじめ同州関係者から熱心な歓迎を受けました。また、同年1月にはタミル・ナドゥ州チェンナイにインド国内3カ所目となるビジネス・サポートセンターを開設しました。
3. 日本の産業界が進出先として注目するバングラデシュとミャンマーに、中小製造業を中心とした39社から成るミッションを派遣しました。日系企業・現地企業の生産現場視察、現地企業・政府関係者との交流会、日系企業関係者との交流会、投資環境セミナー等を行った結果、両国いずれかへの直接投資または生産委託を「2年以内に検討したい」と回答した参加者は15名(全参加者の約4割)に達しました。また、ヤンゴンにて日本企業製品を紹介する展示会「Japan Festival 2012」を開催し(45社が出展)、3日間で1万人を超える来場者があり、日本ブランドに対する関心の高さが示されました。
4. サービス産業の海外展開支援のため、米国(ロサンゼルス・シアトル)とベトナム(ホーチミン)にミッションを派遣し、市場動向や進出時の留意点に関するセミナーや商業施設の視察等の現地検分を行いました。ホーチミン・ミッションの参加企業のうち、「進出の可能性2年以内」または「チャンスがすぐにでもある」と回答した企業は11社あり、その投資意欲が確認できました。

(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ン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】 行政手続きをサポートし、輸入業務の再開により損失を回避 <メキシコ事務所>

メキシコで医療機器を販売するA社は、同社の代理店企業を買収し社名変更したため、同国で医療機器を輸入販売する際に必要なCOFEPRIS(連邦衛生リスク対策委員会)への製品別「衛生登録」の情報更新を行いましたが、法定審査機関を過ぎても登録情報が更新されず、在庫が尽きつつある中、日本や中国の工場から医療機器を輸入することができない事態となりました。顧客である小売大手とのビジネスでは、納期遅れが3回重なり今後の契約が一切できなくなるため、同社にとってビジネス存続が危機的な状況に陥りました。相談を受けたメキシコ事務所は、COFEPRIS衛生登録責任者に対して更新手続きの迅速化を陳情し、関係者に継続的に働きかけた結果、登録は更新され同社は無事に輸入販売業務を再開できました。今回、衛生登録の更新の遅れを最小限に食い止めることにより、A社は顧客である小売大手3グループとのビジネスの損失を回避することができました。

【成果事例②】 新規事業立ち上げの際の課題解決を支援 <ニューデリー事務所>

インドにおいて合弁会社で生産してきた製品の技術革新があり、B社は新規高度部品を生産することとなりましたが、同合弁会社は労働争議等の問題が頻発しており生産性があがっておらず、新技術に対応できるとは判断しがたい状況で、B社としては独資会社にて速やかに生産移行を進めたい計画を立てていました。しかし、インドでは外資企業が新規に事業を立ち上げる際は、先に実現した合弁・提携の相手先の承諾が必要となっているため、現合弁相手パートナーからは反発が予想されるため、手立てがないかとの相談がニューデリー事務所にありました。同事務所は、合弁会社からの反発対策として、既存技術による生産は同社に残す案や、合弁問題に詳しく、経験豊富な弁護士事務所を紹介しました。その結果、B社は懸念していた合弁相手の了解を得られ、訴訟などのリスクを回避でき、感謝されました。

【成果事例③】 商業施設のオープンに向けて支援 <ハノイ事務所>

流通大手のグループ会社より「ハノイで店舗展開するので支援してほしい」との相談を受けたハノイ事務所では、駐在員事務所の開設のための制度情報や不動産物件を提供するとともに、外資には出店数制限が課せられているため、できるだけ少数の店舗展開で、1店舗当たりの面積を大型化することをアドバイスしました。同社は8月19日、ホーチミンにおいて当該物件のオーナーであるベトナムの不動産会社との合弁会社設立の基本契約書に調印し、25年に開業予定です。テナントに出店する日本企業の海外進出を加速させる効果も期待されます。

【成果事例④】 工業団地の土地事前予約制度の不利益変更を是正 <ニューデリー事務所>

インド・ラジャスタン州ニムラナ工業団地では、州の産業開発公社の承認のもと、入居を検討する日系企業のために、手付金なしで土地の事前予約ができる制度を有していましたが、手付金を払った順に入居予約を受け付けるという制度が導入されることになりました。土地予約のために手付金の支払いが必要となると、日系企業の多くは予約に時間がかかってしまうため、相談を受けたニューデリー事務所は、制度変更の背景や日系企業のニーズを確認して、州政府担当者や公社総裁に対し、手付金なしの事前予約制度の復活許可を繰り返し要求しました。その結果、制度を元に戻すことができ、日系企業数社のスムーズな土地取得を実現しました。

【成果事例⑤】 JMEPA を活用したコスト削減をアドバイス <シンガポール事務所>

プラントを取り扱うC社より、日本からのターボ冷凍機の船積みにあたり、メーカー側が特定原産地証明の手続きをしていないことが直前に判明したため、JMEPA(日本マレーシア経済連携協定)適用を受けるための相談がありました。シンガポール事務所はJMEPAでは原産地証明を遡及申請が可能であり、一旦マレーシアで通常の関税を払い、後にEPA税率との差額の払い戻しを受けるための具体的な手続きをアドバイスしました。同社はJMEPAが適用されたことにより、約6,000万円の節税効果がありました。

【成果事例⑥】 EPA 発効後の税率の逆転現象を解決 <リマ事務所>

ペルーから亜鉛を輸入しているD社は、EPA税率と一般特恵(GSP)税率の逆転現象により、GSP税率のほうが低率であることから、証明書発給先のリマ商工会議所に対し従来どおりのGSP適用のための原産地証明発給を依頼したところ、「EPAが発効したため、EPAに基づく原産地証明の発給しかできない」との回答を受け、対処策の要請がありました。リマ事務所を通じてリマ商工会議所に、日・ペルーEPA発効後もGSPに基づく証明書の発給を可能とする旨、交渉でも明確にしていることを説明したところ、リマ商工会議所は当局とも確認を取った上で、最終的にGSP適用のための原産地証明を発給しました。輸入額が莫大なため、この税率の違いだけでも数百万から数千万円の差が生じたことが予測されたことから、大きな節税効果がありました。

(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

1) 商標等の抜け駆け出願・登録問題での具体的支援

22年6月より「讃岐うどん」商標に関する紛争解決のため、北京事務所と香川事務所のアレンジにより、香川県副知事が中国商標局を訪問、続いて中国商標局審査官が香川県庁を訪問し、「讃岐うどん」商標に関して意見交換を行いました。その支援が功を奏し、23年7月に中国商標局は香川県の異議を認め、第三者の商標が取消となりました。ジェトロの支援に対して、本場さぬきうどん協同組合理事長、香川県製粉製麺協同組合理事長、香川県農業協同組合代表理事理事長、香川県知事の連名による礼状を受領しました。

11月よりE社の韓国における居酒屋店等の商標の抜け駆け出願・登録問題解決のため、陳述書、周知証明書発行等に関する各種支援を行った結果、1月中旬に3事案の判決が下され、2事案が勝訴となりました。本事案は、韓国の知的財産裁判所のホームページにも掲載されるなど、社会的意義のあるものとして取り扱われ、同社の社長より理事長宛に礼状を頂きました。

24年3月に工商行政管理総局を日本に招へいた際、今治市長・四国タオル工業組合との意見

交換を実施し、「今治タオル」類似名称及びロゴが中国企業に商標登録されている問題について、中国側より具体的な対応方法について話があり、問題解決に向けた意見交換となりました。登録に向け大きな前進であったとして、今治市及び同組合より謝辞をいただいたほか、この協議については地元のメディアや国会質問でも取り上げられました。

2) IPG 活動等を通じた個別企業・業界での成果事例

ジェットロが事務局を務める 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）活動等を通じて、知的財産権侵害を排除する、また模倣品取締りによる日本製品のビジネス機会損失を防ぐなど、個別企業や各業界が抱える問題を解決しました。

バンコク事務所では、22 年より F 社のタイ現地法人に対して、法律事務所や政府関係機関との調整を含む、模倣品対策の細かいサポートを実施してきたところ、タイ経済警察による強制捜査により、約 3,500 本のシリコンゴムが 2 社より押収され、現地法人社長より感謝いただきました。

上海 IPG インターネット知財対策 WG は 8 月 2 日、国際知的財産保護フォーラム(IIPPF)インターネット WG とタオバオ社との間で、タオバオ上での模倣対策にかかる協力覚書を締結しました。ショッピングサイトでの模倣品摘発の促進につながるとの評価を日本側権利者から得ました。その後、同社の知財保護規定が、従前より要請してきた減点制度や処罰内容のサイト表示等、同 WG の建議事項にそった改正がなされました。

上海 IPG 農薬 WG 活動の一環として、湖南省常德市工商行政管理局との協力のもと常德市内での農薬市場検査が 3 月 6 日に実施され、市場内の 15 店舗を検査した結果、商標権侵害案件 2 件を発見しました。また江蘇省質量技術監督局と上海 IPG 及び上海事務所間のブランド保護協力覚書に基づき、日本企業の模倣品案件について行政摘発が実施され、当該企業より謝辞を受けました。

3) 中国政府との連携による知的財産権保護の推進

a) ミッション派遣による協力と要請

ジェットロが事務局を担う IIPPF は、4 月 18 日-19 日に広東省へハイレベルミッションを派遣しました。IIPPF の座長を務める日産自動車株式会社の志賀俊之・最高執行責任者を団長に、汪洋広東省書記との会談が実現し、広東省と IIPPF との間で、知財保護強化について合意しました。また広州交易会に併せて開催した「日中広州交易会知的財産権保護シンポジウム」では、日本の知財保護の姿勢を多くの中国側参加者に対してアピールすることができました。

b) 中国政府と連携したセミナー等の開催

6 月 30 日に内蒙古質量技術監督局の執法官 140 名を対象に真贋判定セミナーを実施しました。内蒙古質量技術監督局より 2 回に渡り、同局執法官の知識向上のための研修ができた点につき謝辞をいただきました。10 月 13 日に特許出願を審査する国家知識産権局特許審査官に対して、最新技術を直接説明し、より迅速かつ的確な審査に繋げるための説明会を開催しました。参加した日本企業はプロジェクター技術や HEV 技術をプレゼンテーションし、審査官に技術説明を直接できる機会を設けたことに対し謝辞が示されました。

c) 外国政府（中国以外）との連携による知的財産権保護の推進

デュッセルドルフ事務所では、7月21日に欧州特許庁と日系企業の知財担当者の会合を開催しました。欧州特許庁側より充実したプレゼン資料が用意され、通常では入手困難な情報が多かったことから、在欧日系企業にとっては欧州特許庁の最新施策を深く理解することができる貴重な機会となり、日本側の出席者からは高い評価をいただきました。

3月にマレーシア国内取引・共同組合・消費者省に対し、クアラルンプール事務所から提出した模倣品摘発手続きにおける権利者からの念書提出義務案に対する日本企業の意見について、11月に施行された法律において、報告・鑑定期限が遵守できなかった企業のブラックリスト化の廃止や鑑定期限の延長等、提出した意見の一部が反映されることとなりました。12月9日にはマニラにてフィリピン政府の取締機関向けに真贋判定セミナーを開催し、フィリピン政府及び参加日本企業より非常に有益な機会だったとの評価を受けました。2月23日にインド・ムンバイにて、ムンバイ税関を対象に真贋判定セミナーをインドで初めて開催し、真贋判定情報や最新の侵害品情報や流入ルートについて情報共有を行いました（インド側参加者約50名、日本側参加企業数8社）。参加企業より、セミナー後に初めて、ムンバイ税関で同社製品模倣品が差止めされたと連絡があり、謝意がありました。

特許庁主催の日 ASEAN 長官会合が2月に東京で初めて開催されるにあたり、特許庁からの依頼に基づきジェトロで ASEAN 各国特許庁長官・幹部との意見交換会を開催しました。各国長官・幹部から感謝があったとして、特許庁長官から理事長へ感謝状が贈られました。

（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、進出検討中の日本企業を支援しました。参加企業へのインタビュー調査等、ミッション実施後のフォローアップを通じて、企業の海外進出の実現を支援しました。

1) 東西経済回廊（ラオス・ベトナム）ミッション

インドシナ半島の今後の経済を担う大動脈として注目を集めている「東西経済回廊」にミッションを派遣しました。サワンナケート（ラオス）、ダナン（ベトナム）で、投資環境セミナーを開催するとともに、進出日系企業や工業団地、港湾施設等の投資環境を視察、東西経済回廊を活用した陸上物流ルートを実際に走行することにより、同地域に関心を持つ日系企業に情報を提供しました。参加者からは「回廊を実際に走ることにより、道路事情や通関事情、トラック輸送の現状を知ることができた」、「現状を見ておくことと資料を読むことの違いは大きい。ラオス・ベトナムの物流事情、生産基地としての実状が理解できた」、「通常の個人視察ではまず不可能だが、(ミッションに参加したことで)各国の省庁に対して要望などを伝えることができた」などのコメントが寄せられました。

【ミッション概要】

派遣期間： 9月14日-16日（3日間）
 派遣先： ラオス・サワンナケート、ベトナム・ダナン
 参加者： 35社・2団体/38名（団長を含む）
 成果： 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目）：100%

2) 中国内陸（重慶・武漢）投資ミッション

中小製造業を主な対象として、中国内陸部の中心都市である重慶、武漢への投資ミッションを派遣しました。これまで、物流等がネックとなり、製造業、特に中小企業には中国内陸部に生産拠点を設けるインセンティブが乏しいと考えられていましたが、本ミッションを通じ、Tier1レベルの部品企業が、すでに完成車メーカーの進出に合わせて進出している状況や、重慶・武漢の投資環境が改善されている実情について実地検分し、理解を深めることができました。ミッション参加後に「今後2年以内もしくは、中長期的に中国内陸部に直接投資を検討したい」とアンケートに回答した企業は6社あり、その投資意欲が確認できました。このほかにも、「一般的な視察では決して見聞できない内実も、視察先企業より率直に説明いただいたことで、今後投資を検討する際の参考として非常に有意義であった」などの声も寄せられています。

【ミッション概要】

派遣期間： 11月28日-12月2日（5日間）
 派遣先： 中国・重慶、武漢
 参加者： 24社・1団体/26名（団長を含む）
 成果： 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目）：100%

3) インドにおける日本企業の進出支援

ジェトロは18年7月に、インド・ラジャスタン州政府産業開発・投資公社と日本企業の同州進出支援に関する覚書を締結し、同州政府は、同州のニムラナ工業団地を日本企業専用として提供しました。23年11月には、日本企業のラジャスタン州へのさらなる投資促進のため、同工業団地近郊のギロットに新たな日本企業専用工業団地を州政府側が整備することに合意しました。また、インフラ環境が良く、大手日系自動車メーカーの進出により、注目が高まるインド西部のグジャラート州において、ジェトロは同州産業開発公社等と日本企業の進出支援に関する覚書を同年11月に締結しました。この覚書に基づき、ジェトロは同州へ投資環境視察ミッションを派遣しました。同州の投資環境に加え、日本企業専用工業団地の先行事例であるラジャスタン州のニムラナ工業団地や自動車産業の集積が進むマハラシュトラ州プネの投資環境を視察しました。インド国内各地を比較検討した結果、グジャラート州への進出を決定し、具体的な準備を進めている日本からの参加企業もあります。

さらに、インド南部のタミル・ナドゥ州チェンナイに、ニューデリー、ムンバイに続いて、海外投資アドバイザーを配置するとともに、ビジネス・サポートセンターを開設しました。

【インド・グジャラート州投資環境視察ミッション概要】

派遣期間： 1月18日-20日（3日間）、プネ訪問オプションは1月20-21日（2日間）
 派遣先： インド・ニューデリー、ハリヤナ州マネサル、ラジャスタン州ニムラナ、グジャラート州アーメダバード、マハラシュトラ州プネ（オプション）
 参加者： 69社・団体/89名
 成果： 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目）：100%

4) バングラデシュ・ミャンマー投資ミッション

縫製業を中心に生産・輸出拠点としての存在感を増し、進出日系企業も 21 年の 70 社から 130 社に著増しているバングラデシュと、民主化の進展を受けた欧米による経済制裁の緩和・解除やテイン・セイン政権下での投資環境の向上が期待され、日本の産業界が注目する国となっているミャンマーに、中小製造業を中心とした 39 社からなるミッションを派遣しました。

両国にて日系企業・現地企業の生産現場視察、現地企業・政府関係者や日系企業関係者との交流会、投資環境セミナー等を行った結果、「訪問先の選択が的確で、参加者の視点でプログラムが組み立てられており、非常に有益だった」、「現地の人々との交流会で直接話ができ、目的にあったキーパーソンに出会えた」といった評価の声をいただきました。両国いずれかへの直接投資または生産委託を「2 年以内に検討したい」と回答した参加者は 15 名と、全参加者の約 4 割に達しました。

【ミッション概要】

派遣期間： 2 月 27 日-3 月 3 日（6 日間）
 派遣先： バングラデシュ・ダッカ、ミャンマー・ヤンゴン
 参加者： 39 社/39 名
 成果： 役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目）：100%

5) ミャンマー初の日本製品展示会「Japan Festival 2012」（24 年 3 月、ヤンゴン）

新興国で“日本を売り込む”ため、ミャンマー初の日本製品展示会を開催し、家電、オフィス機器、ソーラーパネル、マシン、化粧品、食品など、在 ASEAN 日系企業 45 社が出展しました。展示会場には、ビジネス関係者から一般消費者まで、3 日間を通じて 1 万人を超える来場者があり、「日本製品は品質が高い」、「もっと多くの種類の日本製品を見てみたい」など、日本ブランドへの期待や関心の高さが多く示されました。他方、出展した日系企業からは、「ミャンマー市場を感じられる良い機会」、「ミャンマーにおいて、新規顧客や代理店を発掘できた」、「『Made in Japan』に対する高い信頼感を感じることができた」、「予想を上回る来場者に自社製品を紹介できた」などのコメントがありました。

【展示会概要】

会期： 3 月 9 日-11 日（3 日間）
 会場： ヤンゴン市内（ストランドホテル）
 出展企業： 在 ASEAN（在ミャンマー含む）進出日系企業 45 社
 成果： 役立ち度調査結果（4 段階中上位 2 項目）：89.6%

6) サービス産業海外進出支援ミッション（米国、ベトナム）

流通・小売・外食産業企業を主な対象として、米国（ロサンゼルス・シアトル）とベトナム随一の商都であるホーチミンへの投資ミッションを派遣しました。現地では、産業市場動向や店舗立地、進出時の留意点、現地法人設立の手続き等に関するセミナーを開催しました。また、ホーチミンではショッピングモールの ZEN PLAZA をはじめ、商業施設の視察では、店舗を視察しながら、施設の管理運営担当者より家賃やインフラ、売れ筋商品等の説明を受けました。

ホーチミン・ミッション参加後に「“進出の可能性 2 年以内”または“チャンスがすぐにでもある”」とアンケートに回答した企業は 11 社あり、その投資意欲が確認できました。このほかにも、「市

場把握という点では厳しい現状を見せられたが、進出にむけての課題と準備事項が明確になった」などベトナム市場の魅力だけでなく、難しさも説明したことが評価されました。

【米国ミッション概要】

派遣期間： 2月6日-9日（4日間）
 派遣先： 米国（ロサンゼルス、シアトル）
 参加者： 12社/14名
 成果： 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目）：100%

【ベトナムミッション概要】

派遣期間： 3月5日-9日（5日間）
 派遣先： ベトナム（ホーチミン）
 参加者： 34社/42名（団長を含む）
 成果： 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目）：100%

7) 米国発コロンビア・ペルー・ビジネスミッション

ブラジルやメキシコに次ぐ中南米市場として、近年高い成長を遂げているコロンビアとペルーへの関心が在米日系企業のあいだで高まっていることを受け、ニューヨーク事務所は在米日系企業に、両国のより深い政治・経済状況やビジネス環境の理解、地元政府やビジネス関係者との関係強化の機会の提供を目的として、コロンビアとペルーへビジネスミッションを派遣しました。現地政府やビジネス関係者によるセミナー、現地工場や施設、ショッピングセンター視察に加えて、市内視察を含むことで、政治経済、ビジネス環境のみならず、両国を幅広く知ってもらうプログラムとしたことで、参加者からは「両国の状況を知ることができ満足」とコメントがありました。

【ミッション概要】

派遣期間： 2月1日-9日（9日間）
 派遣先： コロンビア(ボゴタ、カルタヘナ)、ペルー（リマ、クスコ）
 参加者： コロンビア：14社/16名、ペルー：13社/14名
 成果： 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目）：100%

【成果事例①】 ミッション活用で中国への進出を実現<上海事務所、武漢事務所>

大手自動車メーカーのTier2にあたる自動車部品メーカーA社は、排気系統と足回り部品の完成品を製造・販売しています。同社は、22年12月の「中国中小自動車部品企業ミッション」参加をきっかけに、同ミッションでも紹介した江蘇省丹陽市にあるJAPIC（日本自動車部品メーカー専用工業用地）への独资での工場進出を決定しました。ミッションのプログラムは、「訪問先や、参加者とのつながりによって、日本では会うこともできない系列外の大手メーカーとの人脈ができたことは大きい。中国展開では系列外の取引も拡大したい」、「開発区（中国の工業団地）の担当者と懇親会で個別に様々な話が聞けた点も進出にあたっての参考になった」と評価されました。

【成果事例②】 ミッション参加企業9社が中国進出を決定 <広州事務所>

中小自動車部品企業ミッション（広州・武漢）ミッションのフォローアップとして、参加企業49社のうち、実施直後のアンケートで「2年以内/中長期的に直接投資を検討する」とした企業17社にインタビューを行ったところ、9社がすでに中国への投資を決めており、中でも7社はミッションで紹介した広東省、湖北省等の工業団地への進出を決定しています。その中で、サスペンションやシートベルト、トランスミッションの関連部品を製造している金属プレス加工のB社は、日本の自動車メーカーが中国工場での現地調達率引上げを加速化するのに合わせ、中国進出を検討していました。同社は、ジェトロミッションをきっかけに、ジェトロが設立にあたって広東省に協力している仏山市南海区の日本中小企業園区への進出を決めました。

【成果事例③】 ミッション参加後にラオスで靴下生産を検討 <バンコク事務所>

靴下関連製品の企画製造・卸売販売業の C 社は、ラオスでの靴下生産の検討を目的として東西経済回廊（ラオス・ベトナム）ミッションに参加しました。顧客からの要請がすでにあり、受注の目途は立っているため、今回のミッションをきっかけに、独自調査の上でラオス進出を検討するとしています。ジェットロは、バンコク事務所を通じてラオス情報を提供するなど、支援していきます。

【成果事例④】 ホーチミン市郊外のビンズン省で都市開発に着手 <ホーチミン事務所>

旅客鉄道事業や不動産事業などを行う D 社が、ベトナム・ホーチミン郊外ビンズン省で都市開発に着手するにあたり、本部（東京）とホーチミン事務所が連携して、F/S 調査段階で情報を提供した結果、同社はベトナム企業と合弁会社を設立し、ベトナム国内にて日本企業として初となる「街づくりパッケージ」の輸出ビジネスを、総額 1,000 億円規模の事業として実施することとなりました。

3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み

【改善事例①】 事業参加者へのフォローアップ調査による個別支援強化に向けた取組み

| | |
|-----------|--|
| 課題 | 21 年度に実施した投資・ビジネスミッションの参加企業に対し、その後の事業計画やニーズの把握が不十分でした。 |
| 対応 | 中小企業自動車部品企業ミッション（中国/広州・武漢）とサービス産業海外進出支援ミッションの参加企業をフォローアップのために訪問しました。フォローアップを通じて、進出を決定した企業を把握することができ、進出後のサービス提供につなげることができました。 |

【改善事例②】 ビジネス・サポートセンター利用スペースの拡大による個別支援強化に向けた取組み

| | |
|-----------|---|
| 課題 | バンコクのビジネス・サポートセンターは入居希望企業が多く満室が続いており、入居申請の受付から入居まで半年程度お待ちいただく状況になっています。 |
| 対応 | 1 社でも多くの企業に利用いただくため、ビジネス・サポートセンター内を部分改装し、従来の 9 部屋から 10 部屋に拡大しました。 |

【改善事例③】 セミナー開催時の通訳レベル担保に向けた取組み

| | |
|-----------|---|
| 課題 | セミナー開催において、特殊言語での通訳が必要な場合に、通訳レベルに問題が見受けられました。 |
| 対応 | 運營業務と通訳手配業務を一本の業務委託で実施していましたが、24 年度より、運營業務と通訳手配を切り分けることで、通訳レベルを担保することにしました。 |

【改善事例④】 多数のミッション参加要望に対する取組み

| | |
|-----------|---|
| 課題 | バングラデシュ・ミャンマー投資ミッションは参加者から高い評価をいただきましたが、申し込みが殺到し、多くの方の参加をお断りせざるを得ませんでした。 |
| 対応 | 事業目的に適った企業（主に中小製造業）には極力多数参加いただけるよう、視察先の受け入れ容量やホテル確保などを今後は可能な限り調整することにします。 |

【改善事例⑤】 中小企業の事業参加機会を増やすための取組み

| | |
|-----------|--|
| 課題 | ジェットロのサービスを利用した案件につき、具体的な成果に結びつかなかった事例を収集・分析した後、24 年度以降の改善を検討しました。 |
| 対応 | 中小企業の海外進出支援にあたっては、新興国等の投資環境の情報ニーズに対応するため、投資ビジネスミッションを企画・実施していますが、日本出発のミッションのみでは、旅行代理店選定の入札作業等の都合上、年間 3~4 本の実施に止まっています。そこで、進出日系企業を対象として海外事務所が主体で実施する投資ミッションに、日本国内からも参加できるように調整することで、ミッション事業に参加できる中小企業を増やすことができました。具体的には、24 年 1 月にインド・グジャラート州へ派遣した投資環境視察ミッションには、在インド日系企業（58 名）及び在シンガポール日系企業（13 名）に加え、日本からも 18 名（うち 9 名が中小企業）が参加しました。 |

[3] 海外ビジネス情報提供

<参考>

ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月)

【22年度評価】 (イ)調査・研究

▶ 調査・研究関連のサービスの役立ち度調査の結果は、ほぼ目標を上回った。タイムリーな情報提供と、個別企業の事業活動に役立つ情報提供、双方の充実度が増している。とくに、マスコミ情報から伝わってこない現地情報の収集に、ジェトロの強みをより発揮していただきたい。(【ア.調査・研究にも記載】)

(ハ)貿易投資相談

▶ 貿易実務オンライン講座の受講生は、目標に達せず、この講座の内容や在り方について、今後、さらなる工夫が必要であろう。

1. 定量的指標の達成状況

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目指す。

【23年度経営方針・目標】

▶ 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目指す。
▶ 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目指す。

【ポイント】

<貿易投資相談>

1. 23年度の貿易投資相談件数は 55,264 件、貿易投資相談 Q & A のアクセス件数は 6,777,731 件、役立ち度調査の結果は 4 段階評価で上位 2 つの項目の 93.7% となり、いずれも年間目標を達成しました。

2. サービス利用者からは、①書籍などでは得られない、貿易投資相談アドバイザーの海外の経験・知識に基づくアドバイスや、初めての海外ビジネスに対する丁寧かつ的確な解説（貿易投資相談利用者）、②実績データや事例に基づく最新事情の情報提供（ジェトロメンバーズ・セミナー参加者）、③公的機関ならではの情報提供と企業活動支援（BSS 利用者）、④わかりやすく貿易実務の基礎が習得できた（貿易実務オンライン講座利用者、貿易実務講座参加者）など、評価する声が寄せられています。

<海外市場調査>

1. 23年度に開催した 41 件のセミナー参加者を対象と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 96.8% と中期計画目標（8 割以上）を大きく上回りました。

2. 役立ち度についてサービス利用者からは、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外国企業のビジネス動向、⑤FTA 関連情報とビジネスへの影響など、ジェトロが強みをもつ情報内容を評価する声があがりました。

3. 通商弘報、ジェトロセンサー読者への役立ち度調査の結果、上位 2 項目の割合がそれぞれ 94.2%、89.7% と目標（8 割以上）を大きく上回りました。

(1) 貿易投資相談件数

23年度の貿易投資相談件数は、55,264件(そのうち国内で受けた件数は34,029件、海外が21,235件)で、年間目標を達成しました。

※なお、前中期計画までは貿易投資相談の定義はデータベース(TIC/Trade & Investment Consultation Database)の登録件数に限定していましたが、今中期計画からは、海外コーディネーター、法務・労務・税務リテイナーによる相談件数、及び海外ブリーフィングサービスのうち、貿易投資相談に含まれるものを合わせて貿易投資相談件数として目標値を設定しております。

(2) 貿易投資相談 Q&A (ウェブサイト) のアクセス件数

23年度のウェブサイトでの貿易投資相談 Q&A ページへの総アクセス件数は、前年度比約30%増の6,777,731件で、年間目標を達成しました(参考/22年度アクセス件数:5,205,242件)。

(3) 役立ち度調査の結果

1) 貿易投資相談

23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において、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大きく上回りました。

[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

| | 上位2項目の割合 | 内訳 | |
|---------------|------------------|--------|-------|
| ①貿易投資相談 | 93.7% (3,133) | 最上位評価 | 83.0% |
| | | 2段階目評価 | 10.7% |
| ②貿易実務オンライン講座 | 99.0% (2,277) | 最上位評価 | 71.2% |
| | | 2段階目評価 | 27.8% |
| ③会員サービス | 97.6% (1,839) | 最上位評価 | 64.9% |
| | | 2段階目評価 | 32.7% |
| ④ビジネスサポートサービス | 99.8% (1,020) | 最上位評価 | 83.9% |
| | | 2段階目評価 | 15.9% |
| ⑤ビジネスライブラリー | 95.1% (1,190) | 最上位評価 | 62.0% |
| | | 2段階目評価 | 33.1% |
| ⑥TTPP | 88.7% (1,295) | 最上位評価 | 45.2% |
| | | 2段階目評価 | 43.5% |

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(以下の表もすべて同様)。

| サービス利用者からのコメント | |
|----------------|--|
| ①貿易投資相談 | 「インドでの投資・間接税等の考え方について、書籍には記載されていない事をアドバイザーの現地での経験・知識により適格にアドバイスしてもらった」 |
| | 「情報ソースの少ないブラジル市場につき的確な情報、アドバイスを頂くことができた」 |
| | 「初めての海外進出で困っていたが、税制面や注意事項など複雑なことも丁寧に解説してもらえた」 |

| | |
|---------------|---|
| ②貿易実務オンライン講座 | (基礎編受講者) 「貿易の基礎が身についたことで、実務上の理解が深まり、役立った」 「勉強前後では、仕事を進める上で意識が変わった」 |
| | (応用編受講者) 「これまで商社に頼っていた貿易業務を海外の顧客と直接取引をするケースもあるので、貿易実務の全体を把握できてよかった」 |
| | (英文契約編受講者) 「英文契約の各項目の意味がよくわかりためになった」 |
| ③会員サービス | (「日本企業の対中ビジネス戦略と海外展開支援策セミナー」参加者) 「実績データや事例に基づく中国の現状を説明いただき、対中ビジネスの戦略を立てるうえで参考になった」 |
| | (貿易実務講座参加者) 「曖昧な理解だった貿易用語や物流について基礎から学ぶことができた」 |
| ④ビジネスサポートサービス | 「インフラ整備に係る政府のスタンスや固有の事情は投資を検討する上で参考になった」 |
| | 「ありきたりな情報ではなく、ベトナムの国情や国民性を冷静な目でよく分析された意見を聞いた。今後の投資検討に際し、大変有意義な情報をいただいた」 |
| | 「海外ブリーフィングサービスを利用し、このような機構が各国にあることは非常に重要だと実感した」 |
| ⑤ビジネスライブラリー | 「中小企業では高額で購入できない国内外のマーケット情報や各種統計データ、海外企業リストなどが所蔵されており非常に助かる」 |
| | 「海外の企業リストから新たな取引が生まれた」 |

2) セミナー等

23年度海外調査部が開催した41件のセミナー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つの項目を得た割合は96.8%でした。セミナー参加者からは、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外国企業のビジネス動向、⑤FTA関連情報とビジネスへの影響など、評価の内容が多数寄せられました。

【参考①】主たるコメント例

| | |
|---|-------------------------------------|
| これまで体系的な情報が少なかったが、各エリアの状況が大変よく整理、確認できた。 | 中国新興内陸地域セミナー参加者(金融・証券) |
| 最近の動向を確認出来たと同時に、新聞報道では触れられない、現地進出企業の抱える問題、疑問など、一歩踏み込んだお話を伺えた。 | ロシア CIS 自動車部品セミナー参加企業(化学品メーカー) |
| 複数国の話を伺うことができ、地域として南米を捉えることが出来大変良かった。 | 中南米セミナー参加企業(重工業メーカー) |
| 足で稼いだ現地の生の情報が伝わってきた。 | 中国・インド最新経済事情セミナー参加者(非鉄金属メーカー) |
| マクロな視点でFTAを捉えることで、自社の業務にどのような影響が出るか推察するきっかけとなった。 | EU・韓国FTAの影響と日EUEIAセミナー参加企業(化学品メーカー) |

【参考②】セミナー別役立ち度調査結果及び参加人数(対象：本部開催29件)

| セミナー | 役立ち度 | 参加人数 |
|-------------------------------------|---------|--------|
| ベトナムセミナー -ベトナムの最新経済事情と進出日系企業の今- | (89.2%) | (136名) |
| BOPビジネス潜在ニーズ調査報告会(5/30開催分) | (93.9%) | (107名) |
| BOPビジネス潜在ニーズ調査報告会(5/31開催分) | (92.8%) | (106名) |
| メコン経済圏の可能性を探る | (100%) | (208名) |
| 中国最新事情報告会(会員限定セミナー) | (100%) | (23名) |
| アジア医療機器ビジネスセミナー | (97.6%) | (195名) |
| EU・韓国FTAの影響と日・EU経済統合協定(EIA)にむけての取組み | (98.2%) | (81名) |

| | | |
|------------------------------------|---------|---------|
| 日印 EPA セミナー(7/4 開催分) | (97.5%) | (157 名) |
| 日印 EPA セミナー(7/5 開催分) | (93.1%) | (165 名) |
| イラク・ビジネス・セミナー | (94.3%) | (130 名) |
| ブラジル・セミナー | (93.9%) | (163 名) |
| メキシコ・セミナー | (100%) | (79 名) |
| 「ジェトロ世界貿易投資報告」2011年版 -ジェトロ・メンバーズ向け | (97.1%) | (110 名) |
| UNCTAD 世界投資報告書 発表会 | (97.6%) | (116 名) |
| 通商白書セミナー | (94.2%) | (122 名) |
| 米国医療機器セミナー | (98.2%) | (172 名) |
| 中国最新事情報告会-ジェトロ「中国経済情報研究会」会員限定 | (100%) | (16 名) |
| 中国環境・省エネビジネス | (96.9%) | (84 名) |
| ロシア自動車部品産業セミナー | (98.8%) | (101 名) |
| 中南米各国の24年経済見通しと最新ビジネス動向 | (97.3%) | (123 名) |
| 中国・インド最新経済事情セミナー | (97.1%) | (152 名) |
| 2012年の米国政治経済をうらなう | (94.7%) | (114 名) |
| アフリカセミナー | (94.3%) | (148 名) |
| ロシア CIS ビジネス・セミナー | (99.2%) | (152 名) |
| 日台ビジネス・アライアンス・セミナー | (98.9%) | (141 名) |
| 最新欧州ビジネス環境セミナー | (98.9%) | (141 名) |
| BOP・ボリュウムゾーン市場セミナー | (100%) | (110 名) |
| ロシア中央アジアセミナー | (96.7%) | (156 名) |
| 中国新興内陸地域ビジネス・セミナー | (95.7%) | (136 名) |

【参考③】その他海外調査事業の成果普及実績件数（23年度）

| | |
|--------------|-------|
| 主催・共催セミナー件数： | 188 件 |
| 外部講演件数： | 212 件 |

3) 定期刊行物・テーマ調査

a) 定期刊行物

通商弘報、ジェトロセンサー読者への役立ち度調査の結果、4段階評価で上位2つの項目を得た割合は、それぞれ94.2%(通商弘報)、89.7%と(ジェトロセンサー)でした。

通商弘報に関しては、「新聞等がカバーし切れない国の情報が得られる」「現地でしか取れないような話題や記事が多い」などの点で、特に評価を得ました。ジェトロセンサーについては、タイムリーな特集テーマを選定したことに加えて、記事内容の「要約ページ」や「ポイント整理コーナー」の追加などの、読者からの要望に応えた誌面づくりが評価されました。

b) テーマ調査

日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査に対する役立ち度調査の結果、4段階評価で上位2つの項目を得た割合は85.8%でした。定性的な評価として、「中小企業にとっては、全体(総体)的な見方が出来ない中、今回のデータは貴重」「海外進出&拡大に対する方針・見直しに役立つ」などのコメントが寄せられました。

2. 定性的指標の実現例

| | |
|---------------------------|--------------------------------|
| 定性的指標 | |
| 【中期計画】及び 【23年度経営方針・目標】 | ▶ 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。 |

【ポイント】

＜ビジネス情報サービス＞

1. 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。
2. 貿易投資相談で紹介した BSS の企業照会やブリーフィングを通じ、海外投資のスムーズな展開に寄与することができました。
3. 海外企業との取引上のトラブルに直面した企業に対し、適切なアドバイスをを行い解決に寄与することができました。
4. 震災の影響により厳しいビジネス環境に直面し、海外ビジネスに苦慮している企業に対し、特恵関税の適用手続き等をアドバイスを実施しました。
5. 震災後に需要の高まった放射線検査機関情報をホームページ上で公開・随時更新し、これまでに 15 万件のアクセスを記録、輸出企業の支援につながりました。

＜海外市場調査＞

1. 企業をはじめとする外部機関からの要望に基づき、外部講演(212 件)、ブリーフィング(984 件、うち対企業は 753 件)を実施しました。企業の役員会での講演など、企業の経営判断に資する情報提供はそのうち 242 件です。
2. 個別ブリーフィングの結果、①商談成立、②現地法人設立、③ジェトロ他部署が提供する支援事業に参加など、海外ビジネス展開に寄与した事例として成果を多数確認しました。

(1) 企業の国際ビジネス展開に資する情報提供

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内部講演 188 件、外部講演 212 件、ブリーフィング 984 件(うち企業に対するもの：753 件)を実施しました。企業の役員会で講演し、企業の経営判断に資する情報提供も 242 件実施しました。

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(例)

| 企業名 | 日程 | ブリーフィングテーマ |
|-------------|---------|-------------------------|
| 東北の環境機器メーカー | (6/28) | 米国市場動向 |
| 化学繊維メーカー | (6/29) | インド経済・ビジネスの方向性と日本企業の進出等 |
| 電子部品メーカー | (9/1) | 米国のスマートグリッド動向 |
| 家具メーカー | (9/29) | 海外未開拓地域での営業開始に先立つ情報提供 |
| 一般財団法人 | (11/24) | 中国、韓国等の経済・ビジネス事情 |
| 公益財団法人 | (12/16) | 国際ビジネスを復興の力に |
| 電力会社 | (1/27) | 米国の経済、新エネルギー、電力事情 |
| 医薬品メーカー | (2/20) | ベトナム経済概況について |

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、外資医療機器メーカーとの商談が成立

9 月、対米展開を目指す中小医療機器メーカーの代表取締役社長に対して、機械・環境産業部の海外コーディネーターと協力して、同社が現在擁する取引先、ネットワーク、社内経営資源などについて、過去の調査内容などを参考にアドバイスをしたところ、同社は 10 月に外資医療機器メーカーへの納入に成功しました。

【事例②】 アドバイスの結果、在ロシア日系企業との商談が成立

7月、ジェットロ出版物「ロシア工場設立の手引き」を購入した物流業者よりロシアにおける工場設立手順及び強制認証規格 GOST-R の概要・取得手続きについて解説を求められ、これに対応しました。同年9月、同社より、ジェットロの解説を応用した営業プレゼンテーションの成果もあり、ロシアに工場を建設中のメーカーからの物流案件の受注が決定したとの報告がありました。

【事例③】 アドバイスの結果、ベトナムの都市開発への参画が確定

7月、ベトナムへの進出を検討している輸送会社が、ジェットロのベトナムセミナーへの参加をきっかけに訪問、具体的な進出に際しての情報提供要請がありました。ジェットロより、ベトナムでのビジネスの留意点、現地の物流開発の状況、都市開発の現状などについて説明しました。その後、10月にベトナム南部の都市開発に同社が協力する旨の現地開発企業との基本合意書が取り交わされました。

c) 企業の海外拠点設立を支援した代表的事例**【事例①】 韓国など拠点設立に役立った日系企業活動実態調査レポート及びミニ調査**

サービス業の会社が、9月、ソウル及び香港に相次いで新規拠点を設けました。同社より、「ジェットロが22年3月に発表した報告書『2009年度日系企業活動実態調査』（韓国編）」及びその後ジェットロから受けたアドバイスにより、在韓国日系企業が事業展開に積極的な方針であり、ニーズも根強いと判断ができ、韓国に拠点を設立する判断に至った。また、香港については、ジェットロから提供されたミニ調査が参考となった」との評価を得ました。

【事例②】 インド拠点設立に役立った J-FILE、ジェットロ出版物等

医薬品メーカーが、7月、インドに現地法人を設立しました。インドセミナー参加をきっかけに、インドへの進出相談に対応しました。現地法人設立の手続き、進出形態別のメリット・デメリット、製品販売時のコスト計算などについて、J-FILE やジェットロ出版物なども用いて、継続的に情報提供及びアドバイスを行いました。

【事例③】 バングラデシュ拠点設立に役立った投資コスト比較調査、J-FILE 等

食品メーカーが、8月、バングラデシュに現地法人を設立しました。22年1月に FTA を使った同社調味料の輸出に関して、同社の担当者に J-FILE の制度情報を用いて説明しました。同年3月には、工場の設立にかかる土地の取得や発生する費用などについて、投資コスト比較調査、J-FILE 制度情報、その他調査レポートを用いて、情報提供及びアドバイスを行いました。

【事例④】 フィリピン拠点設立に役立った J-FILE、日系企業調査等

電機メーカーが、4月、フィリピンに現地販社を設立しました。同社経営企画室の担当者が23年1月にジェットロに来訪し、「ASEAN で販売拠点が無いのはフィリピンだけなので、早急に現法を設立したい」との相談がありました。ジェットロからは、①J-FILE の制度情報、②フィリピン概況（マニラ事務所作成）、③在アジア・オセアニア日系企業調査、④会計事務所リストを手交するとともに、個別質問に対応し、さらなる情報提供を継続的に実施しました。

【事例⑤】 アドバイスの結果、欧州地域統括拠点を設立

防災機器メーカーより欧州子会社の組織再編に際してアドバイスを求められ、在欧日系企業の最新動向などを紹介したところ、同社は、助言に基づき英国法人を欧州地域統括拠点到に改組することを決定しました。同社からは「情報提供は大変有益だった」と謝意を得ました。

【事例⑥】 中国拠点設立の参考情報を提供

1月に生活関連の小売業より上海進出に向けた情報提供依頼を受け、中国のマーケット情報、知的財産権に係るリスク、そして上海事務所の協力も得て駐在員の赴任に必要な情報を提供しました。その後、同社は2月に最初の駐在員を現地に派遣し、4月に中国1号店を上海に出店しました。

d) 他部との連携による企業支援

【事例①】次回アジア・キャラバン事業に向けたヒアリング調査と情報提供

アジア・キャラバン参加企業 30 社へのヒアリング調査を実施し、今後中国ビジネスに取り組む中小企業向けの調査報告書を作成しました。生活文化産業部と連携し、成果普及セミナーを 5 都市で開催（来場者計:227 名、役立ち度調査：4 段階評価中上位 2 項目を得た割合は 97.8%）しました。また、セミナーに出席した中から、41 社・団体が 24 年度アジア・キャラバン事業の参加を申し込みました。

【事例②】展示会に先立ち関連情報を提供（医療機器展示会）

機械・環境産業部がジャパン・パビリオンを設置したアジアの医療機器総合見本市 MEDICAL FAIR THAILAND(9 月)に先立ち、見本市出展企業に向けた情報提供を目的に、職員がタイ現地で規制当局 (FDA)、業界団体、企業等へヒアリング調査を実施し、医療機器市場・規制に関するレポートにまとめました。同様に各国医療機器市場の概況と許可制度など、見本市出展企業に役立つ事前情報は、「MEDICA (11 月)」への出展候補企業には出展者説明会(於：本部および福島事務所)等で提供しました。また、北米で開催された「MD&M West(24 年 2 月)」への出展候補企業に向け、「米国医療機器ビジネスセミナー (9/28)」を開催し情報提供に努めました。

【事例③】展示会に先立ち関連情報を提供（Pollutec Horizon 2011 展）

機械・産業部が中小企業の出展及びビジネスマッチング支援を実施している Pollutec Horizon 2011 展のジェットロブス参加企業に対し、会期前に各製品分野に関する市場調査を実施し、調査報告書を提供しました。同調査報告書に対して、一部の出展企業からは「丁度欲しかった情報が報告書にあったので、本当にありがたかった」（汚泥処理機器メーカー）という声や、「大変参考になった。欧州市場がどのようになっているのか様子がわかった」（遮熱コート剤メーカー）との評価を得ました。

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①】23 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査 -ジェットロ海外ビジネス調査-

国際ビジネスに従事する企業、もしくは関心を有する企業に国内外の事業戦略についてアンケート調査した結果を、ジェットロのウェブサイトで発表しました。本調査へのアンケート回答企業を対象とする満足度評価によると、上位 2 項目が 85.8%となりました。企業からは、中小企業にとっては、全体(総体的な見方が出来ない中、今回のデータは貴重」との声がありました。また、日本経済新聞、時事通信、フジサンケイビジネスアイ、WSJ アジア、Business Times Singapore など内外の媒体が、日本企業の海外投資意欲がこれまでで最高となっていることを中心に、本調査結果を報道しました。

【事例②】在外日系企業の活動実態に関する調査・情報提供

海外展開を検討する企業などに対して、すでに進出を果たした日系企業の活動の実態を情報提供するため、ジェットロの海外ネットワークを活用して、「進出日系企業活動実態調査」を実施しています。10 月にプレス発表を実施したところ、日本企業のアジア市場への展開の関心、とりわけ各国を横断した投資環境比較に関する情報のニーズに応える形で、日経新聞、朝日新聞、フジサンケイビジネスアイ、地方紙、専門紙、海外現地紙、TV 朝日、TV 東京、みずほ総研のレポートなどの 55 紙誌に調査結果が引用・掲載されました。また、中小企業庁が「中小企業白書」に本調査結果を転載しており、海外ではフィリピンのアキノ大統領が本調査を複数回にわたって紹介するなど、内外政府でも本調査の活用が進んでいます。

【事例③】第 21 回アジア・オセアニア主要 31 都市 投資関連コスト比較調査

アジア大洋州主要 31 都市における、賃金等の投資関連項目を横並びで比較した調査の結果を、ジェットロのウェブサイトで発表するとともに、『ジェットロセンサー』6 月号にも掲載しました。本調査が「ワーカーの賃金や不動産価格が多く都市・地域で上昇」した結果を定量的に報告している点が評価され、読売新聞、産経新聞、日刊自動車新聞、海外現地紙などに調査結果が掲載されました。また、経済産業省、野村総研、日本総研などの報告書で引用されるとともに、ベトナム投資計画省外国投資局局長ド・ニャット・ホアン氏の講演資料にも活用されました。

【事例④】アジア小売市場の今

サービス産業に対する関心が高まっていることを受け、アジア各国における小売市場の最新の市場動向や外資系企業を中心とした進出の動き、参入上の規制や留意点などをシンガポール事務所が中心となって調査し、12月に発表しました。織研新聞や日刊工業新聞に引用されました。

(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】継続的な支援により有名ブランドから初受注（名古屋貿易情報センター）

吸湿速乾や電磁波遮断等の機能を持つ紳士服地を業界に先駆けて開発しているテキスタイルメーカーA社から欧州販路拡大に関する貿易投資相談がありました。貿易投資相談時に輸出有望事業の紹介を行ったところ、その後の支援につながり、専門家の支援の下、1年間で国内外の商談会に3シーズン（22年秋冬、23年春夏・秋冬）分も参加することができました。また、輸出有望案件事業専門家がもつ人脈やノウハウを駆使し、中小企業単体では引き合いが難しい欧州の大手ブランドとの商談も可能となり、海外マスコミへのPR活動にも注力した結果、支援と企業の努力が実を結び、22年5月-7月にかけて、有名アパレルブランドB社より合計5,000m（金額換算で約1,000万円）の生地オーダーの初受注にこぎつけました。今後は、B社との継続的な受発注関係を構築するためのアドバイスに加え、新規顧客を獲得するための営業・企画立案について、引き続きジェットロからの支援が期待されています。

【成功事例②】仮設機材のシンガポールへの販路拡大を支援（本部 ビジネス情報サービス課）

建築現場における仮設機材（足場、防音ウォール等）の製造販売・レンタル業大手C社は、自社製品のシンガポールへの輸出販売を検討していた際、現地における代理店や販売業者を探すため、海外ミニ調査（23年2-3月）の企業照会を利用しました。海外ミニ調査結果にはアポイントメント取得候補となる企業が多く含まれていましたが、震災の影響によりC社は出張を数週間延期しました。その間、ジェットロ・シンガポールからのヒアリングで好感触を得た企業には、自社のカタログやプロフィール等を送付し、ビジネスの関心を繋いでおくようアドバイスを行いました。その結果、候補企業の1社であるD社よりプロポーザルが入ったことから、ジェットロより通訳リストを提供、4月下旬には現地出張の運びとなり、帰国後、具体的なビジネスの話が進んだことに対する謝辞をいただきました。

【成功事例③】貿易投資相談のマッチングによりタイ向けに大分県産干し椎茸を輸出

（大分貿易情報センター）

タイ（バンコク）でビジネスをしている個人からの貿易投資相談により、バンコクのビジネスパートナーが近く始めるスッポン鍋料理などバンコクのレストランでは良質な干椎茸の需要があるため、大分県産干し椎茸の仕入先を探したいとの相談が大分貿易情報センターに寄せられました。そこで大分県産食品求評・商談会に干し椎茸を出品し、海外販路開拓でジェットロに協力を求めているE社及び同様に海外販路を見つけないとしてジェットロ大分に協力依頼のあったF社を紹介。両社の干し椎茸は品質面・価格面ともに折り合いが付き、タイ向けに初めて輸出されることとなりました。

2) 企業の海外拠点設立を支援

【成功事例④】BSSを活用し、ベトナム企業とOEM製造・輸出入契約成立（名古屋貿易情報センター）

婦人用バッグの製造・卸売業を営むG社へのジェットロ支援のきっかけは、同社からの貿易投資相談（ベトナムでのOEM生産による革製バッグの輸入販売）でした。初回の相談以降も足繁く事務所に来訪され、ジェットロ・メンバーズにも入会されました。22年度よりベトナム（ハノイ、ホーチミン）でOEM業者の選定に着手し、ミニ調査での企業照会を通じて優良企業を絞込む一方、現地渡航時には、海外ブリーフィングサービスを活用するなど、ジェットロのビジネスサポートサービス（BSS）をフル活用して準備を進めた結果、保税区域に立地するローカル企業（製造能力500セット/年間）とのOEM製造・輸出入契約を成立させました。現在、生産面では委託生産先の品質も向上した上、製造能力も倍増（1,000セット/年間）するなど、一定の目処が立ちつつあります。一方、販売・輸出面では、輸出業務にかかるスタッフの育成に苦慮しており、引き続きジェットロからのアドバイスが期待されています。

【成功事例⑤】きめ細かいアドバイスにより特殊事業者の現地法人設立に寄与

H社は、航空測量・地図作成を行う資本金167億円、従業員1,160名超の未上場企業です。中国北京への事務所開設を検討していましたが、当社業務の特殊性から同国の軍事分野、機密扱い分野に関わることもあるため、子会社・事務所を作る際に『中国資本を入れず、独資の会社を作るか、あるいは、必ず中国資本を入れ、合弁会社を作らなければならないか』等のご相談がありました。航空測量・地図関連業が航空測量を行う場合、子会社設立が不可能であること、航空測量を含まない場合も合弁での設立に限定されることなどを伝え、あわせて、駐在員事務所の設立であれば可能かもしれないこと、コンサルティング会社としての設立であれば奨励類に該当するため独資での子会社設立が可能と考えられることなどをアドバイスしました。その結果、上記アドバイスに従い手続きを進めた結果、9月1日にコンサルティング会社として無事営業許可を取得でき、開所式開催の報告及び謝意を受けました。

【成功事例⑥】多岐にわたる情報提供により資本参加による会社設立を支援(大阪本部)

大阪の大手アミューズメントパークI社が、中国の大手不動産業に資本参加する形で、上海でのパーク運営会社設立を目指しているところ、同社による海外進出は初めてとのことでジェットロに相談がありました。計3回面談を行い、合弁交渉の進め方や、合弁契約書作成にかかる留意すべき点、運営ノウハウのロイヤリティについて等、多岐にわたる相談内容へのアドバイスを行いました。また、交渉時には同社より提出される営業情報、技術資料が同社の秘密情報に属するものであるならば、交渉時においても営業秘密保持契約を締結しておく必要性も説明しました。24年中に合弁企業設立予定となっており、同社はジェットロの機能を高く評価し、23年6月にメンバーズに入会されました。

3) 海外企業とのトラブルの解決に寄与

【成功事例⑦】ニュージーランド企業との滞留債権問題の解決に寄与

J社は、5年前よりニュージーランド・オークランドの会社へ自社製品を輸出しています。昨年途中まで先方からの支払は良好でしたが、22年10月から23年1月までの後払い船積み分の支払が遅れ、支払の約束が果たされないまま、1,400万円の滞留債権を抱えるに至りました。K社は支払いの督促を続け、支払交渉をしたものの埒があかず、開き直りや脅しともとれる回答があり、貸倒れを想定した対応を考えるべきかと相談がありました。相手企業の貸借対照表及び損益計算書を分析して読み取れる同企業の利益処分のおかしさを指摘しつつ、交渉に際して押さえるべきポイントをアドバイスした上で現地に赴き相手の対応をみながら今後の売上計画を確認し、納得のいく支払計画を引き出すことをアドバイスしたところ、K社担当者はジェットロのアドバイスに従って相手企業社長と面談・協議した結果、お互いの不信感も和らぎ、初回支払分も入金されて和解ができたとの報告がありました。不慣れた海外取引に弁護士起用すべきかと悩んだが、不必要な費用をかける事なく和解が出来たとの感謝表明がありました。

【成功事例⑧】国際入札落札後の契約締結に際し、契約履行上のリスク回避を支援

中国（瀋陽市）の某ビル設計プランの国際入札を落札した資本金4,500万円、従業員71名の建設設計会社L社と、L社から独立した7名の設計事務所M社の2社より、契約締結にあたり注意すべき点やリスクについて相談を受け、契約不履行保証書の内容、遅延罰金、設計保証、紛争解決条項などリスクや不安がある条項に関する対応策についてアドバイスをするとともに、弁護士の起用の検討も勧めました。その後、見積もり提出先の企業から「契約当事者を、ビル建設予定地を管理している子会社（100%出資）の不動産会社に変更したい。」と再度申し出があり、契約相手先変更がやむを得ない場合に交渉に際して主張すべきことや注意すべき事項についてアドバイスをしました。2社からは、アドバイスに従った粘り強い交渉の結果、不動産会社と正式に契約締結ができたことと謝辞をいただきました。

4) 震災後のビジネス環境変化に直面する企業への支援

【成功事例⑨】震災後、海外ビジネス形態の変更を余儀なくされた企業を支援

中国へ日本食品(菓子)を輸出していたN社は、震災の影響により輸出ができなくなったため、マレーシア企業が製造している同じ日本ブランドの食品をN社が仲介し、中国に輸出するという取引に切り替えました。しかし、ASEAN中国FTAの仲介貿易に関する規程を定めた第二議定書が23年1月1日に発効となっているにもかかわらず、マレーシアの輸出者も、原産地証明書の発給機関も、中国の税関も仲介貿易の手続きをよく理解しておらず、特惠関税の適用が危ぶまれる状況でした。そこでジェットロの情報源やその他ウェブサイト情報、ACFTA協定文、またそれぞれの根拠となる資料や法律も紹介し、これをもって輸出者、原産地証明書発給機関、中国税関を説得するようにアドバイスしたところ、N社は紹介された資料を基に自ら資料・マニュアルを作成し、根拠法などを提示する説明により関係機関の説得に成功し、その後の原産地証明書の取得も中国での通関もうまくいき、取引は問題なく進んでいます。

5) 放射線検査機関の情報をタイムリーに更新

福島第一原発の事故後、日本からの輸入物品に対して放射線検査をする動きが各国で出たため、輸出前に日本国内で検査を必要とする、または事前に検査しておきたいという相談が多く寄せられました。ビジネス情報サービス課ではジェトロのホームページに全国からの依頼に対応できる検査機関の情報を3月22日から掲載し、検査実施の確認が得られた検査機関の情報を随時更新し、情報提供しています。

ホームページ掲載開始後第2四半期まで、国内検査機関紹介ページへのアクセス件数は14万件超と特に第1四半期を中心に高い閲覧件数を記録し、震災にかかる緊急特集トップページへのアクセス件数のうち17%を占めるものでした。

(3) 映像資料を通じた情報提供

国内外のネットワークを活用して収集した、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、BS11チャンネル（BSデジタル11ch）にてTV放送を行うとともに、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）国際線や岡三証券アジア情報館などに有償提供しています。

また、時間的・地理的制約によってセミナーへ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。23年度は29講演を追加し、合計25,590件の利用実績を記録しました。「遠方のセミナーの参加には限界があるのでオンラインセミナーをよく利用している。セミナーと同じ資料が印刷できる機能、1.5倍速での再生機能など視聴者側の都合に合わせる工夫も見られる（地方信用金庫）」などの評価を得ました。

3. 業務運営上の課題と改善に向けた取り組み

<貿易投資相談>

【改善事例①】会員の維持、新規顧客層拡大に向けた会員サービスの改訂

| | |
|-----------|--|
| 課題 | ジェトロの会員制度はジェトロのコア・ユーザーを獲得する手段であるとともに、自主財源事業としてジェトロの財政基盤の重要な一翼を担う手段でもあります。しかしながら、昨今の景気動向を反映して、近年、会員数が減少傾向にあるため、現行会員の満足度・役立ち度を高めるとともに、ジェトロの新規顧客層の拡大を可能とする会員制度の見直しが課題となっていました。 |
| 対応 | 現行のジェトロ・メンバーズ及び農水産情報研究会については、現行水準の会費を維持しつつ、サービスメニューを拡充することで会員増とサービスの活用促進を図ることとし、講演会・セミナーの無料化（一口2名まで）、ミッション・展示会・商談会などの割引率の拡大（5%から10%へ）などサービス拡充の具体策を検討し、7月1日より新制度を開始しました。中国経済情報研究会については、10月1日より会費値下げ、またジェトロ・メンバーズのオプションメニューとし、メンバーズ向けの一般的な情報よりもさらに深く中国情報を求める方を対象としたサービスに改定しました。上記改訂により一時的には収入減が見込まれるものの、中長期的には収入を改定前の水準に回復すべく24年度より新規会員の獲得と既存会員を維持する活動にリソースを投入し、会員数増加に取組みます。 |

【改善事例②】TTPPの案件閲覧とユーザー分析の利便性を改善

| | |
|-----------|--|
| 課題 | 引き合い案件データベース(TTPP)は、登録されているビジネス案件がよりの確に検索できること、また掲載情報の信頼性を高めることがユーザーにとっての利便性向上につながります。より多くのユーザーに活用いただくためには、利用者のニーズにあわせてシステム上の機能を高め、データベースの質を高めていくことが必要となっています。 |
|-----------|--|

| | |
|-----------|---|
| 対応 | <p>23年度上半期行ったシステム改修により、以下の機能が新たに使用できるようになりました。</p> <p>①閲覧しているビジネス案件と関連性の高い類似案件を5件まで表示が可能となる機能。</p> <p>②登録されているビジネス案件を閲覧してきたユーザーの地域別分布を閲覧できる機能。(ビジネス案件を登録しているユーザー向け)</p> <p>③取引を行ったユーザー間でお互いに評価をしあえる機能(ユーザー間の取り引き評価システム)及びその評価結果を参考情報として閲覧できる機能。</p> <p>④登録/修正が申込まれたビジネス案件の(ウェブに掲載されるまでの間の)処理状況を、ウェブ上で確認できる機能。</p> <p>⑤TTPP登録ユーザーの希望者に対し、「新着案件」に加えて「更新案件」を配信する機能。(TTPPトップページからの閲覧も可能。)</p> |
|-----------|---|

【改善事例③】初来館者にとってより利用しやすいビジネスライブラリーに

| | |
|-----------|---|
| 課題 | <p>ビジネスライブラリー来館者アンケートにおける満足度の低いお客様のうち、「資料・情報への満足度が低い」と回答した利用者の理由を分析すると、お客様(とりわけ初来館者)への施設のご案内、求めている資料により簡便に辿り着ける工夫・改善余地があると推測されました。</p> |
| 対応 | <p>23年度よりビジネスライブラリーに「館内案内係」を新たに設置し、利用方法の説明や資料配架場所の案内などを積極的に行いました。その結果、23年度の役立ち度調査では、初来館者の役立ち度向上が見られ、レファレンスカウンター当番は専門的レファレンスに集中できるようになりました。また、蔵書検索(OPAC)でジェットロ刊行物だけを検索できるようにシステム改修を行い、以前より簡単に資料の抽出ができるようになり利便性が高まりました。</p> |

【改善事例④】利用者ニーズを反映して新インコタムズに関する情報提供を強化

| | |
|-----------|---|
| 課題 | <p>23年1月の「インコタムズ2010」の発行に伴い、概要や「インコタムズ2000」との違い、及び実務における影響などについて多くの問い合わせを受けたため、3月に東京貿情センターと会員サービス室とが共催で行った「インコタムズ2010」の解説セミナーでは受付開始から数分で満席となるなど、特に貿易関係者の間で新インコタムズへの関心の高さが伺えました。</p> |
| 対応 | <p>第1四半期においては、東京で反響のあった解説セミナーを大阪でも実施し、貿易実務オンライン講座の「インコタムズ」解説部分も大幅に改訂し、新旧インコタムズとの違いを含めた詳細な説明を加筆し、顧客のニーズを反映した情報提供を実施しました。</p> |

<海外市場調査>

【改善事例①】中小企業のビジネスの実態の把握

| | |
|-----------|--|
| 課題 | <p>中小企業への支援を検討する際、中小企業のビジネスの実態をきちんと調査・分析した上で、その結果を元に戦略を立てることが課題になっていました。</p> |
| 対応 | <p>中小企業を含む海外ビジネスの実態ならびにジェットロに対するニーズを把握するため、海外調査部では850社・団体を訪問し、984件(うち企業753件)のブリーフィングを実施しました。</p> |

【改善事例②】通商弘報、ジェットロセンサーの記事販売による自己収入拡大への貢献

| | |
|-----------|---|
| 課題 | <p>自己収入の拡大及び調査成果物の知名度向上を図る必要がありました。</p> |
| 対応 | <p>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にて、通商弘報及びジェットロセンサーの記事を販売し、23年度は前年比6割増の売上を記録しました。</p> |

【改善事例③】出版流通業務の適正化・効率化

| | |
|-----------|---|
| 課題 | <p>本部とアジア経済研究所の出版流通業務に関し、適正化及び効率化を図る必要がありました。</p> |
| 対応 | <p>24年度から開始する出版流通倉庫、出版管理システム、出版物紹介・販売ウェブサイト、棚卸資産評価方法の一本化に向けて、準備を進めました。その結果、①出版流通倉庫の統合による委託コストの半減、②出版管理システムの統一化による保守経費の半減、③出版物紹介・販売ウェブサイトの統合による利便性の向上、④棚卸資産評価方法の統一を実現しました。</p> |

【改善事例④】「通商弘報」の過去記事(4年分)を掲載し、利用を促進

| | |
|-----------|---|
| 課題 | <p>通商弘報の記事内容について、中小企業をはじめとする企業関係者により広くご利用いただくことを目的に、過去の記事の公開対象を拡大するなどの利便性を改善する必要がありました。</p> |
| 対応 | <p>10月に通商弘報のウェブ画面の改修を実施しました。同改修により、過去記事(4年分)の掲載との最新記事ページの拡充(過去3ヶ月分)が可能になり、利用者は常時閲覧出来るようになりました。また、2月にはキーワード検索機能を付加し、検索が容易になりました。</p> |

◀ 2 ▶ 対日投資促進

対日投資促進

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▶

- ▶ 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。

ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月)

- ▶ 発掘・支援件数・役立ち度調査は目標をクリアしたが、誘致成約件数：を含め、過去四年間で最低の数字となっている。
- ▶ また、役立ち度評価の中で「外国企業の対日シンポジウムの評価」において、最上位評価の割合が41.3%となっているがこの点の原因追求、対応策を講じる必要がある。
- ▶ 役立ち度評価でも一貫して高い評価を受け、特に中長期的観点から我が国にとって重要である太陽電池・リチウムイオン電池、電気自動車、環境・新エネルギー分野において多くの成功事例をもたらした点は評価される。ただし第二期を通して、誘致成功件数が右肩下がりとなっている点は気になる。

1. 定量的指標の達成状況

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。

【23年度経営方針・目標】

- ▶ 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

【ポイント】

1. 23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、669社（目標達成率 111.5% *22年度は 103.3%）と目標を達成しました。また、誘致成功件数は、東日本大震災直後のビジネス鈍化による影響を受けたものの、その後の復興に伴う外国企業による対日関心の高まりを受け、「年平均 60 件以上」という目標（参考指標）に対して 69 件（目標達成率 115% *22年度は 92.5%）と、目標を大きく上回っての達成となりました。
2. 23年度の東京以外の地域への拠点設立は 30 件で、全 69 件の 43.5%を占めました（22年度は 37.8%）。
3. IBSC 入居者、投資誘致成功企業に対して「役立ち度」アンケートを実施した結果、4段階評価上位 2 位の評価は 100%で、目標の 8 割を大きく超えました。国内展示会におけるマッチング支援事業でも 100%、対日投資シンポジウムも 97.4%と同様に目標をクリアしました。入居者や投資誘致成功企業からは「非常に高いサービスに満足」、「セキュリティも衛生面もビジネスサポートも素晴らしいです」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 | 23年度 |
|---------|-----|-----|-----|-----|------|
| 重点支援企業数 | 113 | 276 | 151 | 127 | 669 |

(内訳 (参考))

| | | | | | |
|-----------|----|-----|----|----|-----|
| 拠点化案件 | 6 | 21 | 15 | 8 | 50 |
| 重点産業・有力案件 | 49 | 137 | 58 | 41 | 285 |
| 一般案件 | 58 | 120 | 78 | 78 | 334 |

(2) 誘致企業数 (参考指標)

| | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | 23年度 |
|-------|----|----|----|----|------|
| 誘致企業数 | 18 | 13 | 15 | 23 | 69 |

(3) 役立ち度調査の結果

| | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | 内訳 (累計) |
|-----------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------|
| IBSC 入居者からの評価 | 100% (38社) | 100% (31社) | 100% (30社) | 100% (33社) | 98.1% |
| | | | | | 1.9% |
| 誘致成功企業の評価 | 100% (18社) | 100% (15社) | 100% (15社) | 100% (67社) | 100% |
| | | | | | 0% |
| 対日投資シンポジウムからの評価 | 97.4% (39社) | - | - | - | 46.2% |
| | | | | | 51.3% |

2. 定性的指標の実現例

定性的指標

【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】 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。

【ポイント】

1. 諸外国からの対日投資は、高付加価値拠点の国内集積や雇用創出、地域活性化等を生み出し、日本経済に新たな風を吹き込む原動力となります。23年度も引続き、こうした効果を持つ対日投資案件を国内外のネットワークなどを活用して発掘・支援してきました。東日本大震災直後のビジネス鈍化による影響を受けたものの、雇用創出等経済効果の高い工場等生産拠点設立案件の支援を重点的に行った結果、4件（総投資予定額：約175億円、総雇用予定数：約150名）の誘致に成功しました。
2. 23年2月よりジェトロは研究開発または地域統括拠点の新設計画を持つ外国企業・在日外資系企業を対象とする「アジア拠点化立地推進事業補助金」の事務局を務めており、23年度は、2回の公募を通じ、計15社を採択しました。同補助金を活用した地域への投資プロジェクト事例も創出し始めています。ジェトロは、公募、採択、交付申請受付・審査、交付決定通知、事業進捗管理、確定検査等の事務を担っています。
3. 震災後の国内外説明会を含めて、対日投資シンポジウム、海外イベントでの広報、トップセールス支援などの誘致プロモーション活動を積極的に実施しました。3月に東京で開催した復興特区等に関する説明会では、政府及び被災自治体と連携して、被災地への企業誘致に向けた優遇支援制度等の紹介を行いました。外資系企業等約90社の参加がある等、耳目を集める取り組みとなりました。

(1) 震災による業務への影響度合い

対日投資関心企業の中には、東日本大震災の影響を受け、その対日投資準備活動（日本拠点設立に関する税務・労務相談、進出候補先地方自治体との面談、パートナー候補企業との面談、展示会出展、人材採用、工場立地先視察等）をキャンセル・延期するケースが相次ぎました。しかしながら、ジェトロの海外事務所や本部担当者が外国企業に対し、震災後も着実に対日ビジネスを行う国内外企業の事例紹介や、日本経済や原発に関する正確な情報提供を行うことで、対日投資関心喚起に努めた結果、訪日外国企業数は23年9月を底に増加に転じました。日本市場の魅力再認識する外国企業が増え、工場等生産拠点設立案件4件（総投資予定額：約175億円、総雇用予定数：約150名）の誘致に成功しました。

(2) 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。震災及び原発の影響もあり、日本から退散する企業、進出に二の足を踏む企業が多い中、東京と大阪は施設の規模見直し効果もあり、利用率は昨年度比でそれぞれ0.1ポイントあがりしました（参考:23年度実績：東京／67.6%、大阪／52.2%）。

23年度は、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ました。

【具体的な成果事例①】ダウイー・インターナショナル（シンガポール）/液晶ディスプレイ【広島県】

同社は、半導体、電子機器・部品、バイオ医療関連（超音波洗浄機、培養器等）の製造販売企業で、最先端のフィルム液晶ディスプレイ製造拠点及び研究開発拠点を広島県庄原市に設立しました。本投資は、震災後わずか3ヶ月で、他国と比較・検討の上で日本が選定され、外国企業が工場及び研究開発拠点を設けた数少ない事例で、初期投資規模だけで10億円を超えるなど、その経済波及効果が期待されています。ジェトロは、補助金のほか、国内自治体の協力により、購入候補物件情報を提供すると共に、現地視察、関係先との面談アレンジ等の支援を行いました。

【具体的な成果事例②】マグ・イゾペール（フランス）/住宅用マテリアル【三重県】

仏サンゴバングループの住宅用・産業用ガラスウール製造・販売会社が、東日本大震災後のさらなる省エネへの関心の高まりを受け、生産能力の増強が急務となったため、住宅用ガラスウールの製造拠点を三重県に設置することを決定しました。ジェトロでは、候補物件情報の提供、現地視察アレンジ等の支援を行いました。

(3) 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外国企業・在日外資系企業を対象とする「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、第一回目の公募（23年2月9日-3月29日）及び採択事務、並びに採択企業からの交付申請の受付と審査、交付決定を通知しました。採択企業の決定にあたっては、外部委員5名から成る審査委員会を開催し、当該事業の新規性、高付加価値性、経済波及効果などの観点から応募企業の事業計画書の審査した結果、5社の採択が決定しました（4月28日に对外発表）。同様に、第二回目の公募（8月23日-10月31日）の結果、10社の採択も決定しました（12月21日に对外発表）。

1) 第一回採択企業

| 申請者 | 本社 | 分野 | 進出予定先 |
|-------------------|--------|---|---------------|
| 1 ダイソルジャパン㈱ | 豪州 | 色素増感太陽電池 (DSC) の量産化に向けた小型・極小型 DSC の開発 | 茨城県 (つくば市) |
| 2 セールスフォース・ドットコム㈱ | 米国 | 国内初のデータセンターを横浜に設置し、クラウド型アプリケーションを自社及び外部パートナーと開発 | 神奈川県 (横浜市) |
| 3 ユーロコプタージャパンT&E㈱ | フランス | 消防・防災、救命・救難、報道など特殊用途ヘリコプターの機体・装備品を開発 | 神戸空港 |
| 4 ザイダスファーマー㈱ | インド | 日本市場向けにインドから導入されるジェネリック医薬品の分析試験、規格試験及び安定性試験を行う | 東京都 (青梅市) |
| 5 ダウイー・インターナショナル | シンガポール | フレキシブルLCD(液晶ディスプレイ)の研究開発拠点を新設 | 広島県 (庄原市) |

上記採択企業に対して、補助金以外にも以下の通り各種支援を実施しています。

【成功事例①】ダウイー・インターナショナル (シンガポール) /液晶ディスプレイ【広島県】

半導体、電子機器・部品、バイオ医療関連 (超音波洗浄機、培養器等) の製造販売企業で、最先端のフィルム液晶ディスプレイの製造拠点及び研究開発拠点を広島県庄原市に設立しました。ジェットロは、補助金のほか、国内自治体の協力により、購入候補物件情報(15自治体より約40物件)を提供すると共に、現地視察 (3回でのべ3自治体3物件を訪問)、関係先との面談アレンジ等を支援しました。

本投資の決定は、震災後わずか3ヶ月で行われ、初期投資規模だけで10億円を超え、経済波及効果が期待されています。6月21日には、広島県、庄原市、ジェットロの3者で同時にプレスリリースを行い、その内容は7社に掲載され、湯崎広島県知事の記者会見でも紹介されました。

【成功事例②】セールスフォース・ドットコム (米国) /クラウド型ソフトウェア【神奈川県】

顧客管理アプリケーションやアプリケーション開発基盤を提供するクラウド・コンピューティング企業が、日本の開発者の研究環境整備を目的に横浜でのR&D拠点 (データセンター) 設立をしました。ジェットロは、補助金のほか、日本の通信インフラに係る情報や、日本の地域に関する情報提供等の支援を行いました。

2) 第二回採択企業

| 申請者 | 本社 | 分野 | 進出予定先 |
|------------------------------|----|---|----------------|
| 1 サノフィ・アベンティス㈱ | 仏 | 成熟した先進的市場として類似した市場特性を持つ日本・韓国・オーストラリア・ニュージーランドのJPAC (Japan Pacific) 地域を統括する機能を日本に設置し財務、人事、戦略、薬事などにつき統括 | 東京都 (新宿区) |
| 2 スリーエムヘルスケア㈱ | 米国 | 日本国内の市場環境や顧客ニーズに応じたヘルスケア商品 (サージカルテープ、滅菌関連、歯科関連材料、食品衛生関連製品など) の開発 | 神奈川県 (相模原市) |
| 3 ディーエスエムジャパンエンジニアリングプラスチック㈱ | 蘭 | 環境配慮型次世代プラスチック及びそれを活用した自動車・電気電子部品用途開発のため、同社として日本初のR&D拠点を設立 | 神奈川県 (横浜市) |
| 4 日本キャボット・マイクロエレクトロニクス㈱ | 米国 | 米国で行われていた省エネルギーデバイスの素材である超硬質材料基板の研磨剤の開発機能を日本に移管 | 三重県 (津市) |
| 5 ネオフォトニクス日本合同会社 | 米国 | 光通信用高速デバイス開発センターを新設し、次世代型光送信モジュールの主要部品となるドライバの低電力化に向けた研究開発 | 東京都 (八王子市) |

| | | | |
|-----------------------------------|--------|--|---------------|
| 6 みかど協和株式会社 | 仏 | いわゆる世界品種であるトマトやウリ科野菜等を対象に、世界各地、特にアジアで特有の病害に対する抵抗性を持った高品質種の開発 | 千葉県 (夷隅郡) |
| 7 メダシスジャパン株式会社 | 仏 | 日本の医療現場でニーズのある遠隔医療監視システム技術基盤及び手術映像の記録・管理システムの開発 | 東京都 (稲城市) |
| 8 Intelligent Energy Holdings Plc | 英国 | 研究開発拠点を設立し自動車や携帯電話、バックアップ電源等の環境配慮型燃料電池を開発 | 神奈川県 (横浜市) |
| 9 Umicore N.V. | ベルギー | 自動車の生産地に適合した触媒やレアメタルの使用を極力抑えた触媒の開発 | 未定 |
| 10 Volvo Technology AB | スウェーデン | バス、トラックなど大型商用車向けのエレクトロモビリティ分野及びプレディクティブモビリティ分野に係る基礎研究のため、同社としてアジア・パシフィック地域で初の研究開発拠点を設立 | 東京都 (港区) |

上記採択企業に対して、補助金以外にも以下の通り各種支援を実施しています。

【成功事例③】ネオフォトニクス日本合同会社（米国）/光集積回路【東京都】

光集積回路をベースとした、大容量の帯域幅を必要とする高速光通信ネットワーク用モジュール、部品及びシステム開発を行う会社が、既存顧客支援、販売促進、サプライチェーンマネジメント及び製品開発を目的に、東京に合同会社を設立しました。ジェトロは、補助金に関する情報を提供するほか、テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き等の支援を行いました。

【成功事例④】Intelligent Energy Holdings（英国）/燃料電池【神奈川県】

燃料電池の開発・製造を行う会社が、日本及びアジア地域における営業活動強化を目的に、大阪に株式会社を設立しました。ジェトロは、補助金に関する情報提供のほか、人材探し、会社設立手続き等の支援を行いました。同社は、キャメロン英国首相率いるビジネスミッションのメンバーとして来日し、英国大使館主催のワークショップでも講演しています。

（４）重点産業・有力案件等への対応

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・エネルギー

【成功事例①】Aggreko Japan 株式会社（英国）/ エネルギー【東京都】

世界各国の建設現場やイベント会場等で、緊急の電力需要に対応してきた実績を誇る英国の大手発電機レンタル会社が、東日本大震災発生後、東京電力への緊急電力供給を目的に、東京に株式会社を設立しました。ジェトロでは、テナポラリーオフィスの貸与、会計事務所の紹介等の支援を行いました。

【支援事例①】モリコープ株式会社（米国）/ レアアース【東京都】

米国に所有するレアアースの鉱山を元に、レアアースを販売する会社が、対日ビジネスの拡大を目的に、東京に株式会社を設立しました。ジェトロでは、市場情報の提供、許認可情報等の提供を行いました。

【支援事例②】エス・エム・エイ・ジャパン株式会社（ドイツ）/ 電機・電子部品【東京都】

太陽光発電用インバーター、バックアップシステム、モニタリングシステムを製造・販売する会社が、販売・サービスのアジア統括拠点として、東京に株式会社を設立しました。ジェトロでは、マーケット情報、許認可情報の提供等の提供を行いました。

b) ライフサイエンス

【成功事例②】 ワクチノーバ株式会社（ドイツ） / 養鶏関連【東京都】

養鶏関連産業の世界的大手である EW グループに属する鶏用ワクチン製造会社が、日本での種鶏供給ビジネスの拡大、及び研究開発を目的に、東京に株式会社を設立しました。ジェットロは、テナポラリーオフィスの貸与等の支援を行いました。

【成功事例③】 BGI JAPAN 株式会社（中国） / 医学・薬学研究【兵庫県】

ヒト・動植物・微生物のゲノム研究やゲノム受託解析を行う会社が、次世代スパコン等の化学技術基盤や神戸医療産業都市に集積する医療関連の研究機関・企業との連携を目的に、神戸に株式会社を設立しました。ジェットロでは、テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き支援、自治体及びインセンティブ情報の提供、物件紹介、共同研究・パートナー候補紹介、プレス支援等を行いました。

c) 観光

【成功事例④】 Air Asia X 大阪支店（マレーシア） / 航空運送【大阪府】

アジア最大のマレーシア格安航空会社が、関西空港への就航開始に伴い、大阪に支店を設立しました。ジェットロでは、テナポラリーオフィスの貸与、物件探し、記者会見サポート、地方自治体・旅行関係者の紹介、会社設立手続き支援等を行いました。

d) 小売・サービス

【成功事例⑤】 Vera Bradley Japan 株式会社（米国） / アパレル【東京都】

色柄に特徴のあるキルティングバック「ヴェラ・ブラッドリー」を製造・販売している米国企業が、日本市場での販路拡大を目的に、東京に株式会社を設立しました。日本人にも人気のブランドで、今後は店舗展開も検討しています。ジェットロは、パートナー候補企業の紹介やマーケット情報の提供等の支援を行いました。

【成功事例⑥】 コグニザント・ジャパン株式会社（米国） / サービス【大阪府】

企業向けの情報通信システムの設計・企画・開発・統合・保守サービスや、情報通信システムの統合運営管理及び受託、情報通信システムに関するコンサルティング等を行っている会社が、販路拡大を目的に、大阪に事務所を設立しました。ジェットロでは、テナポラリーオフィスの貸与、不動産物件情報・マーケット情報の提供等の支援を行いました。

【成功事例⑦】 順豊エクスプレス株式会社（中国） / 国際宅配便【東京都】

中国大陸、台湾、香港地域において、文書・小包等速達サービスを提供する中国国内第2位の会社が、日中間の国際宅配便事業拡大を目的に、東京に株式会社を設立しました。ジェットロでは、テナポラリーオフィスの貸与、不動産業者紹介、許認可情報の提供、会社設立手続き支援等を行いました。

【成功事例⑧】 プカンセムズ（韓国） / 機械・同部品【東京都】

紫外線殺菌ベッド掃除機・自動車部品・電子部品を製造・販売する会社が、ふとん専用ダニクリーナーの日本市場への本格参入を目的に、東京に支店を設立しました。ジェットロでは、テナポラリーオフィスの貸与、物件探し、会社設立手続き支援等を行いました。

【成功事例⑨】 ZEBRA JAPAN 株式会社（デンマーク） / 雑貨販売【東京都】

低価格雑貨を販売するデンマークの人気雑貨チェーン「タイガー」の運営会社が、日本での販路拡大を目的に、大阪に株式会社を設立し、大阪市内にアジア第一号店を開店しました。ジェットロでは、テナポラリーオフィスの貸与、物件探し、会社設立手続き支援、市場情報の提供、許認可情報の提供等を行いました。

e) 産業用機械製造

【成功事例⑩】 Earthquake Protection Systems Japan 株式会社（米国） / 産業用機械【東京都】

サンフランシスコ国際空港、ベイブリッジ、デヤング美術館等の建築物にも使用されている、スチール製防震ベアリングを設計開発会社が、日本での顧客支援を目的に、東京に株式会社を設立しました。ジェットロは、会社設立手続き、アジア拠点化立地補助金情報、マーケット情報提供等の支援を行いました。

【成功事例⑪】 スパル・ジャパン株式会社（イタリア） / 自動車部品・産業用機械【東京都】

自動車、産業車の冷却システム（ファン）を製造する会社が、日本の自動車メーカーへの販路拡大を目的に、東京に株式会社を設立しました。ジェトロは、テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き、物件探し、行政書士の紹介、マーケット情報提供等の支援を行いました。

【成功事例⑫】 リスト・ジャパン株式会社（スイス） / 産業用機械【東京都】

産業用製造機器設備（ポリマー製造、化学品製造、食品、ファイバー等のエンジニアリング）を製造している会社が、日本での販路拡大を目的に、大阪に株式会社を設立しました。ジェトロは、テナポラリーオフィスの貸与、会社設立手続き支援、銀行・司法書士の紹介等の支援を行いました。

f) 生産拠点**【成功事例⑬】 マグ・イゾペール（フランス） / 住宅用マテリアル【三重県】**

仏サンゴバングループの住宅用・産業用グラスウール製造・販売会社は、日本が東日本大震災後、省エネへの関心が高まり生産能力の増強が急務となったことを受け、住宅用グラスウールの製造拠点を三重県に設置することを決定しました。ジェトロでは、候補物件情報の提供、現地視察アレンジ等の支援を行いました。

【成功事例⑭】 金龍塗料複合彩印（中国） / 包装材製造・印刷【鳥取県】

主に食品包装やギフトバッグ、重包装袋、収縮ラベル、フィルム等のパッケージ印刷を行っている会社は、原料を日本から輸入し、海外で製造し日本に再輸出することで発生してきたコストを、日本に生産拠点を設立することで解消することを目指し、鳥取県への進出を決定しました。ジェトロでは、司法書士事務所紹介、会社設立手続き支援等を行いました。

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。23年度の新規取扱案件数は12件で、投資見込み総額は約460億円、雇用見込総数は約740名と試算されます。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③】 廃バッテリーのリサイクル（中国）【未定】

廃バッテリーから鉛を採取しリサイクルを手がける会社が、日本でのリサイクル工場設立を検討しています。ジェトロは、購入候補物件情報(10自治体より約50物件)を提供すると共に、7自治体と連携し、19の物件視察と、その他関係先との面談アレンジ、規制情報の提供等の支援を行っています。

【支援事例④】 食肉加工（シンガポール）【未定】

シンガポールの食肉加工業者が、日本での食肉加工工場設立を検討しています。ジェトロは、自治体・関係団体等と連携し、規制情報の提供等の支援を行っています。

【支援事例⑤】 プラスチックパッケージ（ドイツ）【未定】

ドイツの飲料・食品向けプラスチックパッケージ製造業者が、日本での生産拠点設立を検討しています。ジェトロは、自治体等と連携し、候補物件情報収集、現地視察アレンジ等の支援を行っています。

【支援事例⑥】 チーズ加工（米国）【未定】

米国のチーズ加工業者が、日本での加工工場の設立を検討しています。ジェトロは、自治体等と連携し、候補物件情報収集等の支援を行っています。

3) 国内展示会におけるビジネスマッチング

経済波及効果の高い外国企業誘致の促進を目的に、国内で開催される展示会場内に「ジェトロ海外企業出展ゾーン」を設置し、外国企業等の出展を支援しました。23年度は、情報通信分野、環境・省エネ分野、及び次世代自動車分野の展示会に出展し、拠点設立につなげるべく、日本企業等との商談会を開催しました。

【展示会概要①】 CEATEC Japan 2011

会期： 10月4日-7日
 会場： 幕張メッセ
 ジェトロゾーン出展企業： 6社（米国1社、英国2社、スイス1社、シンガポール2社）

【展示会概要②】 Smart City Week 2011

会期： 10月26日-28日
 会場： パシフィコ横浜
 ジェトロゾーン出展企業： 13社（米国6社、カナダ1社、ドイツ3社、フランス1社、イスラエル1社、在日外資系企業〔スイス〕1社）

【展示会概要③】 バッテリージャパン 2012

会期： 2月29日-3月2日
 会場： 東京ビッグサイト
 ジェトロゾーン出展企業： 4社（米国3社、中国1社）

（5）海外における誘致プロモーション活動

外国企業の日本への関心を醸成し対日投資を促すために、対日投資シンポジウム・セミナーなどの誘致プロモーション活動を実施しました。

【具体的事例①】 2011 海外投資進出博覧会（韓国） / 開催地：ソウル

韓国・ソウルで5月19-20日に開催された「2011 海外投資進出博覧会（KOTRA 主催）」に出展し、併催セミナー（20日）で震災後の日本の状況と外国企業誘致に向けた日本政府及びジェトロの取組みなど日本のビジネス環境を韓国企業等に対して紹介しました。韓国からの対日投資件数が最近大きく伸びていることから、対日投資誘致の有益な広報の場となりました（日本ブース訪問者数：103名、セミナー参加者29名）。

【具体的事例②】 日独経済シンポジウム（ドイツ） / 開催地：デュッセルドルフ

5月27日にドイツ・デュッセルドルフで開催された「日独経済シンポジウム」において「新成長戦略」実現に向けた日本のアジア拠点化施策の取組みや、東日本大震災後の日本政府の対応、国内外資系企業の動向等を紹介し、日本の投資環境の魅力や健全性をアピールしました。ドイツのフォンドラン日独産業協力推進委員会(DJW)委員長、ブラウン独技術者協会(VDI)代表からドイツ企業等に対して風評被害への批判と冷静な対応を呼びかける強いメッセージが発信されるなど、風評対策の意味でも意義深いものとなりました。また、震災を機に将来の新エネルギー政策を見据えて、原子力エネルギーに代わる再生可能エネルギーの重要性や省エネ・環境エコに関する活発な議論が行われました（参加人数：303名）。

【具体的事例③】 横浜市長のトップセールスをサポート（韓国） / 開催地：ソウル

横浜市からの受託事業として、6月16日、ソウルで「韓国企業誘致トップセミナー」を開催しました（参加人数：67名）。同セミナーでは林文子横浜市長が、観光地、外航船の寄港地、企業の進出先としての横浜市の魅力と、横浜市の安全性など投資環境として優位性をアピールしました。今後も横浜市と協力し、韓国企業の横浜へ訪問や拠点設立を促すよう努めます。

【具体的事例④】 青島国際ビジネス交流会（中国） / 開催地：青島

12月9日に中国・青島で開催された「青島国際ビジネス交流会」に参加し、ジェトロの対日投資に関する取組みについてプレゼンテーションを行いました。本交流会は、中国企業の海外進出に対する関心の高まりを受けて、ジェトロを含む諸外国の投資促進機関が中国の企業関係者に対して外資誘致事業を紹介する場として、中国国際貿易促進委員会が開催したもので、合計11の外国機関から講師が参加し、現地企業とのネットワーキングの場も設けられました（参加人数：約130名）。交流会の前には、青島市副市長との間で、今後の協力可能性についても意見交換を行いました。

（6）国際戦略総合特区への取組み

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す。8月15日から9月30日の申請期間には、11件の申請を受け、年末に7件が採択されました。ジェトロは、東京都の特区申請、事業計画の策定等で協力しています。

1) アジアヘッドクォーター特区（東京都）

東京都は、欧米の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べく、ジェトロは地域協議会（注）メンバーとして同特区の事業計画の策定等に協力しています。

（注）地域協議会：特区では、自治体と民間事業者等が連携して事業を実施するため、特区計画の作成・変更に係る検討を行う協議会を開催することとなっている。東京都の場合、都、有識者、民間デベロッパー、関係区、ジェトロ（対日投資部長）がメンバーとなっている。

（7）震災対策

1) 英語窓口の設置

23年3月11日に発生した東日本大震災による物流・調達などの影響により、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）」を設置し、24年3月30日まで、食品や化粧品に関する放射線検査・証明書の発行等、22件の相談に対応しました。

2) 国内外での震災説明会の開催

日本政府と連携し、震災を受けた日本経済の現状や原発に関する最新情報、復興に向けた投資促進のための特区制度の紹介等、国内外で説明会を開催しました。

a) 国内（東京）

外資系企業向けの説明会として、外務省、経済産業省及びジェトロが共催し「東京電力福島第一原子力発電所ならびに東日本大震災の影響にかかる外資系企業向けブリーフィング」を実施しました。本ブリーフィングでは、震災や原発問題に関する正確な情報提供を目的に、関係省庁・機関の担当者が、東京電力福島第一原子力発電所の現状、食品及び農水産物の安全性、震災後の日本の経済状況や復興プロセス等に関する説明を行いました。23年度には3回開催し（4月28日：約30名、7月27日：約80名、12月1日：約40名）、外資系企業や在日外国公館等から多数の参加を得るなど関心の高さが伺えました。

24年3月23日には、復興庁及び内閣府の協力も得て、外国企業から被災地への投資促進、現地での事業組成による復興支援を目的として、復興特区制度や誘致施策等に関する説明会を行いました。末松義規復興副大臣による復興特区制度の紹介、被災地の自治体担当者による各県の投資環境に関するプレゼンテーションを行い、約90名の外資系企業等の参加を得ました。

b) 海外

外務省との共催で以下13都市において15回の説明会を開催したほか、カナダ政府との協力により、カナダ5都市（ハリファックス、モントリオール、トロント、カルガリー、バンクーバー）においても開催しました。

| 開催都市 | 開催日 | 参加人数 |
|----------|-------|------|
| 北京 | 4月21日 | 133名 |
| ロンドン | 4月21日 | 20名 |
| 上海 | 4月22日 | 200名 |
| バンコク | 4月27日 | 400名 |
| ソウル | 5月3日 | 76名 |
| パリ | 5月4日 | 78名 |
| デュッセルドルフ | 5月9日 | 38名 |
| ローザンヌ | 5月10日 | 25名 |
| チューリッヒ | 5月11日 | 60名 |
| メキシコシティ | 5月11日 | 22名 |
| | 5月18日 | 25名 |
| | 5月25日 | 10名 |
| ミラノ | 5月12日 | 68名 |
| 香港 | 5月12日 | 153名 |
| シンガポール | 5月13日 | 211名 |
| ニューヨーク | 5月13日 | 59名 |
| ブリュッセル | 5月23日 | 50名 |

3) ジェトロ ウェブサイトでの広報活動

グローバルサイト（英文ウェブサイト）に、緊急特集として「Japan Earthquake Recovery Briefing」を開設し、外国企業向けに震災後の日本経済の現状等に関する英文情報を提供しました。特に、既進出外資系企業の CEO（最高経営責任者）等、幹部に登場いただき、震災後の日本のビジネス環境や各外国企業の日本市場での取組みについて情報を発信しました。これまで、ユミコア社（ベルギー）のグループ CEO、ユーロコプター・ジャパン社、イケア・ジャパン社及びファイザー・ジャパン社の各 CEO にインタビューを行い、その結果をメッセージとして発信しています。

3. 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 | ジェトロのサービスを利用した案件につき、具体的な成果に結びつかなかった事例を収集・分析した後、24年度以降の改善を検討しました。 |
| 対応 | 工場等生産拠点設立案件4件（総投資予定額：約175億円、総雇用予定数：約150名）の誘致に成功した一方で、企業が立地の条件として求める物件等の情報を、企業的意思決定がされる本社の取締役会までに揃えることができず、誘致の好機を逃した事例がありました。 外国企業が求める物件のスペックは日本の実情に適していないこと（狭い日本で、広い平屋建て物件のリースのみを検討している等）を、日本の実態と併せて十分に説明・説得しきれていない状態が続き、対日投資の決定にまで至っていない支援中の案件を複数抱えています。 外国企業のニーズを的確に把握するとともに、立地候補物件等情報は、迅速かつ正確に提供することが不可欠であることから、地方自治体等との連携をより一層深めることで、立地候補地物件等の情報を恒常的に入手できる体制に改善・強化するよう努めています。 |

【改善事例②】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 | <p>①入居率の改善に向け、入居者の利便性を高める措置として東京、大阪の利用可能時間の延長を行いました。また、案件企業に対するIBSCの営業の強化や、ウェブサイト上でのIBSC施設に係るPRを強化（対日投資サイトで施設の内容を強調）しました。</p> <p>②IBSCの規模の見直しの状況は以下の通りです。</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>場所</th> <th>措置内容等</th> <th>実施時期</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>東京</td> <td>32部屋から23部屋に削減</td> <td>23年10月</td> </tr> <tr> <td>横浜</td> <td>4部屋から3部屋に削減</td> <td>24年1月</td> </tr> <tr> <td>名古屋</td> <td>5部屋から4部屋に削減</td> <td>23年4月</td> </tr> <tr> <td>大阪</td> <td>6部屋から5部屋に削減</td> <td>24年1月</td> </tr> <tr> <td>神戸</td> <td rowspan="2">自治体負担があるため、その対応につき自治体と協議中</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>福岡</td> <td>-</td> </tr> </tbody> </table> | 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 | - | 福岡 | - |
| 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 | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 福岡 | | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

【改善事例③】産業別活動

| | |
|-----------|---|
| 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 | 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）の産業グループを発足させました。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、ネットワークキング）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。 |

《 3 》アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等

[1] 調査

<参考>

ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月)

(イ)調査・研究

➢ 調査・研究関連のサービスの役立ち度調査の結果は、ほぼ目標を上回った。タイムリーな情報提供と、個別企業の事業活動に役立つ情報提供、双方の充実度が増している。とくに、マスコミ情報から伝わってこない現地情報の収集に、ジェトロの強みをより発揮していただきたい。

1. 定量的指標の達成状況

定量的指標

- 【中期計画】
 - 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。
- 【23年度経営方針・目標】
 - 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、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。

【ポイント】

1. 23年度累計アクセス数は23,684,724件で、定量目標(1,300万件)を達成しました。アクセス件数増加の主な要因としては、①アクセス件数の約4割を占める、調査レポートへのアクセス件数増加(22年度比94%増)、②通商弘報記事を活用した、政治・経済動向の更新頻度アップ、③関係者、関係機関等へのPR強化、④大手時事情報ポータルサイトである「Yahoo! Japan ニュース」との提携により、利用者をJ-FILEに誘導したことが引き続きアクセス数増加に結びついていると考えられます。
2. 「ジェトロ世界貿易投資報告」23年版購読者に対する役立ち度調査の結果、上位2項目の割合は92.4%で、目標(8割以上)を大きく上回りました。

(1) ウェブサイト (J-FILE) へのアクセス件数

23年度のアクセス数は前年度(16,104,641件)比で47%増の23,684,724件で定量目標(1,300万件)を達成するとともに過去最高のアクセス数を記録しました。アクセス件数増加の主な要因としては、①アクセス件数の約4割を占める、調査レポートへのアクセス件数が22年度比94%増加したこと、②通商弘報記事を活用した、政治・経済動向の更新頻度アップ、③関係者、関係機関等へのPR強化、④大手時事情報ポータルサイトである「Yahoo! Japan ニュース」との提携したことが引き続きアクセス数増加に結びついていると考えられます。

(2) 「ジェトロ世界貿易投資報告」2011年版の役立ち度調査結果

「ジェトロ世界貿易投資報告」2011年版の購読者に対する役立ち度調査の結果、4段階評価で上位2つの項目の割合は中期計画目標(8割以上)を大きく上回る92.4%で、年度を通じても上回る見通しです。

2. 定性的指標の実現例

| | |
|----------------|---|
| 定性的指標 | <p>【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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> |
| 【23 年度経営方針・目標】 | <p>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。</p> <p>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。</p> |

【ポイント】

1. 「緊急特集ページ（東日本大震災の国際ビジネスへの影響）」で、各国の輸入規制、放射線検査状況、サプライチェーンへの影響等の情報を提供しています（3月31日時点：55カ国・地域、415本を掲載）。立ち上げ時からの累計アクセス件数は約149万件（3月31日時点）に達し、農林水産省等のウェブサイトが震災関係の情報照会先として利用するとともに、各種メディアが紹介しました。
2. タイの洪水の動向及び影響について、10月11日にウェブサイト内に緊急特集ページを立ち上げ、現地事務所が収集した洪水の状況、各地の工業団地の状況等について情報を提供しました。立ち上げ時からの累計アクセス件数は約182万件（3月31日時点）に達し、（公財）横浜企業経営支援財団、大阪府等のウェブサイトが情報照会先として利用するとともに、各種メディアが紹介しました。
3. 「日 EU 経済連携協定」、「日本・コロンビア経済連携協定」、「日加経済連携協定」に向けた取組みとして、（日本・EU）EIA タスクフォース、日本・コロンビア EPA 研究会等を実施し、政府の EPA・FTA 政策に貢献しました。
4. 「第4回日メコン産業政府対話」（7月25日）をバンコクで開催しました。日系企業からのニーズが高いプロジェクトについて具体的な進捗を確認するなど、同地域の投資環境を改善しました。「第3回日メコン経済大臣会合」（8月14日）で本対話の結果が報告され、その際、22年度にジェトロが実施した「メコン地域農業・食品加工産業可能性調査」について、共同声明の中で、「MJ-CI 行動計画の中で大きな進捗があった分野」として歓迎されました。

(1) 東日本大震災を受けた取組み

1) 東日本大震災の国際ビジネスへの影響（23年3月18日・）

3月11日に発生した東日本大震災を受けて、3月18日にウェブサイト内に緊急特集ページ（東日本大震災の国際ビジネスへの影響）を立ち上げ、各国の輸入規制情報、放射線検査状況、放射線量測定検査機関、サプライチェーンへの影響など日本企業の国際ビジネスに与える影響を中心に、ジェトロが国内外で収集した55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約149万件に達しました。同ページは、農林水産省、北海道庁、宮城県庁、（独）中小企業基盤整備機構、（社）日本自動車部品工業会等のウェブサイトなどで、震災関係の情報照会先として活用

されるとともに、テレビニュースなどメディアで紹介されました。

また、タイなどアジア大洋州 10 カ国で進出日系企業を対象にした東日本大震災に関するアンケート調査を実施しました(回答数 781 社:ASEAN570 社、南西アジア 186 社、オセアニア 25 社)。結果を政策立案に資するべく首相官邸、経済産業省に提供しました。

| ＜ウェブサイトにおける紹介＞ | |
|----------------|---|
| 1. | 農林水産省 (http://www.maff.go.jp/j/export/e_info/hukushima_kakukokukensa.html) |
| 2. | 北海道庁 (http://www.pref.hokkaido.lg.jp/kz/ksk/genpatsujouhou.htm) |
| 3. | 宮城県庁 (http://www.pref.miyagi.jp/gb/) |
| 4. | (独)中小企業基盤整備機構 (http://www.smri.go.jp/keiei/kokusai/earthquake2011/index.html) |
| 5. | (社)日本自動車部品工業会 (http://www.japia.or.jp/jisin/jetro.html) |
| 6. | (財)茨城県中小企業振興公社 (http://www.sangyou.pref.ibaraki.jp/yunyu_madoguchi/p005.html) |
| 7. | 豊橋商工会議所 (http://www.tcci-wbiz.jp/hotnews/556.html) |
| 8. | フランス見本市協会 (http://promosalons.cc-town.net/modules/news/article.php?storyid=104) |
| 9. | 住友商事(株)イントラネット |

| ＜マスコミでの報道状況＞ | |
|--------------|--------------------------|
| 1. | フジテレビ「ニュース JAPAN」 (3/31) |
| 2. | テレビ朝日「報道ステーション」 (4/7) |
| 3. | 化学工業日報 (4/8) |
| 4. | 日本海事新聞 (4/12) |
| 5. | 熊本放送 (RKK) (4/20) |
| 6. | デーリー東北 (4/29) |
| 7. | 週刊ダイヤモンド (4/30・5/7 合併号) |
| 8. | 神奈川新聞 (7/22) |
| 9. | 環境ビジネス (10/20) |

2) 「2011 大連中日貿易投資展示商談会」事前説明会 (9月16日 於:仙台) で講演

「2011 大連中日貿易投資展示商談会 (10月)」の被災地ブースに出展する宮城県企業に行った事前説明会で「大連市概況及び中国ビジネスにおける注意点」をテーマに講演しました。参加企業や県庁担当者から「このような情報は、なかなか得られないので良かった」、「被災地のため、ジェトロの方々いろいろなやっていただいて本当に助かる。心から感謝している」との評価を得ました。同説明会は、東日本放送の同日夕刻のニュースでも紹介されました。

(2) タイムリーな情報提供等の実施

1) タイ洪水に関する企業活動支援 (23年10月11日-) (後掲:P176)

10月初めよりタイ中部を中心に発生した洪水の動向及び影響について、10月11日にウェブサイト内に緊急特集ページ(タイ洪水に関する情報)を立ち上げ、現地事務所が収集した洪水の状況、各地の工業団地の状況等について最新の情報を提供したところ、3月31日までに約182万件のアクセスがありました。また、各企業からの現地洪水状況への質問等に対応するため、相談窓口を開設しました。被災企業のみならず取引先がタイにある日本企業、地方自治体、業界団体、マスコミ等から、洪水の最新状況、代替部品の輸入関税免税や労務関連等に関する問合せ、相談が575件寄せられました。

ジェトロの情報が新聞、雑誌等に引用された件数は214件、またテレビ、ラジオでジェトロの

情報が活用された、もしくはインタビュー等に協力した件数は 61 件ののぼりました。また、現地の現地進出企業より「10月16日の時点でバンコクに大きな被害が出ない事が確認され安心した」、「ジェトロの不休の情報収集のお陰で他に先んじて現地に正確な見通しを伝える事が出来た」などの評価を得ました。また、関西の企業（タイに現地法人あり）からも「色々な情報を目にしていくが、ジェトロの洪水地図情報がもっとも分かりやすい」との評価を得ました。

（3）日本政府の EPA/FTA 戦略への貢献

1) 「日 EU 経済連携協定」に向けた取組み

ジェトロは、日・EU間の経済連携協定に向けて、これまでに日本・EU EIA 研究会事務局など中心的な役割を担ってきました。欧州では、各国政府・業界団体など関係者との意見交換などを通じて経済連携の効果を説明するとともに、入手した情報を関係する日本企業へ提供してきました。また、ジェトロ欧州事務所を中心に立ち上げた「EIA タスクフォース」の活動を通じて、大型ビジネスセミナーにおける講演や現地有力者を相手とした個別面談を 42 件実施しました。

23 年 4 月末には、ドイツ産業連盟(BDI)、フランス企業振興機構(UBIFRANCE)、ビジネスヨーロッパ、ほか計 24 カ国 42 機関の欧州の貿易投資促進機関等のトップに対し、経済連携協定に向けて協力を要請する、ジェトロ理事長の書簡を発出しました。24 年 3 月 8 日にブリュッセル、3 月 9 日にロンドンで「日・EU ビジネスセミナー」を開催し、欧州委員会や英王立国際問題研究所(チャタムハウス)などから 394 名を招いてセミナーとパネルディスカッションを開催しました。

2) 「日コロンビア EPA 研究会」の実施

23 年 2 月、日コロンビア EPA 締結を目的とする「日本・コロンビア EPA 研究会」をジェトロ内に立ち上げ、産業にもたらす効果・影響等を 4 度に渡り検証しました。9 月 5 日、検証結果を記者発表の詳細は翌日の日刊工業新聞で紹介されました。また、コロンビアのサントス大統領が訪日した際的首脳会談(9/12)の共同声明の際には、将来的な EPA 交渉に向けた 2 国間の産官学共同研究の開始として発表されるなど、両国の EPA 推進に向けた材料となりました。産官学共同研究はこれまで 11 月(ボゴタ)、2 月(東京)に行われ、政府の要請を受けジェトロが参加しています。

3) 「日中韓経済ビジネス連携に関わる調査・研究」の実施

産官学共同研究が 23 年中に完了すると予想されるなか、①中国および韓国が第 3 国・地域と締結した FTA の整理・分析、②中国市場分析と産業界のニーズという 2 つのテーマについて海外調査部とアジア経済研究所で連携して調査・研究を実施しました。

中国市場分析と産業界のニーズについては、当初予定していた製造業を中心とする主要 7 産業に加え、教育業、ホテル業をはじめとするサービス産業の状況も包括的に盛り込んだ最終報告を取りまとめました。

4) 「日加 EPA 共同作業部会」への貢献

22 年 11 月の日加首脳会談において両国は、「日加経済枠組み共同研究」（19 年終了）のフォローアップとして日加間の経済連携に前向きに対処するとの点で意見が一致し、日加 EPA 共同作

業部会の第1回会合(23年3月15日、トロント)で、トロント事務所員が在加日系企業の現況、カナダで直面するビジネス上の課題などを報告しました。その後、トロント事務所が在加日系企業に対して、カナダのビジネス環境に関するアンケート及びヒアリング調査を実施し、課題・問題点などをまとめた報告書を23年4月末に日本政府へ提出しました。

(4) 海外の基礎的な経済情報の提供

1) 「ジェトロ世界貿易投資報告」2011年版の発表

ジェトロが内外で収集した豊富なデータを用いて、世界全体と主要各国・地域の経済・貿易・直接投資動向を分析した「ジェトロ世界貿易投資報告(2011年版)」を発行しました。概要について8月11日に記者発表したところ、日本経済新聞やNHKニュースなど国内外33のメディアに取り上げられました。記者発表と同時に全文をJ-FILEで無料公開したところ、発表から3月末までのアクセス数は104,889件に達しました。さらに、同報告書をテーマとした講演を16回行いました。講演会参加者からは「震災からの復興に向けた国際ビジネスが特に参考になった」、「FTAの利用法を考える提案が良い」、「中小企業の海外進出の具体例や、今後注目されている海外市場の話聞くことができ、参考になりました」などの評価を得ました。

2) ジェトロ海外情報ファイル(J-FILE)を通じた最新の経済情報の提供

「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」について、最新情報を提供しました。また23年度に新たに222本の調査レポートを掲載しました。

J-FILE利用者からは、「海外進出(工場設立)を検討・決定する際に、J-FILEの統計データ、投資コスト比較調査を活用した」(中小家電メーカー)、「欧州向けの商品品質基準を定める際に、化学品規制、環境規制などの情報が参考になった」(中堅スポーツ用品メーカー)、「顧客からの現地法人設立に関する問合せに活用」(地方銀行)などの評価を得ました。

3) BOPに関する先行事例調査及び潜在可能性調査の実施

経済産業省が進める、官民連携によるBOP(Base of the Pyramid)ビジネスの推進の一環として、欧米企業による先行事例調査と、インドとミャンマーの市場潜在性について調査を実施しています。インドとミャンマーの市場潜在性調査では、それぞれ情報通信技術(ICT)及び農業資機材をテーマに取り上げ、同分野におけるニーズを発掘すべく調査しました。

(5) 進出日系企業の現地ビジネス環境改善への貢献

1) 「日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(7月、バンコク)

メコン地域のビジネス環境改善を目的に、7月、ジェトロは経済産業省及び日ASEAN経済産業協力委員会(AMEICC)と「第4回日メコン産業政府対話をバンコクで開催しました。同対話はメコン地域のビジネス環境改善を目的に開催し、ジェトロが産業界のニーズをとりまとめた「ビジネスニーズサーベイ」をもとに、「日メコン経済産業協力イニシアティブ(MJ-CI)行動計画」のフォローアップを行ったものです。ベトナムのブンアン深海港や、ミャンマーのダウエー港など、

日系企業から高いニーズの集まる港湾・道路など開発など、インフラの具体的な進捗を確認に対し、ベトナム政府からはブンアン港については産業界のニーズの多寡によっては優先的に整備を進めるといった、前向きな発言もありました。

同議論結果は、23年8月の第3回日メコン経済大臣会合、及び11月の日メコン首脳会議でも議論され、MJ-CI行動計画の着実な実施状況が評価されました。

(6) メディア・セミナー等を通じた調査・研究成果の提供

1) BOP ビジネスに係るセミナーの開催

経済産業省が進める、官民連携による BOP ビジネスの推進の一環として、BOP ビジネスに関する日本企業の関心の喚起と、BOP ビジネスを検討する上での有用な情報の普及を目的に、23年5月に BOP ビジネス潜在ニーズ調査報告会、24年2月に BOP・ボリュウムゾーン市場セミナーを開催し、合計 323 人が参加しました。2月のセミナーでは、満足度調査で上位2項目 100%を達成しました。

2) 外部機関の主催する講演会などへの講師派遣

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、外部講演 212 件、ブリーフィング 984 件（うち企業向け 753 件）を実施しました。また、外部研究機関等の求めに応じ、ジェトロ職員が 14 の研究会の委員を務め、調査成果を積極的に提供しました。

3) 新聞、雑誌連載、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・雑誌連載、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、新聞・雑誌等のメディアで 889 件取り上げられました。

3. 業務運営上の課題と改善に向けた取り組み

【改善事例①】東日本大震災後の日本の現状を的確に情報提供

| | |
|----|--|
| 課題 | 東日本大震災が国際ビジネスに与える影響につき、正確な情報を提供することが求められています。 |
| 対応 | ウェブサイト内に緊急特集コーナー（東日本大震災の国際ビジネスへの影響）を立ち上げ、各国の輸入規制情報、放射線検査状況、放射線量測定検査機関、サプライチェーンへの影響、各国メディアの報道ぶり等の情報を提供したところ、約 149 万件のアクセスを得ました。新規更新情報がない場合を含め、毎月末に情報を更新しています。 |

【改善事例②】ウェブサイトを通じた最新の経済情報の提供

| | |
|----|---|
| 課題 | 中小企業をはじめとする国内企業の海外ビジネスへの関心の高まりとともに、より充実した国・地域別情報の提供が求められています。 |
| 対応 | 通商弘報で無料閲覧可能な過去記事情報を拡張するとともに、ジェトロ海外情報ファイル（J-FILE）の政治動向、経済動向、基礎統計情報を充実し、利用者の要望に応えました。さらに、北朝鮮、ラオスの国別ページを新たに開設しました。 |

[2] 研究

<参考>

ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月)

(イ)調査・研究

- ▶ タイムリーな情報提供と、個別企業の事業活動に役立つ情報提供、双方の充実度が増している。とくに、マスコミ情報から伝わってこない現地情報の収集に、ジェトロの強みをより発揮していただきたい。(【ウ・海外ビジネス情報提供】にも記載)
- ▶ 定量的な目標は概ね超過達成したが、アジ研図書室の資料利用冊数が目標に達しなかった。IT化の進展にともなう紙媒体での資料の利用低下という一般的傾向によるものであり、やむを得ない面がある。今後の目標の作成時に再検討すべきであろう。

1. 定量的指標の達成状況

定量的指標

- 【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】
- ▶ 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。

【ポイント】

1. 23年度の研究成果のうち、研究双書及び選書として刊行する17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月から4月に掛けて実施しました。現時点までに外部査読を終えている16件の平均査読点は4.3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. 23年度のウェブサイトの研究成果ダウンロード数は約296万件を超え、年間目標である260万件を達成しました（達成率113.9%）。
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。23年度の実績としては、計267件に上り、目標（年平均100件以上）を大幅に上回りました。うち、本省の課長相当職以上向けの実施件数は120件となりました。また、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267件中76件行い、結果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、23年度に計63件開催し、延べ4,571名（うち政策担当者989名）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97.3%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項目は99.2%、開発スクール（IDEAS）受講生向けが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

23年度の研究成果のうち、研究双書及び選書として刊行する17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34名）による査読を3月から4月に掛けて実施しました。その結果、査読点の平均は4.3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。

なお、査読者の外部専門家の選定にあたっては、23年12月1日に開催した業績評価委員会（浦田秀次郎早稲田大学大学院アジア太平洋研究科教授、絵所秀紀法政大学経済学部教授、末廣昭東京大学社会科学研究所所長）に審議いただいた結果、17件中12件についてはアジア経済研究所による推薦者から同委員会より推薦のあった査読者への変更がありました。

（２）研究成果のダウンロード件数

23年度の研究成果のダウンロード件数は計296万件となり、年間目標である260万件を達成しました。これは、23年5月にトップページ（和文）を改訂したことでサブメニューが見やすくなり、アクセス性を高めたことにより利便性が向上したことに加え、7月から「ARRIDE（アジア経済研究所学術研究リポジトリ）」や「AIDE（アジア経済研究所出版物アーカイブ）」とのリンクにより各種単行書、定期刊行物のバックナンバーをWEBページから直接ダウンロード可能とする等コンテンツを拡充したこと、及び第3四半期から第4四半期にかけて継続的にSEO対策（※）を積極的に行ってきたことが貢献したと考えられます。

（※）Google や Yahoo!などの検索エンジンの検索結果にアジア経済研究所のウェブサイトを上位表示するためにウェブサイトを最適化する手法)

[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 |
|----------|----------|----------|----------|----------|------------|
| 23年度 | 638,417件 | 788,211件 | 738,997件 | 797,023件 | 2,962,648件 |
| 22年度 | 590,523件 | 602,466件 | 699,222件 | 647,790件 | 2,540,001件 |
| 前年度同期比 | 8.1%増 | 30.8%増 | 5.7%増 | 23%増 | 13.9%増 |

（３）政策担当者等への研究成果のブリーフィング（対面によるもの）

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、開発途上国・地域の経済・政治・社会の諸動向の分析・予測・展望に関し、地域研究者・開発研究者の視点でブリーフィングを行い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及びセミナーの実施は、267回に達し目標（年間100件）を大幅に上回りました。経済産業省通商政策局及び外務省を中心として国会議員・中央省庁・地方自治体向けが全体の7割を占め、テーマの地域別では東アジア及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。なお、これらのうち、官公庁・地方自治体の課長職相当職以上の役職者に対象を限った場合のブリーフィング回数は120件になりました。

目標を大幅に上回った背景には、ミャンマーにおける民政移管と改革の進展、北朝鮮の権力後継問題、「アラブの春」を受けた中東政治情勢等、急激に情報ニーズが高まった事象について、時機を逸することなく経済産業省等の政策担当者の要請に応じブリーフィングを実施したことに加え、インドネシア、ベトナムなど急成長する有望市場への関心が多く寄せられたことが挙げられます。

[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 3Q | 累計 |
|---|------|------|------|------|-------|
| 政策ブリーフィング (うち、官公庁・地方自治体の課長職相当以上の役職者) | 67 件 | 73 件 | 63 件 | 64 件 | 267 件 |
| | 34 件 | 31 件 | 25 件 | 30 件 | 120 件 |

※第 3 期中期計画に新規に設定された成果目標のため 22 年度の実績データは該当なし。

(4) 役立ち度調査の結果 (セミナー・シンポジウム参加者)

23 年度は、「国際シンポジウム」として、WTO との共同研究の成果「付加価値貿易」と、民主化に向けた動きが活発化した中東政治について各 1 回 (計 2 回) 開催したほか、政策担当者や産業界をターゲットに双方向の意見交換によるニーズ把握を主眼に開始した「アジ研フォーラム」を 11 件実施しました。さらに「地方講演会」7 府県 16 件、「海外講演会」5 カ国 5 件、「夏期講座」14 コース (47 テーマ) を中心に、外国人有識者を招へいして行う「特別講演会」5 件、「世銀・アイデアス開発問題セミナー」3 件など、計 63 件のセミナーを開催し、延べ 4,571 名 (うち政策担当者 989 名) が参加しました。役立ち度アンケート調査の結果は、4 段階評価で上位 2 項目を得る割合は 97.3%を達成しました。

(5) 役立ち度調査の結果 (アジア経済研究所図書館利用者、他)

1) 研究所図書館の利用者

図書館利用者向け役立ち調査については、23 年 11 月 1 日～12 月 27 日に実施しました。役立ち度は 4 段階評価の上位 2 項目が 99.2%と 22 年度を上回り、開発途上国に係る資料を所蔵する研究図書館として高い評価を得ました。「途上国の蔵書検索において、国別に資料を探し出せるのが大変便利」、「中国や中東関連に係る資料が充実、仕事に大いに役立っている」、「文献を自由に複写できるので助かる」といったご意見をいただきました。

2) 開発スクール (IDEAS) 受講生

開発スクール (IDEAS) 受講生について実施した役立ち度アンケート調査は、第 21 期日本人研修生 (後期: 23 年 3 月～23 年 7 月)、第 21 期外国人研修生 (23 年 10 月～24 年 3 月)、第 22 期日本人研修生 (前期: 23 年 9 月～24 年 3 月) 向け、いずれも 4 段階評価で上位 2 項目の回答が 100%となりました。「経済学、統計学、開発学、地域研究を学ぶことができ、留学先や就職先で役に立つ」、「IDEAS の OB・OG やアジ研の研究者、外国人研修生との議論の機会を多く持て、ネットワーク形成ができ有意義であった」などのご意見をいただきました。

2. 定性的指標の実現例

| 定性的指標 | |
|--------|--|
| 【中期計画】 | <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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</p> |

| | |
|----------------|--|
| | <p>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</p> <p>ERIA 政策研究、日中韓 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。これらの研究の成果は、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。</p> <p>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。</p> |
| 【23 年度経営方針・目標】 | <p>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。</p> <p>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。</p> |

【ポイント】

1. 日中韓の3カ国による共同研究の成果として、23年4月、北京で国際シンポジウムとワークショップを開催し、政策提言を盛り込んだ報告書「**Joint Report and Policy Recommendations on Industrial Cooperation between China, Japan and Korea**」を取りまとめ、同年5月に開催された首脳会合に提出しました。日中韓の経済統合を進め、さらに世界市場における競争力を確保するには、3カ国が協調して新しい製品や技術に関する規制・規格を作成し、さらにそれらの国際標準化を推し進める必要があるとの分析結果を踏まえ、①代替エネルギー、新素材開発、バイオテクノロジーなどの新興産業を対象とし、②日中韓共通の規制・規格を共同で策定、③これら共同事業のリスクの軽減策や知的財産権の保護に係る施策の必要性について提言しました。
2. WTO が推進する貿易統計の概念として新しい視点である「付加価値貿易 (Trade in Value-added)」の考えを加盟国間で共有することを目的として、国際ワークショップを研究所・WTO の共催により開催しました。この研究成果はアジア経済研究所の「国際産業連関表」が WTO の推進する新たな政策概念である「付加価値貿易」の分析手法として活用されたもので、アジア経済研究所の知見が国際機関 WTO の通商政策に係る政策立案に貢献しました。英文及び和文の共同報告書を刊行したことに併せ、6月には WTO 事務局本部 (於：ジュネーブ)、10月には東京で国際シンポジウムを開催しました。ラミー事務局長、ハラ事務次長他の参加を得て、新しい概念である「付加価値貿易」が今後の国際通商政策、及び国際間で多様化する企業の生産活動について、どのような影響を与えるのか検証する機会を持ちました。

その結果、国連統計局(UNSD)や経済協力開発機構(OECD)、国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会(ECLAC)などの国際機関、及び WTO 加盟国である諸外国政府からも、同概念を政策インプリケーションに如何につなげていくべきかについて関心が寄せられ、国際ワークショップ等における登壇の要請が相継ぎ、10月から3月にかけてこれらに対応しました。シンガポール、北京、メキシコシティ、サンホセ、ニューヨーク等で開催された国際会議に登壇し「付加価値貿易」の概念及びアジア経済研究所の「国産産業連関分析」の手法について広く普及しました。
3. 官公庁、マスコミ、ビジネス界の有識者との意見交換を行い、政策、ビジネスの企画立案に資することを目的として、「アジア研フォーラム」を計11回開催しました。参加者の関心が高い通商政策や経済協力等に関連するテーマについて、アジア経済研究所の研究者及び国内外の講師が講演を行い、参加者と双方向で意見交換を行う形式をとったことで、質の高い議論が行われました。また、官庁の要請に基づき実施する「政策ブリーフィング」については、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として計76回実施しました。

(1) 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) 政策提言研究「ERIA/IDE-JETRO/UNIDO 共同研究 "Green Growth in Asia"」事業の実施

現在アジア諸国が直面している環境・エネルギー関連の問題を解決する政策立案に貢献することを目的とし、23年度より東アジア ASEAN 経済研究センター(ERIA)、国連工業開発機関(UNIDO)と連携研究事業「"Green Growth in Asia"」を進めています。ERIA、IDE-JETRO、UNIDO が持つ研究蓄積に基づく知見や特性等を活かしながら最適な相互補完関係の構築を目指しつつ助走期間としての調査研究事業を行い、その研究成果を24年度以降継続的に東アジアサミット(EAS)等の政策会合へインプットすることを目指しています。7月にウィーン、11月に東京にて専門家会合を開催したほか、経済産業省通商政策局、製造産業局の担当部局、資源エネルギー庁に対しアジア地域におけるグリーン産業発展促進に向けた政策の在り方について中間報告としてブリーフィングしました。

2) 「ASEAN インド流通ネットワーク調査」等の成果普及(ERIA 支援事業)

22年度に実施した調査「ASEAN インド流通ネットワーク調査」等の結果を、9月29日、ERIA及びASEAN事務局に報告するとともに意見交換を実施しました。ASEAN事務局からは「ASEANも域内のリンケージの強化に取り組んでいるが、他のパートナー国とのFTAの分析はあまりなく、特に企業にとって、FTAが実際にどのような形で役立つのか改めてわかり、非常に参考になった」との声があり、ASEANの連結性強化の重要性への再認識に寄与することができました。

また、9月30日、シンガポールのシンクタンクであるSIIA(Singapore Institute of International Affairs)の研究者に報告し意見交換を行うとともに、現地日系企業向けセミナーにて情報提供を実施しました。SIIAからは「企業がアジアの中でどこに立地すると優位性があるかを判断する上で役立つ内容である」との評価が寄せられました。セミナーには118名の企業家に参加いただき、役立ち度は上位2項目の割合が97.8%で、「ASEANからインドまでの流通のコスト試算実例が非常に参考になった。」といったコメントが寄せられるなど具体的な情報提供を実現できました。

(2) 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) 23年 APEC 研究センターコンソーシアム会議における報告

9月22～23日、APEC各国に所在する研究センターが一堂に会して域内の課題について議論し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)が議長国の米国(於:サンフランシスコ)で開催され、アジア経済研究所研究者がこれに参加しました。同会議では、23年の主要議題として、①地域経済統合の強化と貿易の拡大、②グリーン成長(Green Growth)の促進、③規格・規則の収斂及び同分野における協力の拡大の3点が掲げられています。アジア経済研究所は新エネルギーの在り方と国際生産ネットワークに係る研究成果の報告を行い、前者については開発途上国に市場と新たな投資及び生産の機会を与えるという側面がある一方、先進国による規

制が開発途上国の発展に負の影響をもたらすことに留意する必要がある点を指摘し、後者では高関税政策は国内産業保護効果が期待できるものの、輸出プラットフォームの阻害要因になることを実証的に提示しました。

また、APEC 統合の課題や TPP など国際的な通商課題の動きについてのセッションも開催され、APEC 加盟国の研究機関の TPP に対する見方について情報収集し、各国のスタンスについて最新の動向として経済産業省通政局にブリーフィングを行いました。

2) 日中韓共同研究事業での政策提言を含む報告書作成及び取りまとめに寄与

「日中韓行動計画」に基づき、中国国務院発展研究中心(DRC : Development Research Center)及び韓国対外経済政策院(KIEP : Korea Institute International Economic Policy)と実施してきた日中韓FTA共同研究の成果として、23年4月には北京で、国際シンポジウムとワークショップを開催し、同年5月の3カ国首脳会談に向けて、政策提言を盛り込んだ報告書「Joint Report and Policy Recommendations on Industrial Cooperation between China, Japan and Korea」を取りまとめました。

日中韓の経済統合を進め、さらに世界市場における競争力を確保するには、3カ国が協調して新しい製品や技術に関する規制・規格を作成し、さらにそれらの国際標準化を推し進める必要があるとの分析結果を踏まえ、①代替エネルギー、新素材開発、バイオテクノロジーなどの新興産業を対象とし、②日中韓共通の規制・規格を共同で策定、③これら共同事業のリスクの軽減策や知的財産権の保護に係る施策の必要性について提言しました。

(3) 国際機関等との連携を通じた調査・研究等

1) 国際機関「世界貿易機関(WTO)」との共同研究事業の成果普及 (6月、10月)

23年6月、アジア経済研究所と世界貿易機関(WTO)の連携研究の成果である共同報告書「Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: from trade in goods to trade in tasks」(邦題：東アジアの貿易構造と国際価値連鎖：モノの貿易から「価値」の貿易へ)を公表しました。同報告書では、財の物理的な移動の記録をベースにした従来の貿易収支概念に対して、財をその生産工程ごとに分解し、各工程における付加価値の源泉を問うことにより貿易収支の輸出国・輸入国の関係を再構築することが必要であると、問題提起をしました。その分析手法には、アジア経済研究所が作成する「国際産業連関表」が活用され、アジア経済研究所の知見が国際機関 WTO の推進する新たな政策概念である「付加価値貿易」、「Made in the World」につながり、日本として難航する WTO ドーハラウンド交渉の打開に向けての知的貢献を果たしました。

同報告書の普及を目的に、6月6日、WTO 事務局本部(於：ジュネーブ)においてパスカル・ラミーWTO 事務局長と白石隆アジア経済研究所所長が議長を務めた国際ワークショップを開催しました。10月には和文報告書「東アジアの貿易構造と国際価値連鎖：モノの貿易から「価値」の貿易へ」を刊行し、同月19日、東京で国際シンポジウムを開催しました。WTO からはアレハンドロ・ハラ事務次長が参加したほか、国際機関、日本政府及び有識者によるパネルディスカッションを実施し、新しい概念である「付加価値貿易」が今後の国際通商政策、及び国際間で多様化する企業の生産活動について、どのような影響を与えるのか検証する機会を持ちました。

その結果、国連統計局(UNSD)や経済協力開発機構(OECD)、国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会(ECLAC)などの国際機関、及びWTO加盟国である諸外国政府からも、同概念を政策インプリケーションに如何につなげていくべきかについて関心が寄せられ、国際ワークショップ等における登壇の要請が相継ぎました。10月にはシンガポール(WTO要請)、北京(国連統計局(UNSD)要請)、3月にはメキシコシティ(国連ラテンアメリカ経済委員会(ECLAC)要請)、サンホセ(コスタリカ政府要請)、ニューヨーク(国連統計局(UNSD)要請)において、「付加価値貿易」の概念、及びアジア経済研究所の「国産産業連関分析」の手法を普及しました。

2) 福岡県との連携研究事業「世界のエネルギー政策の潮流と福岡の可能性」

エネルギーの多様化・分散化につながる新エネルギー導入に関心が高まる中、福岡県の提唱する「グリーンアジア国際戦略総合特区」構想(23年12月施行)を支援するため、アジア経済研究所は同県と、同県の産業界が拡大する国内市場に参入し、さらにはアジアへの進出を果たす可能性を展望する共同研究を実施しました。23年12月22日には、「福岡県における新エネルギー推進の可能性」をテーマにセミナーを開催し、49名の参加を得て(うち政策担当者13名)役立度アンケートの結果は上位2項目が90.1%となりました。参加企業より、「国内外の再生可能エネルギーの現状が理解でき、さらにはアジア進出のためのヒントを得ることができた」、「新エネルギー政策を産学官パートナーシップで取り組むことの重要性を認識、またアジア進出の窓口的役割を自治体に担って欲しい」などの声が寄せられ、同分野におけるビジネス構想と自治体の役割について議論する場の提供をしました。また、24年3月には報告書「アジアにおける新エネルギー政策の動向と福岡県における今後の新エネルギーの推進」として取りまとめ、福岡県が実施すべきエネルギー政策に関する提言を提言しました。24年度には、福岡県とMOU(覚書)を締結し、さらに連携を強化していくことを検討しています。

(4) 国内外の政策担当者や企業に対する研究成果の普及

1) アジ研フォーラムの開催

23年度より、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の場の「アジ研フォーラム」を開始しました。参加者の関心が高い通商政策や経済協力等に関連するテーマ、時局にあわせたテーマを捉え、参加者との意見交換を通じて、ニーズを把握しつつ、政策・ビジネスの企画立案に資することを目的としています。

海外からの有識者による講演4件を含め、23年度は計11回開催し、参加人数は406名(うち政策担当者124名)でした。マスコミ報道や解説などでは得られない情報や、国際政治経済に関する新たな理論・分析手法について知見が得られる点、参加者の関心事項が有識者間で具体的に議論された点が、多くの参加者から評価されました。

2) 政策担当者等への研究成果のブリーフィングの実施

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、開発途上国・地域の経済・政治・社会の諸動向の分析・予測・展望に関し、地域研究者・開発研究者の視点でブリーフィングを行い、政策判断の基礎材料となる研究成果を提

供しました。23年度はミャンマーにおける民政移管と改革の進展、北朝鮮の権力後継問題、「アラブの春」を受けた中東政治情勢等、急激に情報ニーズが高まり、目標の100件を大きく上回る267件のブリーフィングを実施しました。

3) 国際シンポジウム「中東地域の政治変動—政軍関係、民主化、国際関係」(24年1月、東京)

世界銀行、朝日新聞社と共催により、民主化に向けた動きが加速し歴史的転換点を迎えた中東政治をテーマにした国際シンポジウムを開催し、アジア経済研究所内外の中東専門家によるパネルディスカッションを実施しました。北アフリカ、マグレブ地域研究の第一人者であるカイロ・アメリカン大学のリサ・アンダーソン総長及びシリル・ミュラー世界銀行副総裁が基調講演を行い、企業・団体、省庁、在京大使館、大学・研究機関等266名が参加しました。

同地域に端を発した「アラブの春」の影響、今後の地政学的な方向性の分析、世銀による経済開発の側面からの視点の紹介、加えてイラン、湾岸諸国の状況を加味した地域ワイドの視点での議論により、質の高いシンポジウムとなりました。シンポジウムの概況は、朝日新聞の紙面(2/11)で詳細に報告され、アジ研の研究、ネットワークの普及において大きな効果がありました。

4) 地方講演会の開催

地方の政策担当者や産業界への成果普及を目的として、山形、酒田、静岡、浜松、名古屋、大阪、神戸、広島、福岡、北九州において合計16件開催しました。企業の海外進出が急務となっている昨今、県・地域の関心・ニーズに基づき、北東アジア、インドネシア、ミャンマー、インド、中東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、韓米FTA、環境ビジネスといったテーマに係る講演会を開催しました。このうち、3件(名古屋、神戸、北九州)についてはアジア経済研究所の研究者とジェトロの調査・事業担当者が共に講師として登壇し、共同開催することで講演会の満足度の向上とジェトロ・アジア経済研究所双方のニーズ把握に努めました。

併せて当該地の政策担当者へのブリーフィングも実施し、県知事、地方自治体、商工会議所・経済会、業界団体などのビジネス界と幅広い層に対して成果の普及を図りました。その他、テレビ局や新聞社などのマスメディアにも広報した結果、NHK(神戸ローカル放送)18時のニュースや、神戸新聞経済面に記事が掲載されました。

5) プレスブリーフィングの開催

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2011』の発刊(5月31日発行)にあわせて、6月3日、貿易記者会等に所属する11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、特に台湾、韓国、及び北朝鮮の地域情勢についてのブリーフィングを行いました。参加した記者との間で、台中貿易の現状、韓国企業の対中国進出状況、北朝鮮経済の現状などについて活発な質疑応答が行われ、これら地域に関しての理解を深める機会を提供すると共に、ニーズ把握に努めました。

6) 夏期公開講座の開催(7~8月)

アジア経済研究所の最新かつ多彩な研究成果を普及するため、7月上旬から8月下旬の間に、

集中して全 14 コース (47 テーマ) の講座を開催しました。コース内容は、混乱の続く中東情勢、経済成長著しいインド、インドネシアの経済等、注目度が高いテーマを取り上げました。また、14 コース中 3 コースで本部調査部と共同でテーマ設定から講演までを行いました。政策担当者、企業、大学、メディア関係者など計 974 名 (うち政策担当者 162 名) の参加を得て、22 年度に比べ 26.4% 増と国民各層への成果普及の機会となりました。参加者からは、「講演者の専門分野のバランスがとれていて、地域全体を理解することができた (理論と実践のバランスが良い)」などの声を得るとともに、4 段階中上位 2 位が 96.4% と高い評価を得ました。

なお、大阪運営審議会 (23 年 8 月 2 日) での要望を踏まえて、H24 年度より夏期講座の大阪での開催について要望が寄せられたことを受けて、11 月 1 日にニーズ把握を目的とし試験的に講演会「北東アジア (台湾・韓国・北朝鮮) セミナー」(無料講演会) を開催しました。24 年度には「大阪夏期講座」(有料講演会) として新規に立ち上げる予定です。

7) 海外講演会の開催

海外に進出している現地の日系企業に対しても成果普及をすることを目的として、パリ、デュッセルドルフ、プラハ、ドバイ、カイロにおいて、アフリカ、中東といった参加者の関心の高い地域における政治・経済情勢をテーマとした講演会を開催しました。いずれもジェトロの海外事務所が有するネットワークを活用し、セミナー案内を広く現地進出日系企業に広報した結果、多くの参加者を得ることができました。

24 年 2 月、パリ、デュッセルドルフ、プラハでは、日系商工会議所等と共催により講演会「いまアフリカでなにが起きているのか、日本はどうすべきか」を開催しました (参加者計 117 名)。ヨーロッパからアフリカの動向を見ている企業も多く、中国がアフリカとの貿易投資の推進を強力に進める中、参加者からは、「アフリカ情勢の全体像、日本のアフリカにおけるポテンシャルを理解するのに非常に役に立った」、「最近アフリカより引き合いが増えてきて、気になっていたところにタイムリーな講演会であった」といった声を得ました。

24 年 3 月、ドバイ及びカイロでは、「アラブの春」の時局をとらえ中東経済の今後の見通しについて講演を行いました。ドバイ講演会では湾岸経済を主テーマに、カイロ講演会ではエジプト経済を主テーマに行い、参加者からの評価はいずれも高く、「今後もこのような講演会を定期的で開催して欲しい」(ドバイ)、「イスラーム主義と経済との関係が明らかになった」(カイロ)、「サウジアラビアやイラン、シリアなどを取り扱って欲しい」(ドバイ) といった評価の声を得ました。経済的なテーマと政治や宗教、思想といった幅広い基礎的領域を取り扱ったことが高い評価につながったものと考えられます。

8) バンコク事務所研究センター (BRC) における研究成果の普及活動 (6 月、8 月)

バンコク事務所研究センターは、研究成果の普及を目的に、バンコク日本人商工会議所 (JCC) と共催し、6 月と 8 月に在タイ進出日系企業等を対象に「東アジア情勢講座」を開催しました。

6 月 15 日には、メコン地域において新たな展開を見せる大メコン圏経済協力 (GMS) の概要と、従来の 3 つの経済回廊の実態、新経済回廊についての展望、及びアジア総合開発計画並びに経済回廊整備のシミュレーション分析 (理論的支柱としての 2 つの理論: フラグメテーション理論と

空間経済学)を紹介しました。更にアジア経済研究所が開発した研究手法である「経済地理シミュレーションモデル(GSM)」による分析結果として、今後の人口や地域総生産の地域的分布がどう変化するのかについての展望について報告しました。大手メーカー、製造業、商社の代表者や商工会幹部等 80 名の企業関係者の参加を得て、役立ち度アンケートでは、「メコンを中心としたインフラ・プロジェクトが進む中、経済回廊とその効果との関連がよくわかった。」、「今後の投資計画の参考となった」と評価する声があり、4段階中上位 2 位が 95%と高い評価を得ました。

8月26日には、「中進国『タイ』はどこへ向かうのか」をテーマに、新政権の経済政策が日系企業に与える影響、タイの政治、タイの今後を展望するに辺り重要な視点である中進国の罨や諸課題等を報告しました。大手メーカー、製造業、商社の代表者等 183 名の企業関係者の参加を得て、役立ち度アンケートにおける役立ち度では、4段階中上位 2 位が 99.5%と高い評価を得ました。

9) 国際開発学会特別賞を受賞 (11月)

11月、森壯也研究員が自著「途上国障害者の貧困削減—かれらはどう生計を営んでいるのか」(岩波書店、22年11月発行)で、「国際開発学会特別賞」を受賞しました。同賞は、国際開発に係わる諸問題に関する研究成果をとりまとめて公表された文献(著作、論文)の中から特に優れた作品に対して表彰されるものです。同著では、途上国の障害者の生計向上という課題について、丹念な調査で得られた多角的データから、従来の政府統計などでは十分に把握されてこなかった彼らの暮らしの現実を浮き彫りにし、貧困削減戦略の再構築に係る提示がなされ、本格的な考察の少なかった分野における先駆的な研究成果として評価されました。

3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み

【改善事例①】アジア経済研究所図書館の利用サービスの拡充

| | |
|----|--|
| 課題 | 第2期中期計画期間中に、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て、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>22年度に実施したアンケートに基づき、データベースの導入の要望が高かったことを受け、従来、来館者向けの利用に供してきた文献情報のデータベースである経済学(Econlit)や政治学・公共政策・国際関係・国際法(Worldwide Political Science Abstracts)など8種類の外部データベースに加え、4月から新たに世界の社会科学と人文科学分野の学位論文情報を搭載するデータベース(ProQuest Dissertations and Theses Full Text)を導入し利用に供しています。同データベースは、270万件以上の論文のダウンロードがフルテキストで可能であり、来館者はプリントアウト(コピー代は有料)することができます。</p> <p>これ以外にも、デジタルアーカイブス「近現代アジアのなかの日本」へのコンテンツ追加や「アジア動向データベース」、「AIDE: アジ研出版物アーカイブ」等のコンテンツ更新作業を行い、ウェブによる情報提供サービスの拡充を行いました。</p> <p><非来館型サービスの拡充></p> <p>従来の国立情報学研究所が運営するNACSIS-ILLをベースとした大学図書館・アジア経済研究所との図書館間相互貸借、専門図書館協議会加盟館との相互貸借等に加え、新たに公共図書館(千代田区立図書館及び浦安市立図書館)と協力関係を築き、相互貸借制度を確立しました。これにより広い層の利用者からアジア経済研究所図書館へアクセスが可能となります。</p> <p><来館者を維持・拡大させる取り組み></p> <p>第2-4四半期にかけて、アジア経済研究所図書館編纂による「史料 満鉄と満州事変—山崎元幹文書」(上巻・下巻)が岩波書店から出版されました。同書は、アジア経済研究所図書館所蔵の貴重資料である山崎元幹文書を翻刻・開設したものです。満州事変研究の第一級史料として、日中間の歴史資料の空白を埋めるもので、今後の研究に活用されることが期待されます。これに合わせて第4四半期には、資料展「山崎元幹文書と満州事変」、及び講演会「アジ研所蔵山崎元幹文書の意義と今後の活用について」を実施し、講演会については、36名が参加し、役立ち度アンケート調査上位2項目96%といった評価を得ました。これらの活動により、アジア経済研究所図書館が所蔵する貴重資料が、広く世の中で活用されることが期待されます。</p> |

[3] 途上国のビジネス開発支援等

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】 ≪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≫
 ▶ 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(EPAに基づき相手国に対して行う専門家派遣等産業協力事業、TICAD IVのフォローアップ等)に特化し、反れ以外の事業は原則として実施しないこととする。

ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月)

- ▶ 商談件数の各年度目標が20年度以降右肩下がりになっている点については更なる工夫と努力が望まれる。
- ▶ 東アジア等における経済制度の整備や運用改善の具体的なアウトカムの実現という点については、特筆すべき成果は見られなかった。

1. 定量的指標の達成状況

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。
 【23年度経営方針・目標】
 ▶ 商談目的の事業については商談件数3,264件以上を目標とする(途上国貿易開発部1,520件+展示事業部1,744件)。23年度の最終的な目標商談件数は、「インドネシア一村一品運動支援事業」における展示商談会の商談件数目標100件及び「モンゴル展」における商談件数64件が追加され3,428件となる。
 ▶ 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目指す。
 ▶ 各プログラム/ツールで設定された目標の達成。

【ポイント】

1. 23年度の商談件数は5,764件と、年度計画上の目標の3,428件を達成しました。ベトナム裾野産業育成支援事業で実施した「第4回ハノイ部品調達展示商談会」において、2,993件の商談件数(目標1,385件)となったことが、年度目標を上回る要因となりました。
2. 23年度の役立ち度調査結果では、4段階評価上位2項目の評価を得た割合が97.4%となり、目標である8割を達成しました。地域別にみると、アジア関連事業においては、「マレーシア自動車産業展」、「第4回ハノイ部品調達展示商談会」などにおいて活発な商談が行われた結果、「質の高い顧客と出会うことができ、多くの引き合いがあった(ベトナム出展企業)」などの評価がありました。また、2回にわたる「タイ洪水復興セミナー」でも「最前線で日系企業を支援しているジェトロ・バンコク事務所から正確な情報を得られた」、「被災企業に対する恩典など配慮があることが良く分かった」などの評価がありました。アフリカ関連事業では「アフリカコーヒー産業育成支援事業」において、展示会出展支援に加え研修員招へいや普及セミナー開催を組み合わせることで、「市場視察から日本を代表するコーヒー企業との商談までを含んだ密度の濃いプログラムだった(ウガンダ招へい者)」などの評価がありました。中東関連事業では、「エジプト・ガラス製品対日輸出支援事業」において、展示会開催前に派遣した専門家の指導の結果生まれた日本市場向けの新しいデザインが来場者の関心を引き、「ジェトロの支援により日本市場でエジプト・ガラスの認知度向上につながった(エジプト出展企業)」などの評価がありました。
3. 4段階評価中上位2つの評価を得た割合が100%であった事業のうちインド及び東アフリカへの「BOPビジネスミッション」では、それぞれ参加者から「企業単独ではアプローチの難しいNGOの訪問や農家の生活視察が有意義だった」、「東アフリカBOP層へのビジネスアプローチのポイントや、現地のパートナー情報などを知ることができ、市場参入検討のきっかけとなった」というコメントがありました。

(1) 途上国のビジネス開発支援等に係る商談件数

23年度の商談件数は5,764件となり、年間目標は達成されました。

(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項目の占める割合は97.4%以上となり、年間目標は達成されました。

2. 定性的指標の実現例

定性的指標

【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】

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。

【ポイント】

- マレーシア自動車産業展では、22年11月に過去4回の出展企業に対してフォローアップのヒアリングを行った結果、これまでの成約金額は約2,500万円に達しました。なかでも、ブレーキ部品メーカー1社で展示会後の輸出額が総額1,800万円に達しました。この他、成約には至っていないものの、対日輸出、日本企業との技術提携、合弁企業設立などに向けて商談を継続している企業も数社報告されています。マレーシア政府関係者からの評価が高く、23年6月に行われた日馬自動車産業協力事業の最終会議で、マレーシア政府からジェトロに対して感謝の意が表明されました。
- 「第4回ハノイ部品調達商談会」では、ベトナム共産党政治局員が初めて来訪しました。その他、商工副大臣をはじめとした多くの政府要人が来訪し、「これだけ多くの日本企業が一堂に集まる展示会はハノイでは他にない」などジェトロの取組みを高く評価するコメントがあり、ベトナム国家指導者層に対するジェトロ事業の理解促進に貢献しました。
- タイの洪水復興支援事業では、洪水復興支援セミナー、再就職フェア等を実施しました。これは、1月の訪タイ時に理事長がタイ政府に申し入れたタイ洪水復興支援のための協力事業である「フェニックスプラン」での取り組みの一部であり、タイ・ローカル企業や在タイ日系企業支援を実施することで、ジェトロとして日タイ関係強化に貢献しました。
- TICAD IV（第4回アフリカ開発会議）フォローアップでは、東アフリカ産ナチュラルプロダクツの対日輸出有望商品の発掘を目的に「東アフリカ産オイル展示品評会」を開催、日本企業2社が計6種類のエッセンシャルオイルの店頭販売を開始しています。また、コーヒー産業育成を目的にアフリカ6カ国の「SCAJ 2011」への出展支援及び研修受け入れを行い、日本の大手コーヒーチェーン企業がマラウイ産コーヒーを7.8トン（6万2千ドル）購入しました。
- BOP ビジネスパートナーシップ構築支援プログラムでは、「インド BOP ビジネスミッション」に参加した企業の動向をフォローした結果、FS 調査や現地パートナーとの交渉を開始した企業が2社出ています。一方、「東アフリカ BOP ビジネスミッション」に参加した企業では、水質浄化剤分野でIOM（国際移住機関）ソマリア事務所と4,000万円相当の受注契約を締結しました。

(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

日マレーシア経済連携協定(JMEPA)の交渉の際、懸案となった自動車・自動車部品の関税自由化に係り、締結後、両国政府間にてマレーシアの自動車・自動車部品産業の市場拡大を目指してマレーシアの自動車部品メーカーの国際競争力を向上させるための共同事業（通称 MAJAICO）の実施が合意され、ジェトロもその一部を実施しています。

1) 日本マレーシア経済連携協定(JMEPA)協力事業（展示事業部）**a) マレーシア自動車産業展**

「マレーシア自動車産業展」は MAJAICO プロジェクトの一環として位置付けられており、ジェトロは 19 年 3 月より毎年「国際オートアフターマーケットエキスポ」に出展しました。5 回目となる 23 年度より、自動車の最先端技術を紹介する「人とくるまのテクノロジー展」に出展しました。震災の影響もあり来場者数が減少しましたが、出展者からは、「日本の完成車メーカーや Tier-1 ベンダーと直接商談でき、とても有意義だった。」、「日本のメーカーの質問から、自社の製造技術に競争力があることが分かった。」などのコメントが寄せられました。

なお、過去の出展企業に対してフォローアップのヒアリングを行った結果、出展以来、成約金額は約 2,500 万円に達したという事例もあり、6 月の日馬自動車産業協力事業の最終会議において、マレーシア政府からジェトロに対して謝意が表明されました。

【展示会概要】

| | |
|------------|--|
| 期間： | 5 月 18 日～20 日 |
| 開催地： | 横浜（パシフィコ横浜） |
| 参加(出展)企業数： | 11 社・1 団体 |
| 主な出展物： | 自動車・自動車部品 |
| 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)：100% 商談件数：192 件 |

【成功事例①】 ブレーキ部品の対日輸出成功多数

マレーシアのブレーキ部品メーカー A 社（20 年、21 年出展）は、インターネット通販で自動車のアフターパーツ販売を手がける日本企業に、ブレーキ部品の輸出に成功しました。対日輸出額は通算で約 1,800 万円に達しました。また、別のブレーキ部品メーカー B 社（21 年出展）も日本のブレーキメーカー 2 社にディスクブレーキパッドやボンドシュー等のブレーキ部品の輸出に成功しました。輸出額は通算で約 370 万円に達しました。

【成功事例②】 地域間の交流に発展、ジェトロ貿易情報センターと海外事務所もサポート

財団法人神奈川科学技術アカデミーと川崎市工業団体連合会が同展示会を通じてエンジニアリングデザイン等の研究開発分野でサービスを提供する出展企業 C 社とのビジネス連携を模索しています。23 年 11 月には、神奈川県が自動車・同部品関連企業からなるビジネスミッションをマレーシアに派遣しました。ミッション派遣中には、在マレーシア企業向けに同県・黒岩知事による「神奈川経済セミナー」が開催された他、現地自動車部品企業を訪問しビジネス提携の道を探りました。

2) ベトナム裾野産業育成等支援事業

15 年 4 月に日越両国首相の合意によって設置されたベトナムの投資環境整備のための「日越共同イニシアティブ」及び 21 年 10 月に発効した日越経済連携協定(JVEPA)の裾野産業協力に関する

る覚書に基づき、ホーチミンとハノイで交互に部品調達展示商談会を開催しています。ハノイでの開催が4回目となる今回は、商談件数、成約額ともに前回実績を大きく上回る成果を得ました。ベトナム企業の出展勧誘に際し、「ベトナム優良企業リスト」の全候補企業を訪問審査し、評価点数の高い順に勧誘するなど、出展企業の質を高めたことが、商談件数の大幅増に結びついたものとみられます。

また、2つの機械関連の専門見本市と併催したことで来場者数の大幅増(9,770名、前回実績の約5倍)につながりました。会期中は、計13名の要人の来訪・内覧が実現しジェットロ事業に対する理解を深める機会となりました。ベトナム共産党政治局員(序列第12位)のファム・クアン・ギ氏(ハノイ市党書記を兼任)から「ベトナム優良企業リストは大変良い内容であり、ベトナム進出を検討している日本企業にもっと見てほしいと思う」とジェットロの取組みを評価するコメントが寄せられました。

【商談会概要】

| | |
|--------|---|
| 会期: | 9月15日～17日 |
| 開催地: | ベトナム・ハノイ |
| 出展企業数: | ベトナム企業(供給側)53社、日本企業(調達側)61社、3団体 |
| 主な出展物: | 部品全般(四輪・二輪、電気・電子、機械等)、金属・樹脂加工(鋳造、鍛造、射出成形、金型、板金、プレス、表面処理等)、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つの評価を得た割合) ベトナム側出展者100%、日本側出展者93.2% 商談件数:2,993件(前回実績1,385件) 成約件数:7件(同7件) 成約金額:40千米ドル(同7.5千米ドル) 成約見込み件数:42件 成約見込み金額:305千米ドル |

3) モンゴル展 2012 (展示事業部)

モンゴルと日本両国間の外交関係樹立40周年にあわせ12年3月にバトボルド首相が来日したことを契機に「戦略的パートナーシップ」の具現化、経済関係が強化する等の両国間の動きが加速しています。こうした中、民間ビジネスの交流の拡大が両国の官民より期待されたことを受け、本展示会にてモンゴル産品を日本市場に紹介するとともに、モンゴルのビジネスチャンスに関する最新情報を発信し、両国の産業界にビジネス機会を提供しました。展示会初日の開会式では、モンゴル国首相からジェットロに宛てた、展示会開催に対する謝意が述べられた公式書簡が朗読されました。

【展示会概要】

| | |
|------------|--|
| 期間: | 24年3月21日～23日 |
| 開催地: | ジェットロ展示場 |
| 参加(出展)企業数: | 26社・1団体 |
| 主な出展物: | カシミヤ・フェルト製品、食品(岩塩、チャチャルガン、はちみつ、ウォッカ等)、革製品、民芸品、木製品(ゲル)、観光・ビジネス(観光、不動産、投資等)等 |
| 来場者数: | 1,139人(3日間合計) |
| 成果: | 商談件数(速報値):201件(目標62件)うち、成約見込み件数:66件 出展者役立ち度:4項目中上位2位が90.9% |

| | |
|---------------------|---|
| 開会式等に来場した 主な VIP | <p><モンゴル側> 駐日モンゴル国大使、モンゴル国商工会議所会頭</p> <p><日本側> 柳澤光美・経済産業副大臣、中野譲・外務大臣政務官、古賀一成・衆議院議員 (衆議院日本モンゴル友好議員連盟会長)、江田五月(参議院日本モンゴル友好 議員連盟会長)、武部勤(自由民主党 日本・モンゴル友好促進議員連盟会長) ほか、6名の国会議員がご来場</p> |
|---------------------|---|

【成功事例③】ハチミツ：37,500ドル相当の発注予定

食品輸入・販売企業 D 社が、1kg あたり 25 ドルで、15kg 入り箱を 100 箱 (37,500 ドル相当) 購入することを検討しています。また、別のハチミツ製造企業 E 社より、同 E 社のハチミツは糖分が 10%と低いので、健康食品として日本で販売したいとの要望も有りました。今後、価格等を確認し、取り扱いを検討したいとのことです。

【成功事例④】フェルト製品：インターネット販売に向けた発注予定

インターネット販売企業 F 社より、フェルト商品 10 種を各 20 点ずつ購入し、同社の E-commerce サイトにてテスト販売したいとの要望が有りました (4,000 ドル程度)。

4) タイ洪水復興支援

大規模洪水による影響を受けたタイ経済への信頼回復と被災企業の早期操業再開に貢献すべく、洪水復興セミナーや再就職フェアを開催しました (詳細：P. 173)。

(2) アフリカ等輸出産品育成支援 (TICAD フォローアップ)

アフリカの開発をテーマとした「アフリカ開発会議 (TICAD)」は、日本政府の主導により国連や世界銀行等との共同で 5 年に一度開催されています。20 年 5 月に開催された TICAD IV では、同会議で採択された横浜行動計画においてジェトロが「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」ことが明記されています。TICAD IV のフォローアップとして、輸出有望産品の発掘、日本の専門見本市への出展支援、ビジネスマッチング、専門家による品質管理・マーケティング指導といったツールを組み合わせ、アフリカ企業による日本市場開拓支援に取り組んでいます。

1) 東アフリカナチュラルプロダクツ有望産品発掘 (東アフリカ産オイル展示品評会開催)

ナチュラルプロダクツを取り扱う日本企業を対象に、日本市場で認知度の低い東アフリカ 5 カ国 (ケニア、マダガスカル、タンザニア、エチオピア、ルワンダ) のエッセンシャルオイル及び化粧品を扱う 13 社より、100 点以上のサンプルを展示したところ、11 件のサンプルオーダーを受注しました。

【展示会概要】

| | |
|--------|---|
| 開催日： | 4月27日・28日 |
| 会場： | ジェトロ展示場 |
| 出展企業数： | 13社 |
| 成果： | 来場者数：112人 サンプルオーダー件数：11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】エッセンシャルオイルの店頭販売開始

支援対象のアロマオイルのうち、タンザニア産「ムフフ」オイルを G 社（東京）が 9 月から店頭販売開始しました。また、12 月からは E 社（名古屋）が、ジェットロが紹介したマダガスカルの「イランイラン I、イランイラン III、サロ、ラベンサラ、ラヴィンツァラ」オイルの計 5 種類の販売を開始しました。

2) アフリカコーヒー産業育成支援

a) 「4 カ国産（ブルンジ、ザンビア、マラウイ、ウガンダ）受賞コーヒーカップングセミナー」の開催

コーヒーの新興産地における高品質豆の紹介を目的とした「受賞コーヒーカップングセミナー」を開催し、参加者からは「普段あまりカップをする機会がない 4 カ国の豆の特徴がよくわかった」等のコメントを得た他、現地ミッションへの参加希望や継続的な情報提供を希望も受けました。また、対日輸出に向けた製品開発に役立てることを目的に、同セミナーに参加した企業の評価・コメントをとりまとめ、在京大使館関係者や各国生産者に提供したところ、東アフリカファインコーヒー協会（EAFCA/Eastern African Fine Coffees Association）や大使館等からは、「日本市場に向けた今後の製品改良に活かしたい」など感謝するコメントが寄せられました。

【セミナー概要】

開催日： 5 月 10 日
 開催地： ジェトロ展示場
 参加人数： 31 名（2 月実施ミッション参加者 4 名、在京大使館員 4 名含む）
 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）：100%

b) コーヒー専門展示会「SCAJ 2011（ワールド・スペシャルティ・コーヒー・カンファレンス アンドエキシビション）」出展支援、研修員受入、セミナー開催

東アフリカ産コーヒーの対日輸出事例の創出を目的に、コーヒー専門見本市（SCAJ 2011）の開催に合わせて EAFCA に所属するケニア、タンザニア、ウガンダ、エチオピア、ブルンジ、マラウイの各国代表 6 名と、EAFCA の専務理事 1 名を招へいし、同展示会への出展及び商談を支援しました。マラウイ産（大手コーヒーチェーン）やウガンダ産（中規模コーヒー輸入・販売企業）の成約が決まるなど、具体的な商談成果を得ることができました。

【セミナー、招へい概要】

会期： 9 月 28 日～30 日
 開催地： 東京ビッグサイト
 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）：98.4%
 <内訳>カップングセミナー：100%
 アフリカコーヒー最新事情セミナー：95.1%
 研修員受け入れ：100%
 商談件数：16 件

【成功事例②】大手コーヒーチェーンがマラウイ産コーヒー 7.8 トン（6 万 2 千ドル）を購入

日本の大手コーヒーチェーン H 社は、SCAJ 2011 にあわせて招へいした EAFCA 会長との面談の際、マラウイ産コーヒーのサンプルをすぐに焙煎し、高品質であることを確認しました。H 社には、5 月に開催した「受賞コーヒーカップングセミナー」で同コーヒーが高い評価結果を受けていたことを事前に情報共有していたこともあり、24 年 3 月までに 7.8 トン（6 万 2 千ドル）を購入しました。24 年 4 月には同社の「スペシャルティコーヒーキャンペーン」でマラウイ産コーヒーの店頭販売が開始されました。

3) 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事業管理など側面支援を行う「開発輸入企画実証事業」を実施しています。23年度までに31案件を採択し（19年度4件、20年度4件、21年度8件、22年度8件、23年度7件）約20社が輸入ビジネスを実現しています。

【成功事例③】 FAR EAST（本社：埼玉県飯能市）：ウガンダ・ドライフルーツ

ウガンダのジャリ島で生産されたパイナップル等のドライフルーツを製造。22年から1.2トンを入力、24,000個を販売。販売先は店舗(ソニープラザや阪急百貨店等)の他、5つ星ホテル(マンダリンオリエンタル、ウェスティンホテル等)のウェルカムフルーツとして採用される等、引き合い多数ありました。24年2月には有名パティシエとコラボしたドライフルーツ入りチョコレートやクッキーも販売予定です。

【成功事例④】 シャプラニール（本社：東京）：ネパール&バングラデシュ・ナチュラルソープ

バングラデシュとネパールにおいて、現地の伝統的なアーユルヴェーダ製法に基づいた手作りのナチュラルソープを製造。5月時点で14,000個輸入、8,600個販売しました。120店以上(自社店舗の他、伊勢丹などの百貨店や専門店)の小売店で販売。女性誌を中心に多くの雑誌紙等のメディアで紹介されました。

【成功事例⑤】 小林桂（本社：神戸市）：モロッコ・唐辛子

輸入唐辛子の9割以上を占める中国産の代替供給先として21年からモロッコでの生産に取り組む。22年、11年に開発輸入企画実証事業で支援し、24年1月から1トンの輸入・販売を開始しました。

4) 「FOODEX JAPAN 2012」への出展支援

新興国の食品需要が拡大する中、供給地の多角化、代替供給地の開拓など、日本企業及び日本の食品産業への裨益を意識した出展勧誘を実施しました。またTICAD IVのフォローアップとしてアフリカ企業の出展勧誘を重視したところ、7カ国21社が出展しました。会期中はコンサルタント及び商談スペースのデコレーターをリテインするなど、工夫しました。また、ジェトロゾーンの入り口には来場者向けにテイastingコーナーを設置し、出展企業と来場者の個別商談の呼び水効果を狙いました。出展企業からは、「他社のやり方を参考に自社の生産やパッケージの改善などを考える機会になった」、「アポイントを取ることが難しい企業との商談が適い有意義なものであった」等の評価がありました。

【展示会概要】

| | |
|------------|--|
| 期間： | 3月6日～9日 |
| 開催地： | 幕張メッセ |
| 参加(出展)企業数： | 46社・1団体 |
| 主な出展物： | ワイン、はちみつ、ナッツ類、ゴマ、オリーブオイル、スパイス、野菜果実等 |
| 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)：100% 商談件数：1,986件、成約(見込含む)件数：707件 |

【成功事例⑥】 モルドバのワイン：3社と契約。契約総額は、約25万USドル

モルドバのI社は、日本のスーパーマーケットJ社との間でアイスワインコンテナ1本分(約1万ボトル、約US\$106,000)の商談がまとまりました。同社はこの他、レストランから360ボトルのオーダーを受けるなど多数の引き合いがありました。会期中に3社と成約(約25万USドル)しました。

【成功事例⑦】ネパールのオーガニック食品：コンテナ2本分輸出見込、総代理店契約のオファーあり

ネパールの K 社はドライトマトについて、コンテナ2本分（約480万円）の引き合いがあった他、大手食品輸入企業からは、オーガニック紅茶に関わる長期的な開発プロジェクトに対する投資の提案がありました。他にもジンジャーパウダーやそば粉など日本市場でニーズのある多数のオーガニックの商材に対して、総代理店契約のオファーを受ける等、多数の商談がありました。

【成功事例⑧】南ア共和国のマカダミアナッツ：2度目の出展で15万USドルの成約

昨年の FOODEX 出展以来、コンタクトを継続してきた日本企業との間で原料のマカダミアナッツ15万USドルの成約に至った他、6万8000USドルの商談を継続中です。

【成功事例⑨】ナイジェリアのカシューナッツ：50万USドル以上の成約見込

日本の大手ナッツ輸入・販売企業、大手食品商社などを含む9社と合計50万USドル以上の成約見込みがあります。今後は、バルク輸入希望者が多いと感じ、今後は生産能力の拡大を目指す予定です。

5) 「FOODEX JAPAN 2011」のジェトロゾーン出展企業のフォローアップ（展示事業部）

過去の FOODEX JAPAN 出展企業に対しフォローアップを実施しました。

【成功事例⑩】バングラデシュの加工じゃがいもに日本の小売大手企業が強い関心

日本の大手小売企業 L 社は、月300MTの加工じゃがいもを必要としており、天然セサミシード等を取り扱うバングラデシュ企業 M 社と、会期中商談を行った結果、3,600MTS（見込み額234万USドル）の取引に向けて、現在も商談を継続しています。

【成功事例⑪】バングラデシュの黒ゴマ：取引開始に向けて試験栽培を開始

天然セサミシード等を取り扱うバングラデシュ企業 N 社は、会期中に商談した日本企業 O 社から、試験的にゴマの種子の提供を受けました。N 社はその種子で栽培を始めており、栽培されたゴマが O 社のニーズを満たせば、来年にも成約（黒ゴマ500MTS、成約見込み額は60万ドル）の可能性が高いそうです。

【成功事例⑫】「FOODEX JAPAN 2009」及び「FOODEX JAPAN 2010」のフォローアップ

モーリシャスのラム酒及び角砂糖、シリアのバクラワ（菓子）及びオリーブオイル、セネガルのパオバオイル、ネパールのお茶など多くの成約を新たに確認しました。

(3) BOP ビジネスパートナーシップ構築支援プログラム

1) 「インド BOP ビジネスミッション」

インドの BOP (Base of the Economic Pyramid) ビジネスの実態把握、将来的に BOP ビジネスのパートナー候補となりうるインド企業・団体とのネットワーク構築を達成するため、15社・団体によるミッション団をインドに派遣しました。参加者からは、「ジェトロだからアレンジできた内容だった」、「インドの BOP 市場の多様性や小売現場などを実感することができた」などの声が寄せられました。参加企業には現地パートナーと委託生産に向けた交渉の準備段階にある企業（遮蔽塗料）、インドの BOP 層をターゲットに具体的なビジネスに向け FS 調査を開始した企業（託児所サービス）に対する継続支援も予定します。

【ミッション概要】

| | |
|-----------|---|
| 派遣期間： | 4月3日～11日 |
| 派遣国： | インド・デリー、ムンバイ、プネ |
| 参加企業・団体数： | 15企業・団体（15名） |
| 活動概要： | 現地企業訪問（4社）、農村地域訪問（2回）、NGO訪問（2団体）、業界団体 R 部門訪問、現地ジェトロ駐在員によるブリーフィング、小売市場視察 |
| 成果： | 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目の評価を得た割合）：100% |

2) 「東アフリカ BOP ビジネスミッション」(12月)

自動車・二輪、調理器などのメーカーや総合商社等からなる18名の日本企業・団体によるミッションを、タンザニア及びケニアに派遣しました。参加企業からは、「単独企業や個人ではコンタクトできない現地企業や団体との面談は、ビジネスパートナーを検討する上で有意義であった」などの声が寄せられました。本ミッションの派遣に関しては在京ケニア大使及びタンザニア大使よりジェトロに謝意が寄せられました。

【ミッション概要】

| | |
|-----------|--|
| 派遣期間： | 12月10日-18日 |
| 派遣国： | タンザニア・ダルエスサラーム、ケニア・ナイロビ |
| 参加企業・団体数： | 17企業・団体(18名) |
| 活動概要： | 現地企業・NGOやプロジェクトサイト訪問(10社・団体)、国際機関とのネットワーク、農村地域訪問、スラム街視察、小売市場視察 |
| 成果： | 役立ち度調査結果(4段階中上位2項目の評価を得た割合)：100% |

【成功事例①】参加企業が在ソマリアの国際機関と水質浄化剤の受注契約を締結

水質浄化剤メーカーP社は、内紛と悪天候の続くソマリアへの緊急支援としてIOM(国際移住機関)ソマリア事務所と23年度4,000万円相当の製品受注契約を締結しました。契約調印式は、ミッション期間中に在ケニア日本大使館で行われました。

3) BOP 国際シンポジウム

BOP ビジネスへの取組みを具体的に検討することを促す目的で、インドにおける BOP ビジネスに関するセミナーを開催しました。セミナー講師には、インドの民間企業(タタ コンサルタンシーサービズ、タタ ケミカル社)、NGO、インドで BOP ビジネスに取り組もうとしている日本企業を招き、課題とその解決策などについて情報発信しました。セミナー終了後の企業交流会では、講師・企業間のネットワークの構築を図りました。参加者からは「タタ・グループが BOP 層の生活の質の改善を考慮し、無駄を省き、機能性を重視した製品開発を実践している点は、今後の BOP ビジネスの構築に大いに参考となった」など前向きな声が寄せられました。

【シンポジウム概要】

| | |
|-------|--------------------------------------|
| 期間： | 2月23日 |
| 開催地： | 東京 |
| 参加人数： | 201名(BOP 関心民間企業 8割、NGO・大学関係者・機関等 2割) |
| 成果： | 役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)：100% |

(4) 中東・北アフリカ諸国の産業育成支援

1) エジプト産業育成支援インテリアライフスタイル 2011 出展支援

エジプト・ガラス製品の産業育成支援及び対日輸出拡大を目指し、エジプト・ガラスのブランド認知度の向上、商談マッチングを目的として、ハンドメイドガラス企業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。日本市場向けに新しいデザイン(モダン・アラビック)を中心とするハンドメイドガラスに来場者の注目が集まり、専門の小売・輸入卸業者が多数来場しました。

また、展示会にあわせて EEPC 理事長を招へいし、経済産業省、農林水産省、外務省へ訪問し

ました。エジプト通商産業省の次官を兼任する同理事長に対し、震災後の日本経済の現状や原発に関する説明を行うとともに、日本製品の風評被害防止への協力要請を行いました。

【展示会概要】

| | |
|--------|---|
| 会期： | 6月1日～3日 |
| 開催地： | 東京ビッグサイト |
| 出展企業数： | エジプトハンドメイドガラス企業8社(4社自費来日、他4社はサンプル出展) |
| 成果： | 商談件数(出展者報告ベース)：オーダー1件、サンプルオーダー：12件 商談継続：43件 その他(代理店・輸入者が決まれば検討等)：8件 展示会后サンプル提供件数(ジェトロ把握ベース)：21件 役立ち度調査結果(4段階中上位2つの評価を得た割合)：100% |

(5) 途上国の対日輸出開拓支援のための日本と各国政府による産業協力

1) 「一村一品マーケット」空港展

a) アフリカ諸国をはじめとする要人に対して取組みをアピール

アフリカ諸国の要人、政府機関職員や駐日大使等に「一村一品マーケット」を視察頂き、我が国の途上国支援策を広くアピールしました。視察した要人からは、画期的な取組みであると高い評価を頂くとともに謝意が述べられ、こうした取組みの継続に対し期待が示されました。

b) ナショナルウィークの開催

タイの洪水復興支援としての「タイウィーク」(24年3月2日～9日)や日本モンゴル国交樹立40周年を記念した「モンゴルウィーク」(24年3月10日～25日)を成田、関空の両店舗にて開催しました。

c) 店舗以外でも事業趣旨や意義を広くアピール

京都にある百貨店にて期間限定の広報・販売イベント(11月17日～23日)を開催し空港利用者以外にも「一村一品マーケット」の取組みを広く普及することができました。

d) 「一村一品マーケット」での販売を通して販路を拡大

エイズ孤児を支援するNGOよりケニア商品(キーホルダー3種類)の引き合いがあり更なる販路の拡大に寄与することができました。

【事業概要】

| | |
|--------|-------------------------------------|
| 期間： | 通年(23年4月1日～24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320品目(各店舗) |
| 商品取扱国： | 成田店39カ国、関空店44カ国 |
| 主な販売品： | 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等の商品 |
| 来場者： | 73,984人(成田店47,255人・関空店48,563) |

3. 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 | 東日本大震災以来、6月に日本で開催された展示会への出展を懸案する企業が続出しました。 |
| 対応 | カイロ事務所は、出展予定の当地企業に対し逐次、日本の状況や展示会の開催動向等の情報を提供するなどきめ細かいフォローを実施したところ、訪日を見送った企業はあったものの、当初の出展予定9社のうち8社が出展のために訪日、もしくはサンプル品を出品しました。訪日を見送った4社については代替措置としてサンプル展示を行うことで、出展企業及び展示会主催者双方に対する影響を軽微に抑えることができました。また、効果的な展示構成とするため、急遽、展示会を1ヵ月半後に控えた4月に、カイロに専門家を派遣し、日本市場に適当なサンプル商品の選定を指導しました。 |

[4] 情報発信

<参考>

ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月)

- ▶ 商談件数の各年度目標が20年度以降右肩下がりになっている点については更なる工夫と努力が望まれる。
- ▶ 東アジア等における経済制度の整備や運用改善の具体的なアウトカムの実現という点については、特筆すべき成果は見られなかった。

1. 定量的指標の達成状況

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。
- 【23年度経営方針・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。

【ポイント】

1. ジャナドリア祭

日本館には18万人、野外ステージを加えると30万人もの来場者を得ました。役立ち度調査結果では4段階中上位2項目合計で96%を達成しました。さらに現地では日本館に関連し、約150件の現地報道が確認されており、サウジ最大の英字紙である「アラブ・ニュース35」の1面トップに6列抜きでジャナドリア祭開会式が掲載されるなど、サウジアラビアにおける日本のプレゼンス向上に貢献しました。

2. ものづくりセミナー

12月8日、米国ミシガン州ノバイ市にて、東日本大震災後の日本のものづくりの復興を紹介することを目的に、ものづくり復興セミナーを開催しました。日本自動車部品工業会、米国自動車部品工業会等との共催で、計225名の参加者を集めたセミナーでは、自動車の中心地ミシガン州デトロイト近郊で日本のものづくりの底力を改めて示すことで、ものづくりを通じた日米相互理解を深め、更なる日米協業を進める一助となりました。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88.4%と高い評価を得ました。

3. 日越経済会合

11月22日、ベトナム・ダナン市にて、第5回日越経済会合を開催しました。ベトナム計画投資省、関西経済連合会との共催で、計350名の参加者を集め、関西・ベトナムの経済交流強化に貢献しました。参加者からは、「課題、問題点が産官学で情報共有できた」、「ベトナムの投資可能性が再確認できた」等の意見が寄せられ、役立ち度調査結果(4段階中上位2項目合計)で97.0%の高い評価を得ました。

(1) 役立ち度調査の結果

| 事業ツール | 対象 | 役立ち度 | 役立ち度内訳 |
|-----------|------------|---------|--------|
| ジャナドリア祭 | ジェトロブース来場者 | 96.4% | 84.2% |
| | | (971) | 12.2% |
| ものづくりセミナー | 参加者 | 88.4% | 59.8% |
| | | (99) | 28.6% |
| 日越経済会合 | 参加者 | 97.0% | 49.5% |
| | | (98) | 47.5% |
| 合計 | | 95.7% | 79.1% |
| | | (1,168) | 16.6% |

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をはなっていない（以下の表もすべて同様）。

1) ものづくりセミナー

12月8日、米国ミシガン州ノバイ市にて、東日本大震災後の日本のものづくりの復興を紹介することを目的に、日本自動車部品工業会、米国自動車部品工業会等との共催で、ものづくり復興セミナーを開催しました。自動車産業の中心地ミシガン州で、225名の参加者に対して改めて日本のものづくりの底力を示すことで、ものづくりを通じた日米相互理解を深め、更なる日米協業を進める一助となりました。また、州政府幹部、業界団体幹部、市長、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88.4%でした。セミナーに参加した米国企業経営者は「震災後の現場で何が起こっていたかを初めて知ることができ、非常に興味深かった」などのコメントが寄せられました。

2) 日越経済会合

11月22日、ベトナム・ダナン市にて、第5回日越経済会合を開催しました。ベトナム計画投資省、関西経済連合会との共催で、計350名の参加者を集め、関西・ベトナムの経済交流強化に貢献しました。参加者からは、「課題、問題点が産官学で情報共有できた」、「ベトナムの投資可能性が再確認できた」等の意見が寄せられ、役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）で97.0%の高い評価を得ました。

2. 定性的指標の実現例

定性的指標

- | | |
|-----------------------------------|--|
| <p>【中期計画】及び 【23年度経営方針・目標】</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 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。 |
|-----------------------------------|--|

【ポイント】

1. 東日本大震災後の復興状況等を海外の産業界等に情報提供する目的で、英文のウェブサイトを改定し、在日外資系企業の日本市場に対するポジティブな声、復興に係るポジティブな事例などを掲載しました。また、諸外国では風評被害に対する取組みが求められていることを受け、中国、香港及びロシア等からジャーナリストを招へいし、被災3県の取材をアレンジしました。
2. 23年7月8日に「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」を実施しました。今回は、日本とASEAN各国の経済相とFJCCIAの対話が開催され、日本の産業界がビジネス環境の改善を直接訴えた結果、リターンブルコンテナの無税化、タイの認定輸出者自己証明制度導入といった改善が実現しました。
3. 各国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。

4. 「Cool Japan for Kingdom of Saudi Arabia」をコンセプトに、官民一体で伝統文化から最先端の技術までを総合的に紹介しました。国王のご子息ムトイブ国務担当大臣兼王室衛士府長官より「日本の参加はリヤドと東京の戦略的パートナーシップの深さを反映したものである」、「日本館の展示内容の質の高さ、人気振りなどはこれまでのゲスト国に較べても抜きん出たものだった」と日サ友好関係の強化に資する高い評価が寄せられました。
5. 第110回広州交易会（I期）にて、被災3県（岩手県、宮城県、福島県）の産品・製品を展示した他、日本食品の展示・試飲・試食を行い、被災地の復興支援及び中国での日本製品に対する風評被害対策を実施しました。会期前日には温家宝首相も日本ブースを訪れ、被災3県の代表と面会し、震災から復興ならびに産品の安全性をPRしました。

（1）英文ウェブサイトの充実化

東日本大震災後の復興状況等、海外の産業界に対し、日本の現状を正確に情報提供するために、震災直後より、英文ウェブサイトの充実化をはかりました。震災の影響、政府の復興への取組みを掲載するとともに、在日外資系企業の日本市場に対するポジティブな声も掲載するなど工夫をこらしました。6月の改定以来のアクセス件数は31,379件です(3月31日現在)。

「Topics of Japanese Economy and Industry」のページでは、日本のイメージアップに繋がる情報の発信、ジェトロが独自に作成したコンテンツ(通商弘報、センサー等)に加え、外部のコンテンツ(経産省のプレスリリース、Nikkei.com等)を活用し、計187件のコンテンツを掲載しました。

（2）英文映像による発信

23年6月より、「世界は今-JETRO Global Eye」のコンテンツを英語化し、ウェブサイト上の震災特集(「Japan Earthquake Recovery Briefing」)で紹介を開始しました。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製品の輸出促進に向けた取組みを紹介するとともに、ジェトロの震災復興支援事業とその実績も英語化し、映像で報告しています(開設～3月31日までの掲載件数：32本)。

（3）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) ASEAN 事務総長及び日 ASEAN 経済大臣との対話

ASEANの進出日系企業が抱える事業環境上の問題点のうち、ASEAN全体の課題の改善、及び27年のASEAN経済統合の促進を目的に、7月8日に「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」を実施しました。

今回は、マレーシア政府、経済産業省等との連携で、日本とASEANの経済相とFJCCIAとの対話が開催され、日本の産業界がASEANの経済相にビジネス環境の改善を直接訴えました。今回の対話を経て、リターナブルコンテナの無税化の要望に対しては、マレーシアが先行実施し、他のASEAN各国も検討を始めています。また、タイは10月1日より日本政府が推進する認定輸出者自己証明制度を導入したなど、いくつかの改善が報告されました。

8月13日に開催された第17回日ASEAN経済相会合（AEM-METI）では、本対話の結果が報告されました。また11月18日に開催された第14回日ASEANサミットの議長声明において「FJCCIAとASEAN事務総長、日ASEAN経済大臣との対話を通じたビジネス環境改善への取組みに感謝する」と明記されました。

（４）国内外要人等への積極的な情報発信

1) 海外における外国要人との面談件数

各国政府関係者、外国要人等の交流を通じ、我が国の経済・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、積極的に情報発信しました。23年度、海外で実施した外国要人との面談は3,128件です。

a) ジェットロ幹部による情報発信

| 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 合計 | 内訳 | 参 考 |
|----|----|----|----|-----|--|---|
| 39 | 66 | 40 | 82 | 227 | 元首級(3) 閣僚級(40) 現職国会議員(3) その他(181) | (06/13)マシン/ボツワナ大統領府・公共政策担当大臣 (06/17)ジョージ・サイトティ/ケニア国内治安・州行政大臣(兼外務大臣代行) (07/08)ムスタパ マレーシア国際貿易大臣 (07/18)陳徳銘/中国商務部 部長(大臣) (07/19)ザンダンジャタル/モンゴル政府外交・貿易大臣 (10/14)温家宝/中国首相 (12/15)キアットチョン/カンボジア副首相 (01/13)テイン・セイン/ミャンマー大統領 (03/07)インラック/タイ首相 |

b) ジェットロ海外事務所による情報発信

| 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 合計 | 内訳 | 参 考 |
|-----|-----|-----|-----|-------|---|---|
| 672 | 790 | 734 | 705 | 2,901 | 元首級(13) 閣僚級(145) 現職国会議員(91) マスコミ(56) その他(2,596) | (05/20)ドナルド・ツァン/香港行政長官 (06/22)クリスチャン・ウルフ/ドイツ連邦大統領 (07/11)アビシット/タイ首相 (07/18)チュオン・タン・サン/ベトナム共産党常務員 (7月25日からベトナム大統領) (09/08)ナジブ/マレーシア首相 (09/23,11/28)ジェイコブ・ズマ/南アフリカ共和国大統領 (9/19,10/25) インラック/タイ首相 (12/15)チャールズ/英国皇太子 (12/19)チュオン・タン・サン/ベトナム国家主席 (02/17)シグロアドッティル/アイスランド首相 (02/24)グエン・タン・ズン/ベトナム首相 |

2) 国内における外国要人との面談件数

政府関係者、オピニオンリーダー等、在日の外国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。23年度に国内で実施した外国要人との面談件数は511件です。

a) ジェトロ幹部による情報発信

| 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 合計 | 内訳 | 参 考 |
|----|----|----|-----|-----|--|---|
| 23 | 21 | 93 | 126 | 263 | 元首級(12) 閣僚級(37) 現職国会議員(10) 大使(59) 外国自治体首長(7) その他(138) | (05/26)ナジブ・ラザク/マレーシア首相 (06/09)フォール・エソジンナ・ニヤシンベ/トーゴ大統領 (09/27)ベニグノ・アキノ 3世/マレーシア大統領 (09/13)ファン・マヌエル・サントス/コロンビア大統領 (10/31)グエン・タン・ズン/ベトナム首相 (11/16)ジグミ・ケサル/ブータン国王 (11/21)チュオン・タン・サン/ベトナム政府国家主席 (11/30)ニコラ・グルコフスキー/マケドニア首相 (03/07)インラック/タイ首相 (03/13)スフバートル・バトボルド/モンゴル国首相 (03/16)トンシン・タンマヴオン/ラオス首相 (03/29)セバステイアン・ピニェラ/チリ大統領 |

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 |
|----|----|----|----|-----|---|--|
| 54 | 69 | 73 | 52 | 248 | 元首級(2) 閣僚級(3) 現職国会議員(4) 大使(23) 外国自治体首長(8) その他(208) | (06/4)チュオン・タン・サン越共産党書記局常務 (10/11)レ・タン・ハイ/越ホーチミン市共産党書記長 (12/02)ニコラ・グルコフスキー/マケドニア首相 (12/02)ゾラン・スタフレスキー /マケドニア副首相 (03/15)スフバートル・バトボルド/モンゴル国首相 |

3) 国内でジェトロ幹部が行った要人に対する情報発信

被災地域が落ち着きを取り戻し始めた23年度半ば以降、役員は担当地域を積極的に視察し関係機関との連携強化、ジェトロ事業の広報に取り組みました。23年度に訪問した自治体首長や商工会議所会頭は45件で、要人との意見交換を通じて地域経済の実態把握、事業ニーズの掘り起こしに努めました。

| 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 合計 | 内訳 | 参 考 |
|----|----|----|----|----|------------------------|--|
| 6 | 5 | 22 | 12 | 45 | 知事級(39) 政令都市・市長級(6) | (07/26、11/24)達増拓也/岩手県知事 (09/21、12/16)佐藤雄平/福島県知事 (12/28) 村井嘉浩/宮城県知事 |

(5) 外国メディアを通じた情報発信

1) ジャーナリストの招へい

7月22日～31日、中国のジャーナリストを招へいし、被災3県を取材してもらうことで各種媒体に計15本の記事が掲載されました。同様に9月25日～10月1日、香港のテレビ局を招へいたところ、取材の翌日からニュース番組で被災地の実情を6日間連続で報じられ、取材2週間後の10月16日には約6分の特集番組、1ヶ月後の10月23日には30分間のドキュメンタリー番組として取材内容が放送されました。

24年1月22日～27日、宮城県と経済交流を進めているロシア・ニジェゴロド州のジャーナリストを招へいし、宮城県を取材してもらったところ、取材内容はニュース、ドキュメンタリー、

ラジオ番組で放送されたほか、現地紙にも記事として掲載されました。

取材先の被災地からは「風評被害がすさまじいため、このような形で情報発信されるのはありがたい」、「10月の香港の商談会に参加する予定だが、その前に取材内容をテレビに取り上げてもらえることはありがたい」、「復旧状況をPRできる取材はありがたい」と評価を得ました。

(6) 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（24年5月～8月）における取組み

21年2月24日の閣議了解で、経済産業省を幹事省、文部科学省、農林水産省、国土交通省、環境省を副幹事省、ジェトロを参加機関として、「生きている海と沿岸」をテーマに24年5月12日～8月12日、韓国の麗水国際博覧会に公式参加が決定しました。東日本大震災を受け、日本館では「生きている海と沿岸」に向き合ってきた取組みとして、復興と再生に向けて歩む我が国の姿勢を世界に発信し、世界各国から我が国に寄せられた支援への謝意を伝えるとともに、さらに進化し続ける我が国の取組みや、折り合いの先進技術等を紹介します。

ジェトロは、23年1月より、麗水市に現地仮事務局を設置し、麗水万博組織委員会、麗水市など関係先との調整、日本の自治体首長をはじめとした来訪者、また在韓国日系プレスの本館視察ツアーの受け入れ準備を実施しました。

2) 「ジャナドリア祭（特別展示事業）」における取組み

4月14日～29日、サウジアラビア・リヤド近郊で開催された「第26回ジャナドリア祭（正式名称：遺産と文化のジャナドリア国民祭典）」で、日本はアジア初のがゲスト国として専用パビリオンで自国の文化・伝統を紹介する機会が与えられ、ジェトロが日本館：「Japan Lifestyle Showcase」を展開しました。日本館では「Cool Japan for Kingdom of Saudi Arabia」をコンセプトに、官民が一体となり、伝統文化から最先端の技術までを総合的に紹介し、両国VIPをはじめ約18万人の来館、野外ステージを加えると来場者は30万人を記録しました。

日本館に対しては、「新しい日本の文化をよく知り、よく理解することができた」、「日本に行ってみたい、日本食を食べてみたい」といった好意的な声が寄せられ、サウジアラビアにおける日本のプレゼンスの向上に確実に貢献しました。祭典責任者で、国王ご子息のムトイブ国務担当大臣兼王室衛士府長官からは、ジェトロが震災直後にもかかわらず日本館の参加を実現させたことへの謝辞と、展示内容の質の高さ、日本館に対する人気に対して、これまでのゲスト国に較べ群を抜いていたと賞賛と、日サ友好関係の強化への寄与に対する高い評価をいただきました。

【展示会概要】

| | |
|--------|---|
| 会期： | 4月13日～29日 |
| 開催地： | サウジアラビア・リヤド |
| 展示規模： | 700㎡（日本館全体では2,000㎡） |
| 主な出品物： | ソーラーカー、電化製品、精密機器、インテリア、生活用品、ファッション雑貨、アプリケーション、玩具、文房具、キッチン用品、テーブルウェア、食品サンプル等 |
| 成果： | 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：96% |
| 来場者数： | 延べ178,965人（野外ステージの見学者121,500人、総合計：300,465人） |

3) 第110回広州交易会（第1期について）

23年5月の日中韓サミットの日中首脳会談において東日本大震災の復興支援に関する協力が合意されました。海江田経産大臣(当時)と中国・陳徳銘商務部長の間で署名された「経済貿易協力強化に関する共同文書」に基づき出展した「第110回広州交易会(第1期)」で「日本観光PRゾーン」を設置したところ、ジャパンプースには多くの来場者が訪れ、南部鉄器を出品したM団体は会期中に24万米ドルの成約見込があるなど活況を呈しました。

【展示会概要】

| | |
|--------|----------------------------|
| 会期： | 10月15日～19日 |
| 開催地： | 中国・広州 |
| 展示規模： | 10小間 |
| 主な出品物： | 伝統産品、機械・部品 |
| 成果： | 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：100% |
| 来場者数： | 209,175人（3期合計） |

4) 広報展示事業

海外で開催された見本市では、ジェットロ事業や日本の先端技術、各種広報・情報発信を行うとともに、在外公館や現地進出日系企業、日本の業界団体や企業と協力し我が国のビジネス支援に着目した情報提供を実施しました。

23年度はロシア、トルコ、パキスタン、インドなど新興市場への開拓を目的に広報展事に注力したところ、トルコやパキスタンでは、省エネ・環境分野（トルコ）や、自動車部品（パキスタン）で具対的な商談成果があがりました。24年度のは進出日系企業の活動支援などを主眼に、中国各地の展示会出展とあわせ、トルコ、ブラジル、パキスタンといった新興市場開拓にも引き続き注力します。

【参加事例】 チリで開催された「デジタルテレビ・エキスポ」における成果

総務省とサンティアゴ事務所が連携して開催した現地業界関係者向けセミナー及び関連製品の展示は、日本の地デジ分野のサービス・商品の理解に繋がり、商機拡大につながりました。参加した日本企業のうち1社は現地代理店に内定した他、地元から機器購入や共同開発の申し入れを受けた企業もあり、わが国のビジネス促進に密着した事業展開が達成されました。

【参考】 広報展示事業の実績

| 展示会名 | 開催地 | 総来場者数 | ジェットロブース来場者に対する役立ち度 (有効回答数) | 出展規模 |
|--------------------------------------|-----------------|---------|--------------------------------|--------------------|
| 「ウエステック 2011」 会期：5月31日-6月3日 | ロシア モスクワ市 | 7,000人 | 上位2項目の占める比率 100% (70人) | 15 m ² |
| 「インテル・アフト」 会期：8月24日-28日 | ロシア モスクワ市 | 未発表 | 上位2項目の占める比率 100% (33人) | 20 m ² |
| 「第14回中国国際投資貿易商談会」 会期：9月8日-11日 | 中国 アモイ市 | 15,118人 | 上位2項目の占める比率 95.7% (116人) | 36 m ² |
| 「第12回中国西部国際博覧会」 会期：10月18日-22日 | 中国 成都市 | 未発表 | 上位2項目の占める比率 88.9% (413人) | 54 m ² |
| 「RENEX2011」 会期：10月20日-23日 | トルコ イスタンブール市 | 13,823人 | 上位2項目の占める比率 100% (246人) | 54 m ² |
| 「第16回マカオ貿易・投資国際見本市」 会期：10月20日-23日 | 中国 マカオ市 | 95,000人 | 上位2項目の占める比率 96% (100人) | 18 m ² |
| 「エキスポ・パキスタン」 会期：10月20日-23日 | パキスタン カラチ市 | 40,000人 | 上位2項目の占める比率 96.3% (54人) | 245 m ² |

| | | | | |
|---|--------------------|---------|--|--------------------|
| 「第8回中国・ASEAN国際博覧会」 会期：10月21日-26日 | 中国 南寧市 | 50,600人 | 上位2項目の占める比率 99.5% (195人) | 36 m ² |
| 「INTRADE MALAYSIA 2011」 会期：11月22日-24日 | マレーシア クアラルンプール市 | 10,000人 | 上位2項目の占める比率 97.4% (39人) | 9 m ² |
| 「ズドラヴォオフラネーニェ 2011 第21回国際ヘルスケア医工学製薬展」 会期：12月5日-9日 | ロシア モスクワ市 | 28,110人 | 上位2項目の占める比率 100% (28人) | 18 m ² |
| 「ウドヨグ 2012」 会期：24年1月27日-30日 | インド ムンバイ市 | 未発表 | 上位2項目の占める比率 100% (131人) | 18 m ² |
| 「地デジ普及のためのビジネスセミナー 及びショールーム」 会期：24年3月22日-23日 | チリ サンティアゴ市 | 136人 | 上位2項目の占める比率 98.2% (54人) ※展示会(ショールーム) 来場者向け) | 345 m ² |
| 「ASIA WATER2012」 会期：24年3月27日-29日 | マレーシア クアラルンプール市 | 集計中 | 上位2項目の占める比率 100% (有効回答数確認中) | 9 m ² |

5) 風評被害対策を目的とする広報コンテンツの活用事例

我が国製品等に対する風評被害に対しては、展示会、セミナー等のあらゆる機会を捉えて、タイムリーで正確な情報、復興に向けたわが国の力強い姿を発信しました。日本ブランドの信頼回復の推進を目的に、海外で活用する風評被害対策用広報コンテンツをジェトロ震災復興支援臨時対策本部がパネルや映像の形で制作しました。ジェトロは主催、共催あわせて計71件の見本市などで風評被害対策を実施しました。

【参考①】ジェトロが開催した風評被害対策を目的とする見本市等(47件)

| 時期 | 事業名 | 日本の役割/参加スタンス | 担当府省等 |
|-----------------------------------|-----------------------------|--|--------------|
| 9月 | 日本・米国中西部会 (於：東京) | 日米政財界による国際会議の会場内にPRブースを設置 | JETRO |
| 10月 | 広州交易会 | 被災3県の産品等の出展等を通じ、日本・東北ブランドの振興及び日本のイメージアップを図る | 経産省 JETRO |
| | 第12回中国西部国際博覧会 (広報展示事業再掲) | アジア・キャラバン事業の一環として、被災地の企業を含む日本企業の海外展開支援の一環として参加し、ジャパンプースを設置 | JETRO |
| | 大連中日貿易投資展示商談会 | 被災自治体の海外展開事業支援の一環として、岩手県・宮城県ゾーンを構成して参加 | |
| | 第9回中国国際農産品交易会 | 中国・成都で開催された食品見本市にPRブースを出展 | |
| | 中国ASEAN博覧会 | 中国・南寧で開催された総合産業見本市にPRブースを出展 | |
| | インターテキスタイル上海 | 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援の一環として参加。ジャパンプースを設置 | |
| | グローバルフェスタ | 東京で開催された国際交流イベントに広報ブースを出展 | |
| | ツアーサロン・ポズナン | ポーランド・ポズナンで開催された観光産業見本市に日本のPRブースを出展 | |
| EXPO Pakistan 第16回マカオ貿易投資国際見本市 | (広報展示事業の再掲) | | |

| | | | |
|--------------------|---|--|-------|
| | 日蘭貿易連盟セミナー | オランダ・アムステルダムで開催されたセミナーを主催 | |
| | 震災後の対日ビジネス (シンポジウム) | 英国・ケンブリッジで開催のシンポジウムに講師として参加 | |
| | Japan Medical Device Workshop | アイルランド・ダブリンで開催された会議に講師として参加 | |
| 11月 | MEDICA 2011 | 被災自治体の海外展開事業支援の一環として、福島県ゾーンを構成 | JETRO |
| | Clean Energy Expo Asia 2011(CEEA 2011) | 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援の一環として参加しジャパンブースを設置 | |
| | 2011 中国国際工業博覧会 | | |
| | Pollutec HORIZONS 2011 | | |
| | KOREA FOOD EXPO 2011 | | |
| | METALEX 2011 | | |
| | EXCON 2011 | | |
| | 中国国際グリーンイノベーション技術・製品展 第2回中国広州国際低炭素産品技術展示会 | | |
| | AIRTEC 2011 | | |
| | 2011 日系自動車部品販売展示会 (JAPPE 広州) | 日本企業及び中国進出日系企業が出展 | |
| | イタリア食品販路開拓ミッション | イタリアでの日本食品の販路開拓のため、四国各県から日本企業を取りまとめミッションを派遣 | |
| | 包装専門家派遣事業でのワークショップ | 日本から派遣した専門家によるワークショップ | |
| ジェットロ理事長交代レセプション | 各国の在京大使等を集めたレセプションを開催 | | |
| INTRADE 2011 | (広報展示事業の再掲) | | |
| フィン日商工会 30周年記念セミナー | フィンランド・ヘルシンキで開催のセミナーに講師として参加 | | |
| COP17 ジャパンブース | 南アフリカ・ダーバンで開催された環境保護の国際会議に日本のPRブースを出展 | | |
| イラク バグダッド国際見本市 | バグダッドで開催の総合見本市に日本のPRブースを出展 | | |
| 12月 | AUTOMECHANIKA 上海 | 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援の一環として参加。環境関連の日本企業を取りまとめ、ジャパンブースを設置 | JETRO |
| | アジア貿易振興フォーラム(ATPF) 作業部会 | 仙台でアジア各国の貿易振興機関の実務担当者が参加した国際会議を開催 | |
| | 対日投資セミナー(於：中国・北京) | 北京で対日投資に関するセミナーを開催 | |
| 1月 | メゾン・エ・オブジェ | 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援の一環として参加しジャパンブースを設置 | JETRO |
| | Winter Fancy Food Show 2012 | | |
| | ニューヨーク国際ギフトショー Consumer Electronics Show | | |
| 2月 | 香港国際ジュエリーショー | 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援の一環として参加しジャパンブースを設置 | JETRO |
| | アンビエンテ 2012 | 日本に関する情報発信のためのセミナーを主催 | |
| | 日本情報発信セミナー「Japan: One Year After」 (於：ヒューストン) | | |
| 3月 | シカゴ・ホーム&ハウズウェア・ショー(IHHS) | 中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援の一環として参加しジャパンブースを設置 | JETRO |
| | IFEX 2012(インド国際鋳造設備・技術展) | | |
| | 第6回世界水フォーラム 日本パビリオン | | |

| | | |
|---|-----------------|--|
| (於：仏 マルセイユ) | | |
| Japan Festival(於：ミャンマー・ヤンゴン) | 各展示会に PR ブースを出展 | |
| IMTM(International Mediterranean Tourism Market)(於：イスラエル・テルアビブ) | | |

【参考②】他省庁による実施事業及び在外公館、在外邦人団体等にて開催された事業の活用事例：24件

| 期間 | 用途(イベント等名称) | 担当府省等 |
|----------|--|-----------------|
| 9/30 | ACTA 国際シンポジウム 「世界の知財戦略と東日本大震災からの復興-ACTA による模倣品・海賊版の撲滅-」(於：仙台) | 経産省 |
| 10/16-18 | ECOQ(於：カタール) | 国交省 |
| 10/14 | 在オーストリア日本人会 法人会 | 在オーストリア 日本人会 |
| 10/20 | 在オーストリア日本人会 | 在オーストリア 日本人会 |
| 11月 | カリフォルニア州政府関係者への説明資料として | 国交省 |
| 11/16-17 | 在アトランタ日本国総領事館主催の日本・東北産品 PR 事業 | 外務省 |
| 11/23 | 在イラン日本国大使館主催天皇誕生日レセプション | 外務省 |
| 11/24 | 在スウェーデン日本国大使館での天皇誕生日祝賀レセプション | 外務省 |
| 11/30 | 在フィンランド日本国大使館での天皇誕生日祝賀レセプション | 外務省 |
| 12/2 | 在重慶日本国総領事館での天皇誕生日祝賀レセプション | 外務省 |
| 12/8 | 在英国日本国大使館での天皇誕生日祝賀レセプション | 外務省 |
| 12/15-17 | エコプロダクツ展(於：東京) | 経産省 |
| 12月 | 在カイロ大使館によるエジプト政府関係者向け説明資料として | 外務省 |
| 1/16-19 | World Future Energy Summit 2012(於：アラブ首長国連邦・アブダビ) | 経産省 |
| 1/26 | ダボス会議・ジャパンナイト(於：スイス・ダボス) | 内閣府 |
| 3/5-9 | 在アトランタ日本国総領事館主催 東日本大震災追悼・復興式 | 外務省 |
| 3/6 | 在カラチ日本総領事公邸での東日本大震災一周年レセプション | 外務省 |
| 3/6-9 | 国際不動産見本市 MIPIM(於：フランス・カンヌ) | 東京都 |
| 3/8 | 在マイアミ日本国総領事館主催 東日本大震災一周年レセプション | 外務省 |
| 3/9 | 在ハノイ日本大使館主催 東日本大震災追悼レセプション | 外務省 |
| 3/10-11 | ジャパンフェスティバル(於：パキスタン・カラチ) | 外務省 |
| 3/11 | パキスタン・ジャパン・ビジネス・フォーラム(PJBF) 震災被災者追悼行事 | PJBF |
| 3/12 | 在イスラマバード日本大使館主催 東日本大震災一周年レセプション | 外務省 |
| 3/13 | サンフランシスコ総領事館主催震災一周年レセプション | 外務省 |

3. 業務運営上の課題と改善に向けた取組み

【改善事例①】国別・地域別海外情報ファイル「J-FILE」のコンテンツ拡充、利用者拡大のための取組み

| | |
|----|---|
| 課題 | 更なる情報発信強化に向けた取組みと改善策を検討しました。 |
| 対応 | より充実した国・地域別の情報ニーズが高まっていることを受け、通商弘報の過去記事情報の無料閲覧を拡張するとともに、ジェトロ海外情報ファイル（J-FILE）の政治動向、経済動向、基礎統計情報の更新頻度を増やすなど充実化に取組みました。また、需要の高まっている北朝鮮、ラオス、モンゴルの国別ページも新規開設しました。 併せて、大手ポータルサイトである「Yahoo!Japan ニュース」との提携により、アクセス件数が前年比 47%増の 2,368 万件と過去最高を記録しました。 |

【改善事例②】東日本大震災後の日本の現状を的確に情報提供

| | |
|----|--|
| 課題 | 東日本大震災後の復興状況等日本の現状を海外の産業界等に的確に情報提供することが求められています。 |
| 対応 | 英文ウェブページを充実し、震災後の復興に係るポジティブ情報、震災の影響、政府の復興への取組み、在日外資系企業の日本市場に対するポジティブな声などを掲載しました。 |

【改善事例③】東日本大震災後の諸外国での風評被害への取組み

| | |
|----|---|
| 課題 | わが国の輸出活動に多大の影響を及ぼす諸外国での風評被害への取組みが求められています。 |
| 対応 | 中国及び香港よりジャーナリストを招へいし、日本政府、各自治体や企業等の震災復旧・復興、ジェトロの震災復興支援事業に関する取組み等を取材の上、自国で情報提供いただきました。 |

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

1. 効率化の推進

| | |
|-----------------------|--|
| 設定目標 | |
| 【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】 | <p>≪交付金≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 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。 ▶ 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。 |

(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、23年度は対22年度実績比で 3.80%の削減となり、業務経費についても対22年度実績比で 8.56%の削減となりました。一般管理費及び業務経費の合計では、23年度は対22年度実績比で 8.20%の削減となりました。

23年度における具体的な効率化の推進策として海外事務所の移転等が挙げられます。利用者の利便性の向上及び在外公館や他の国際型独立行政法人の在外事務所との近接化を図りつつ移転により借館料を削減するなどして効率化を推進しました。具体的には22年度にパリやマドリード等の事務所を移転した実績が23年度の目標達成に貢献しています。

| | | 23年度 | 23年度 (合算値) | (参考) 22年度 | 第2期 (19~22年度) |
|-------|-----------------|--------|---------------|--------------|------------------|
| 一般管理費 | 効率化比率(%) (前年度比) | ▲3.80% | ▲8.20% | +6.47% | ▲5.81% |
| 業務経費 | 効率化比率(%) (前年度比) | ▲8.56% | | +5.99% | ▲3.04% |

2. 給与水準の適正化等

| | |
|-----------------------|--|
| 設定目標 | |
| 【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】 | <p>≪給与水準≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 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>≪総人件費≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 「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。 |

(1) ラスパイレス指数の状況(23年度)

平成23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123.8（前年比+0.9）、対国・行政職（一）（地域別・学歴別）が110.3（前年比+1.3）となりました。平成17年度比で見ると、それぞれ▲5.5ポイント、▲4.7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92.7（前年比+0.7）、対国・研究職（地域別・学歴別）が96.9（前年比+1.4）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（一））（年齢階層別） | 123.8 | 前年比 + 0.9 |
| 対国家公務員（行政（一））（地域別・学歴別） | 110.3 | 前年比 + 1.3 |

<参考>：過去の指数の推移

| | H17 | H18 | H19 | H20 | 前年比 | H21 | 前年比 | H22 | 前年比 | H23 | 前年比 |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|-----|-------|------|-------|------|-------|-----|
| 対国・行政職（一） （年齢階層別） | 129.3 | 126.2 | 123.7 | 125.1 | 1.4 | 123.7 | ▲1.4 | 122.9 | ▲0.8 | 123.8 | 0.9 |
| 対国・行政職（一） （地域別・学歴別） | 115.0 | 112.0 | 110.3 | 111.4 | 1.1 | 109.6 | ▲1.8 | 109.0 | ▲0.6 | 110.3 | 1.3 |

2) 研究職員

| | | |
|-----------------|------|-----------|
| 対国家公務員（研究職） | 92.7 | 前年比 + 0.7 |
| 対国家公務員（地域別・学歴別） | 96.9 | 前年比 + 1.4 |

(2) ラスパイレス指数が上昇した要因

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、23年度には給与水準を引き上げるような措置は講じていないため、ラスパイレス指数が前年比で増加した主な理由としては次の2点が考えられます。

1) 人事院勧告を踏まえた国家公務員の給与改定

「国家公務員の給与の改定及び臨時特例に関する法律（平成24年3月施行）」により、国家公務員の給与は、平成23年度の人事院勧告を踏まえた改定が行われました。同法律の施行が平成24年3月となったため平成23年4月～平成24年2月分の減額調整は平成24年度の上期期末・勤勉手当（賞与）で行うことになるものの、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）」のルールに従い、国家公務員の平成23年度の年間給与額は当該減額調整を反映させたものとなっています。

他方、ジェットロも、同法律の趣旨を踏まえた給与改定等の措置を実施いたしますが、開始時期が平成24年度6月となったため、平成23年度の給与実績額は減額調整を反映させておりません。

2) ラスパイレス指数計算対象者数の減少

「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23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（総務省策定「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調査対象外となります。

23年度の事務・技術職員でみると、この調査対象の定義に該当する職員数は前年比で53名減少し419名となりましたが、その大半は非管理職でした(この調査対象の定義に該当する管理職数は前年比3名増の162名)。そのため管理職割合が38.7%と前年比で5.0ポイント増加しラスパイレ指数が引き上げられる結果となりました。なお、この調査対象の定義に該当しない者も含めた実際の国内の管理職数は、23年度中に3名減少しています。

(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、職員は、海外における日系企業のビジネス環境整備のために、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37.2%)、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95.2%と国の行政職(一)の52.6%(「平成23年国家公務員給与等実態調査」より。以下同じ。)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

さらに在職地域が東京、大阪で71.1%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35.4%)、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過半を占めることもラスパイレ指数が高くなる要因となっています。加えて、雇用保障がないなど国家公務員と身分が異なることも一因となっています。

また、住居手当支給対象者の割合が19.7%と国に比べて高い(行政職(一)の住居手当支給割合は15.0%)こともラスパイレ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(23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 | 485 | 41.5 | 7,748 | 5,806 | 1,942 |
| うち事務・技術 | 406 | 40.8 | 7,674 | 5,755 | 1,919 |
| うち研究職種 | 79 | 45.4 | 8,129 | 6,070 | 2,059 |

(4) 給与水準適正化に向けた取り組み

事務・技術職員の対国・行政職(一)ラスパイレ指数の低減に向け、23年度より、特定部署における一般管理業務を行う一般職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取り組んでおります。

23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。24年度も同制度導入見送り措置を継続します。

《参考》

a) 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。

b) 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 |
|------------|----------|
| AA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

c) 役員の報酬等の支給状況（23年度）

（単位：千円）

| 役名 | 平成23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 | 8,286 | 6,732 | 343 | 1,211 | (地域付加額) | 10月1日 | | * |
| 法人の長 | 12,616 | 6,738 | 4,666 | 1,212 | (地域付加額) | | 9月30日 | * |
| 副理事長 | 9,602 | 7,303 | 985 | 1,314 | (地域付加額) | 8月13日 | | ◇ |
| 副理事長 | 9,069 | 4,284 | 4,014 | 771 | (地域付加額) | | 8月12日 | ◇ |
| A 理事 | 9,590 | 7,502 | 681 | 57 | (通勤手当) | 7月1日 | | ※ |
| B 理事 | 6,460 | 2,502 | 3,465 | 43 | (通勤手当) | | 6月30日 | ※ |
| C 理事 | | | | 89 | (通勤手当) | 8月30日 | | ◇ |

[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等

| | | | | | | | | |
|---------------|--------|--------|-------|-------|---------|-------|-------|---|
| | 7,824 | 5,834 | 851 | 1,050 | (地域付加額) | | | |
| D 理事 | 8,451 | 4,170 | 3,465 | 66 | (通勤手当) | | 8月29日 | ◇ |
| | | | | 750 | (地域付加額) | | | |
| E 理事 | 16,276 | 10,004 | 4,317 | 155 | (通勤手当) | | | ◇ |
| | | | | 1,800 | (地域付加額) | | | |
| F 理事 | 6,343 | 5,000 | 255 | 188 | (通勤手当) | 10月1日 | | ※ |
| | | | | 900 | (地域付加額) | | | |
| G 理事 | 9,520 | 5,004 | 3,465 | 151 | (通勤手当) | | 9月30日 | ※ |
| | | | | 900 | (地域付加額) | | | |
| H 理事 | 16,211 | 10,004 | 4,317 | 90 | (通勤手当) | | | ※ |
| | | | | 1,800 | (地域付加額) | | | |
| I 理事 | 16,597 | 10,004 | 4,317 | 476 | (通勤手当) | | | ※ |
| | | | | 1,800 | (地域付加額) | | | |
| A 監事 | 5,716 | 4,526 | 231 | 145 | (通勤手当) | 10月1日 | | ※ |
| | | | | 814 | (地域付加額) | | | |
| B 監事 | 7,833 | 4,530 | 2,348 | 140 | (通勤手当) | | 9月30日 | ※ |
| | | | | 815 | (地域付加額) | | | |
| C 監事 (非常勤) | 840 | 840 | 0 | 0 | | 10月1日 | | |
| D 監事 (非常勤) | 840 | 840 | 0 | 0 | | | 9月30日 | |

(注) 賞与欄は業績給を含む。

(注) 「前職」欄には、役員の前職の種類別に以下の記号を付す。

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。

d) 役員の退職手当の支給状況 (23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 |
|------|---------------------|--------------|-----------|-----------|---|----|
| 法人の長 | 7,580 | 54 ヶ月 | H23.9.30 | 1.0 | 支給額(総額)は、平成19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。 | * |
| A 理事 | 4,065 | 39 ヶ月 | H 23.6.30 | 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。 | ※ |
| B 理事 | 3,753 | 36 ヶ月 | H 23.9.30 | 1.0 | 支給額(総額)は、平成20年10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。 | ※ |
| 監事 | 3,963 | 42 ヶ月 | H 23.9.30 | 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す。

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) 給与改定および臨時特例・給与減額支給措置に向けた取組

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。

ジェトロは、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および臨時特例減額支給措置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月より改定および臨時特例減額支給措置を行います。

1) 24年度給与改定に向けた取組み

中高年齢層(40歳台以上)を中心に、役員の月例支給額及び職員の本俸月額を国家公務員の改定と同程度引き下げます。

| 対象者 | 改定率 | 参考 |
|--------------|----------|---------------|
| 役員 | ▲0.5% | 国家公務員の指定職相当 |
| 1 等級全号俸 | 平均▲0.23% | 国家公務員 7 級以上相当 |
| 2 等級 26 号俸以上 | | |
| 3 等級 40 号俸以上 | | 国家公務員 4-6 級相当 |

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 ヶ月間実施します。

| 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(平成18年法律第47号)」等に基づき、18年度から22年度の5年間で17年度の人件費実績の5%削減に取り組みました。23年度は、「経済財政運営と構造改革に関する基本方針2006(平成18年7月7日閣議決定)」を踏まえ、人件費改革を一年間継続し、6年間で6%の人件費削減(平成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

[1]効率化目標の設定及び給与水準の適正化等

人件費削減に取り組んできました。これらはいずれも国家公務員の給与構造改革の内容を上回る引き下げとなっています。

役員報酬については、理事長の業績給の額は評価委員会の結果を反映させ、その他の役員の業績給の額は、評価委員会の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、理事長が決定しています。また、監事については、業績連動は不相当であるため、B評価に固定しています。

職員給与については、業務の実績を考慮し、社会一般の情勢に適合したものとなるように定めています。また、人事評価制度を導入し、当該年度の個人業績評価及び能力評価の結果を賞与及び昇給に反映させています。

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、役職員の人件費は17年度（基準年度）に比べ約20.4億円の減となりました。

また、海外現地採用者関連支出も約3.4億円減少し、役職員給与と合わせた22年度の人件費支出実績は、約23.8億円の減となりました。

この結果、23年度は、人件費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%）を達成しました。

さらに、外務公務員の海外給与改定を踏まえた改定、現地採用職員給与の物価変動等を踏まえた改定、為替変動等の人件費削減におけるジェットロの特殊性を考慮した実績は、17年度に比べ約18.7億円（△13.7%）の減となりました。

【23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影響額 | 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影響額 | (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影響額 | (43,705) | (80,800) | (135,535) | (174,782) | (195,075) | (229,247) | — | — |
| | 為替変動による影響額 | (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影響額 | (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影響額 | (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% |

[1] 効率化目標の設定及び給与水準の適正化等

(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%)

**実績は1円単位で計算し千円未満切り捨て。増減値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フレー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トロが参加機関となることが決定している上海博、麗水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、互助組織に対する法人からの支出を廃止（21年度）するとともに、福利厚生代行サービスを同互助組織に移管（22年度）しました。また、職員の諸手当については、扶養手当の適正化（17年度、19年度）や自宅に係る住居手当を廃止（21年度）し、国家公務員に準じたものとなるよう措置済みです。23年度は国家公務員の手当について改正がなかったため、ジェトロでも手当の改正は行っておりません。

【2】費用対効果の分析への取組

1. 費用対効果の分析

| | |
|-----------------------------|--|
| 設定目標 | |
| 【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】 | ➢ 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。 |
| ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月) | |
| 【第二期実績】 | ➢ 第二期を通して国庫財源が減少する中で、自己収入を増やし効率化に努めてきたが、今後とも利用者ニーズを踏まえた事業再編の検討、最小限の費用で最大限の効果をあげられるよう事業の事後評価に取り組んで頂きたい。 |
| 【22年度実績】 | ➢ 費用対効果の把握のための分析手法について、さらに検討すべき。 ➢ アウトカム向上委員会を着実に実施したことは評価できる。今後、さらに活用するための工夫が必要。 |

全体の事業予算が縮小する中、アウトカム指標の達成度合いを分析し、事業実施プロセスの見直しを行うと同時に、その結果を新たな事業展開に結びました。以下がその代表的な取組み事例です。

(1) アウトカム向上委員会を通じた業務改善への取組み

23年度も22年度に引き続きアウトカム向上委員会を4回開催し、PDCAサイクルに基づく業務改善を図り、①各事業における数値目標（定量的指標）の達成状況と今後の見通し、②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等について議論しました。

23年度より従来への報告中心の形態から、より一層組織課題を議論する機能の強化を目指し、委員会毎に「個別議題」を設定しました。また管理部門より、今後中長期的に検証／検討を要する事項を組織横断的に情報共有する「管理部門の報告」を設定するなど議事の大幅な見直しを図りました。

【アウトカム向上委員会】

※理事長をヘッドに役員会メンバー（全役員及び本部各部部长、アジア経済研究所研究企画部長他）を委員とし、四半期毎に業務の実績と評価、業務運営上の課題、サービス利用者からの意見等について組織横断的な情報共有と対応の検討を行う。

第1回：23年7月28日、第2回：10月26日、第3回：平成24年2月9日、第4回：5月9日

【23年度事業内容に関するアウトカム向上委員会開催実績】

| | ①個別議題 | ②管理部門の報告 |
|-----|---|--|
| 第1回 | (ア)震災の影響による事業並び目標値の見直し (イ)出向者など外部人材を即戦力として活用するための具体的な取組み | ○災害時における対応の見直し（総務課） ○随意契約の見直し（総務課） ○外部人材の取組み全体像（人事課） |
| 第2回 | (ア)予算執行の状況について (イ)業務効率化に向けた、外部機関との具体的な取組み | ○予算管理会計システムの導入（経理課） |
| 第3回 | (ア)年度目標の達成見込み等 (イ)予算執行における工夫 | ○行革対応進捗状況（企画課） ○次期PC/サーバーの更新（システム課） ○中小企業支援機関との連携（企画・事業推進） ○NS登用に向けた方向性（海外事務所運営課） ○関係機関との連携における事業スキームの利用（国内事務所運営課） |
| 第4回 | (ア)23年度通年の評価 (イ)24年度の更なる改善に向けた取組み案 | 通年報告のためなし |

(2) 震災の影響による事業及び目標値の見直し

第1回アウトカム向上委員会において、震災の影響による事業ならびに目標値の見直しを個別テーマとして取り上げ、各部の状況を報告・対応について協議しました。特に原発事故に伴う諸外国の輸入規制や風評被害により大きな影響を受けた農林水産・食品分野においては、海外バイヤーが訪日をキャンセルことが相次ぐなど、事業の実施そのものが危ぶまれる厳しい局面も見られました。震災の影響に苦しむ我が国企業に対する支援を第一優先に、質と量の面で一層強化する方針を確認するとともに、各部署に課されている内部目標を横断的に見直し、業務・予算シフトを図りました。

(3) 予算執行状況の把握

第2回アウトカム向上委員会では、適切な予算執行に向けた上半期の執行状況の報告と下半期の見通しを個別テーマに設定し、各部より具体的な中途経過の報告を求めることで、事業の実施状況、予算執行状況の把握に努めました。

震災及びタイの洪水などで、事業が中止・延期するなどの影響を受け、未執行予算が懸念されましたが、アウトカム向上委員会で組織横断的に、柔軟かつ機動的な事業計画・ツールを見直し、適切な予算執行を推進しました。

(4) 費用対効果の改善事例

アウトカム指標の達成度合いを分析し、事業実施プロセスの見直しをはかるとともに、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はかりました。また特に震災・風評被害を受けた企業支援に適応させました。以下がその代表的な取組み事例です。

1) 【改善事例①】 地方巡回型商談会によりバイヤー及び日本企業により多くの商談機会を提供 —FOODEX JAPAN 2012及び一連の地方商談会

(3月 幕張、鳥取、千葉、長崎、青森、岩手、福島、宮城)

国内最大の食品展示会「FOODEX JAPAN2012」の会期に合わせ、日本食品を扱う各国のバイヤーを世界18カ国1地域より41社62名招へいし、国内143社との商談会をアレンジしました。日本側参加者に向けて商談の準備を促進・強化する事前セミナーや情報提供を実施するとともに、双方企業よりニーズを聞き取りマッチングの精度を上げる努力の結果、商談件数は1,475件、見込みを含む成約件数は471件となりました。

FOODEX 会期前後に各地で商談会を開催することにより、バイヤーは一回の訪日で、広く日本各地の企業と商談することが可能となりました。また、福島、宮城、岩手の3県にとっては、震災後初めての商談会となり、各地では商談会にあわせ、生産現場等の視察もアレンジしました。特に福島県では放射能問題に対する説明を自治体関係者が実施し、厳しい検査体制による食品安全への取組みへの理解を求めました。

また、震災復興支援の観点で福島産の日本酒の購入に強い意欲を表明した米国の酒専門家を福島に招へいし、商談をアレンジするとともに、郡山、会津若松の蔵元を訪問する特別プログラムを実施しました。同専門家からは、「福島に来て、県庁からの説明を聞いて、厳しい検査を継続的

に実施し、食品の安全性を確保していることがわかりました。いただいた安全性確保の取組みの資料を米国の顧客に示せば福島の酒を売ることができる。もっと福島の酒を売ってほしい」との発言がよせられました。

【改善事例①概要】

| | | | | |
|-----------|-----|-----------|------------------------------|----------|
| ＜幕張商談会＞ | | 会期： | 24年3月7・8・9日 | |
| | | 開催場所： | 幕張メッセ国際会議場 | |
| | | 対照品目： | 日本産の農林水産物・食品 | |
| | | 参加国内企業： | 143社・団体 | |
| | | 参加海外バイヤー： | 41社62名 | |
| | | 商談件数： | 視察型商談：346件 マッチング型商談会：599件 | |
| ＜地方開催商談会＞ | | 商談件数： | 合計530件 | |
| | 開催地 | 開催日 | 参加企業数 | 参加海外バイヤー |
| | 鳥取 | 3月12日 | 37社 | 9名 |
| | 青森 | 3月12日 | 17社・4団体 | 7名 |
| | 千葉 | 3月12日 | 40社 | 17名 |
| | 福島 | 3月12日 | 13社 | 6名 |
| | 宮城 | 3月13日 | 104社1団体 | 5名 |
| | 岩手 | 3月14日 | 16社 | 5名 |
| | 長崎 | 3月14日 | 22社・2団体 | 16名 |

2) 【改善事例②】他機関との連携による効率化及びバイヤーの知識を活用した日本企業に対する海外市場情報提供

－東京インターナショナルギフトショー 春2012（2月、岩手、東京）

日本最大のパーソナルギフト・生活雑貨の国際見本市「東京インターナショナルギフトショー 春2012」にアジア、欧州、北米等16カ国・地域から31名の有力バイヤーを招へいし、中小機構が設置したパビリオンに出展した被災地企業31社に商談機会をアレンジしました。

また、会期中に招へいした中国やブラジルのバイヤーがパネリストとなり、日本企業が海外を販路開拓する際のヒントとなる経験談を併催事業として展開しました。会期中はジェトロの招へいした中国・ブラジルのバイヤーをパネリストに迎え、経験談を交えて海外販路開拓のヒントにかかるパネルディスカッションを併催し、日本企業に商談機会を提供するのみならず、バイヤー自身を講師として、海外市場等にかかるビジネス情報を広く提供することができました。

3) 【改善事例③】経理業務の外部委託等

23年度以降、会計報告審査業務の完全業務委託化（23年6月）、新予算管理・会計システム導入準備及び運用開始（24年4月）、アジア経済研究所の出張手配関連業務の本部への一元化（23年4月）及び国内事務所（大阪本部、貿易情報センター）の海外航空券手配業務の本部への集約（24年1月）し外部委託などを活用しました。

4) 【改善事例④】現地駐在員・海外アドバイザーによる最新ビジネス動向セミナーの開催

海外駐在員や海外アドバイザーが出張等で一時帰国する機会を活用し、駐在・派遣先各地のビジネスの最新動向を発信するセミナーを開きました。

例えば、5月下旬に本部で開催された海外アドバイザーの連絡会議に出席した各アドバイザーは、この機に国内各地のニーズに応じて計20カ所で派遣国のビジネスの動向について講演しました。また、12月本部で海外駐在職員を対象に開催した地域別の調整会議に出席した所長／次長が、駐在先のビジネスの最新情報を発信するセミナーを本部で開催し（中南米：11/30、アジア：12/8、アフリカ12/20）、それぞれ100名を上回る聴講者が集まりました。併せて、所長・次長による講演会は、そのセミナー映像を「オンラインセミナー」としてウェブページ上で視聴できるよう幅広い成果普及に努めました。

[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

| | |
|--|--|
| <p>設定目標</p> <p>【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】</p> <p>【23年度経営方針・目標】</p> | <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>上記に加え、</p> <p>《効率的な事業実施のための柔軟な取組み》</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。</p> <p>▶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> |
| <p>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)</p> | |
| <p>【23年度中に実施】</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>▶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。</p> |

(1) 事業のより効率的実施が可能な組織設計

1) 事業の重点化及び産業別支援体制の構築

23年3月に決定した第三期中期目標に基づき、ジェトロの事業を①中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援、②対日投資促進、③アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等、の3分野に重点化させました。さらには、事業の効率的かつ効果的な実施に向け、海外展開支援については「機械・環境産業」、「農林水産・食品」、「生活文化産業」、「サービス産業」の産業別体制を構築し、分野ごとの知見・ノウハウの集約や、企業に対してより一層一貫した支援を提供する体制を整えました。

2) サービス産業の徹底した海外展開支援の実施

サービス産業における海外支援は、23年度当初は、調査機能を海外調査部グローバル・マーケティング課が、事業機能を進出企業支援・知的財産部サービス産業課が担っていましたが、24年2月、サービス産業支援課を新設し、調査と事業の一層の連携を強化する新体制を構築しました。

結果、ホーチミンへのミッション派遣やサービス産業シンポジウム等の各事業の実施にあたり、参加者に対する情報提供などにおいて、これまでの調査の蓄積を有効に活用することができました。また、24年度の事業組成においても、豊富な調査の蓄積と人脈を基に、効果的な事業の企画につながった。加えて、各職員が担当する外食、流通・小売等の産業毎に、企業ニーズの把握から有望市場のマーケティングリサーチを行い、その結果を踏まえて情報提供から事業参加へと結び付ける体制を築きました。

3) 専門窓口の設置

a) 「農林水産物・食品輸出促進本部」の設置

円高及び原発事故による諸外国・地域の輸入規制や風評被害の影響による輸出の落ち込みを踏まえ、ジェトロでは24年1月に理事長を本部長とし、全役員・関係本部・全国内事務所長をメンバーとする「農林水産物・食品輸出促進本部」を立上げ、一丸となって輸出の取組み事業者の裾野拡大、個別案件の支援拡充（体制強化）、一次産品の輸出支援の本格化を図ることとしました。事業者支援にあたっては、国内事務所の垣根をこえたブロック単位での事業実施や産地間協力も視野にいれ、地方事務所間での情報共有がはかれるよう、本部にブロック担当（役員及び実務担当者）をおき、地方事務所と協力しながら進めるとともに、国内外事務所が輸出に必要な基礎的規制情報、市場情報、成功事例等のナレッジを共有できるよう情報プラットフォームを構築、研修会なども実施します。また、一次産品の輸出支援はジェトロだけの取組みでは難しいことから、農林水産省、経済産業省、外務省、全国レベルの農林水産物・食品業界団体、地方自治体等との連携をはかれるようにし、今後、関係機関とも調整しながら、具体的案件を発掘・支援していきます。

b) 「農林水産物・食品輸出相談窓口」の開設

24年1月23日、本部・大阪本部・全貿易情報センターに、輸出に関心のある事業者、輸出に取り組んでいる事業者が気軽に相談できる「農林水産物・食品輸出相談窓口」を開設しました。農林水産物・食品輸出促進本部で一次産品への取組みを本格化したところ、これまで海外ビジネスに関与してこなかった事業者が多く、基本的な輸出に関する情報、ジェトロのサービスについて情報提供するなど、輸出に取り組む事業者の裾野拡大をはかってきました。また、各地の貿易情報センターでは輸出の入門セミナーの開催や、JA等などが外部機関の企画における講師など、積極的な取組みを進めています。

c) BOP／ボリュームゾーン・ビジネス相談窓口設置の準備

途上国貿易開発部はインド及び東アフリカへの BOP（Base of the Economic Pyramid）ビジネス視察ミッションの派遣及びインドにおける BOP ビジネスを支援する活動を実施する中、24年度より BOP ビジネスに関するワンストップ・センターとして、「BOP／ボリュームゾーン・ビジネス相談窓口」をジェトロ本部に本格的に開設する予定です。

d) 関東貿易情報センターの設置

23年4月、東京貿易情報センターを改組し、関東貿易情報センター（管轄地域：東京、茨城、栃木、群馬、埼玉、山梨）を設置しました。所長・所員合わせて6名を配置し、関東地域の企業支援をより一層強化しました。

(2) 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

ジェトロとアジ研の統合の具体的なシナジー効果の拡大に向け、職員の能力・専門性の相互活用を検証するとともに両組織の強みを活かし以下の取組みを進めました。

1) バンコク事務所実施の研究プロジェクトへの調査担当者の参画 (23年4月～24年2月)

研究プロジェクト「東アジアにおける企業による FTA 利用の原因と結果」に、アジア経済研究所研究員、バンコク事務所広域調査員、シンガポール事務所次長が参画して、研究・調査を実施しました。調査部は日頃の企業との接点を生かし、FTA を利用する動機付けなど企業のニーズをベースに FTA の利用動向調査を実施し、またアジア経済研究所は計量分析のノウハウという強みを生かしモデル分析を行うなど、双方の強みを補完し合うシナジー効果を発揮しました。なお、研究・調査は、ジェトロの進出日系企業経営実態調査のローデータを使用して実施しました。研究成果については、24年2月にタイの国家経済社会開発庁（日本の内閣府に相当）での講演を通じて報告し、現地ビジネス環境改善の改善について同国政府に申し入れました他、24年3月6日には、経済産業省アジア大洋州課に中間報告としてブリーフィングを行いました。

参考：研究会開催回数:2回（5月23日、10月6日）

2) EU・韓国 FTA 発効の影響調査

セミナー『EU・韓国 FTA の影響と日 EU EIA にむけての取組み』（6月24日）を開催し、ジェトロ海外調査部の主査及び欧州ロシア CIS 課員に加えて、アジア経済研究所の動向分析研究グループ長が講演しました。また、単行本『EU・韓国 FTA を読む』の共同出版（5月20日）、ジェトロ映像番組「世界は今」で特集「韓国動向-世界に挑む韓国と日系企業」（7月9日放映）を組むほか、「ジェトロセンサー」でも特集『EU・韓国 FTA 発効のインパクト』（10月号）を展開しました。

3) 新政権発足後のブラジル政治・経済・社会調査

ジェトロ海外調査部の課長代理とアジア経済研究所の副主任研究員が『新時代を迎える大国ブラジル：社会・政治・経済を読み解く』をテーマに、8月、セミナーで講演し、「ジェトロセンサー」12月号で「ブラジル特集」を展開しました。

4) 日中韓経済連携研究会 (23年8月～24年3月)

「日中韓経済ビジネス連携に関わる調査・研究」を海外調査部とアジア経済研究所の共同で実施しました。海外調査部は、本部ならびに海外事務所における企業との接点を生かし、企業へのヒアリング調査を通じて中国市場における日本企業を中心とする外資系企業のビジネス展開にあたっての障壁や諸課題、ならびに日中韓 FTA に対する各産業界のニーズをまとめました。また、アジア経済研究所は、中国のアジア域内 F T A 政策に関する調査ならびに日中韓 FTA が 3 ヶ国の輸出入に及ぼす影響の定量分析を担当。共通テーマの調査について、双方の強みを最大限発揮しうる部分を分担した形で、共同で調査を実施しました。

5) アジ研研究会への協力

ジェトロの海外調査部員が、アジア経済研究所が主催する研究会や「中国・インドの台頭と東アジアの変容」、「中東・南アジア地域の平和システム構築に向けて」などの政策提言研究会へ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。

6) 出版流通業務の適正化・効率化

販売事業統合の第一歩目として、24年1月、出版流通倉庫、出版管理システム、出版物紹介・販売ウェブサイト、棚卸資産評価方法の一本化に向けた準備を進めました。その結果、①出版流通倉庫の統合による委託コストの半減、②出版管理システムの統一化による保守経費の半減、③出版物紹介・販売ウェブサイトの統合による利便性の向上、④棚卸資産評価方法の統一を実現しました。今後、更なる統合に向けたプロセスを鋭意進める予定です（24年度中に完了予定）。

7) ERIA 支援の継続

ERIA(東アジア・ASEAN 経済研究センター)支援については、ERIA 設立(20年6月)後も、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、ERIA メンバーの各国研究者とともに実施してきました。23年度は、アジア経済研究所の「東アジア地域における国際資源循環、資源再生技術、各国の3R政策(Reduce, Reuse, Recycle)の現状分析」等、海外調査部の「アジア投資環境調査」、「アジアでの人材育成ビジネスの実態と可能性に係る調査」、「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」を実施しました。

8) アジア経済研究所の地方講演会の実施

貿情センターからの要請や、県・地域の関心・ニーズに基づき、北東アジア、インドネシア、ミャンマー、インド、中東等における政治・経済情勢やFTA、環境ビジネスといった関心の高いテーマで講演会を実施しました（7府県において全16回）。このうち、3件（23年12月15日名古屋、24年1月20日神戸、同年3月8日北九州）についてはアジア経済研究所の研究者とジェトロの調査・事業担当者が企画段階から連携してテーマ選定を行い講師として登壇しました。共同開催することで講演会の満足度の向上とジェトロ・アジア経済研究所双方のニーズ把握につながりました。

9) アジ研「夏期公開講座」の開催（23年7～8月）

東京で開催した全14コース（47テーマ）の「夏期公開講座」うち、3コースはジェトロとアジア経済研究所が共同で企画及び講演を実施しました。また、大阪運営審議会（23年8月）からの要請を受け、大阪で11月に韓国、台湾、北朝鮮の最新動向について講演会を開催しました。24年度は大阪でも夏期公開講座開催を予定しています。

2. 内外のニーズ把握

| | |
|-----------------------|---|
| 設定目標 | |
| 【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】 | ≪内外のニーズ把握≫ ≧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委員会を設置し、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いただいています。

a) 運営審議会開催実績

| 日程 | 場所 | 参加人数 | 主な議題 |
|---------|------|--------|--|
| 6月7日 | 本部 | 委員 11名 | ①22年度重点事業報告 ②第3期中期目標・中期計画について ③東日本大震災にかかわる復興対策支援の取組みについて |
| 8月2日 | 大阪本部 | 委員 11名 | ①第3期中期目標・中期計画、22年度重点事業報告及び23年度重点事業 ②関西の重点事業（22年度実績及び23年度予定） ③東日本大震災にかかわる復興対策支援の取組みについて ④韓国・EU FTA 発効の日韓両国への影響について |
| 11月1日 | 本部 | 委員 14名 | ①23年度重点事業実施報告 ②その他 |
| 24年2月2日 | 大阪本部 | 委員 11名 | ①最近の主要な取り組み ②関西における重点事業 |

b) 主たる意見・要望

| 項目 | 主たる意見・要望 |
|------------|--|
| ①事業関連（その1） | a.主たる意見・要望 ・風力発電など再生可能エネルギーについて、わが国は欧米諸国に比べ普及が遅れている。 ・ベンチャー企業も含めてビジネスパートナーとなる海外の企業情報を収集して欲しい。 b.対応事例 ・関連レポート等を委員に紹介するとともに、担当部署に本要望をフィードバック。 |
| ②事業関連（その2） | a.主たる意見・要望 ・タイの洪水に関しては、今後はサプライチェーンの調査やタイの投資市場としての適格性などにも調査を広げてみてはどうか。企業によっては、部品供給者がタイの地場企業であった場合、周辺国へ調達先を拡大させる可能性もある。 ・企業幹部の見方なども情報に加味してはどうか。また、わが国企業が受けた被害だけでなく、タイの企業が受けた被害の状況を知ることが重要。全世界に与える影響に目を向けるべき。 b.対応事例 ・今後の調査に反映させるべく、本意見を関係部署にフィードバック。 |
| ③事業関連（その3） | a.主たる意見・要望 ・穀物資源にも着目すべき。資源の取り合いもあるが、少子高齢化の日本にとっては、海外に食品生産の拠点を作り、供給することも重要。ジェトロのネットワークを活用して情報収集にあたってみるべき。 b.対応事例 ・関係者とのネットワークを通じた情報収集を行うことを検討。 |
| ④震災関連 | a.主たる意見・要望 ・半導体の分野でも風評被害は大きい。ジャーナリスト招へいは良い事業。加えて一般の外国人の観光旅行を促進し、日本の実情を知って貰うことが大切。ジェトロが観光をPRできないか。 |

| | |
|--|--|
| | <p>b.対応事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外にて開催する「震災後のわが国の現状に関する説明会」には、外国人観光客誘致を担う国際観光振興機構(JNTO)も説明者として既に参加。引き続き JNTO との連携を維持し、風評被害対策に努めると回答。 |
|--|--|

2) 地域経済からのニーズの把握

9月6日、12日に開催した貿易情報センター会長会議では、各地域の経済界で主要な地位にある会長より聴取した意見・要望等を受け、改善に向けた検討の中で海外調査部等関係部署と連携し、国内外においてニーズの共有に努めています。

a) 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月6日 | 本部 | 17名 (主に東日本) | ①映像にみるジェトロの活動 ②ジェトロ事業概要説明 |
| 9月12日 | 本部 | 12名 (主に西日本) | 第3期中期目標・中期計画、ジェトロの重点事業、東日本大震災にかかわる復興支援対策支援の取組み、 ③意見交換 ④地元経済界からみたジェトロへの期待と役割 |

b) 主たる意見・要望

| 項目 | 主たる意見・要望 |
|---------|--|
| ①情報発信関連 | <p>a.主たる意見・要望</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業向けに踏み込んだ情報発信を継続的に発信することが必要。 ・ジェトロの事業ツールや成果を効果的に対外 PR することが大事。 <p>b.対応事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・セミナー開催時のアンケート調査や業界団体・個別企業への訪問ヒアリングなどを通じて、中小企業のニーズにより応えるための取り組みを実施。例えば、23年度上半期には全国で400件以上の企業・業界団体を訪問し、情報ニーズの把握に努めている。 ・調査・情報収集した内容については、各地で開催する中小企業を対象にしたセミナー等で普及に努めている。ジェトロ主催セミナーに加えて、各地の商工会議所など他機関主催セミナーへの講師派遣を合わせると22年度202件、23年度上半期95件の講演（いずれも東京開催分を除く）を実施、引き続き注力する。 ・ジェトロの事業ツールや成果のPRについては、セミナーでの説明や、経済団体や金融機関の月刊誌、商工会議所の会報等への寄稿により実施。 |
| ②事業関連 | <p>a.主たる意見・要望</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジェトロの中小企業の海外展開支援に対する期待は高まっており、今後もきめ細かで継続的な支援を続ける必要がある。 ・農水産品、食品のさらなる輸出促進の要望や、海外ビジネス人材確保支援への期待。 <p>b.対応事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・初めて海外展開を検討し始めた企業などジェトロのサービスを利用する企業が増加している中、このような新顧客層がどのような情報や支援を必要としているのか、貿易投資相談の傾向なども踏まえて企業ニーズを的確に把握し、引き続き情報提供サービスの改善と充実化に努める。 ・今般、「農林水産物・食品輸出促進本部」を設置するとともに、海外見本市出展や国内外の商談機会の創出など、特に一次産品への支援を強化・拡充し、ジェトロの様々なツールを使って、品目や状況にあわせた情報提供や取り組みを行っていく。 |
| ③組織体制 | <p>a.主たる意見・要望</p> <ul style="list-style-type: none"> ・貿易情報センターの人員体制強化や本部のサポート機能強化への要望。 ・商工会議所など関係機関とのさらなる連携強化への期待。 <p>b.対応事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・銀行振込一元化制を導入し、銀行取引業務を本部に一括集中することで業務の効率化を図り、貿情センターの負担を軽減。また、貿情センターが発行する領収書を本部 |

| | |
|-------|--|
| | <p>のフォーマットと統一し、本部で一括印刷し各貿易情報センターへ送付することで、貿情センターの業務削減に貢献。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商工会議所とは、セミナーへの講師派遣等を通じ、連携を強化。具体的には、東京商工会議所主催のセミナーへの講師派遣（カンボジアセミナー、ベトナムセミナー、ジェットロ事業紹介など）、地方でのセミナーの協力など。 ・23年2月にMOUを結んだ商工中金とは、各地でセミナーを協力して実施するのみならず商工中金の顧客からの海外展開にかかる相談のうち商工中金で対応できない相談については、ジェットロが対応。 |
| ④震災関連 | <p>a.主たる意見・要望</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページにおける各国輸入制限等の随時情報更新などの情報発信への高い評価と今後の期待。 ・観光産業などとの連携による風評被害対策への要望。 <p>b.対応事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・月末時点で各国の最新情報を確認し、確認した情報をホームページ上に記載することによりお客様が最新情報を分かりやすくしている。 ・北京及び香港から有力ジャーナリスト、TVクルーを招へいし、岩手県、宮城県、福島県で自治体首長、県庁幹部、企業、地方主要紙に対する取材をアレンジ。それぞれ現地のメディアで報告された。 |

（２）我が国政府等からのニーズの把握

我が国政府からの事業仕分け(21年11月、22年4月)や「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)に沿い、23年度には事務・事業、人件費及び資産の見直し・国庫返納等を進めました。また、「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)における指摘に沿い、国内外事務所における他独法との機能的統合に向けた準備を進めました。

【指摘事項】

| | |
|--|---|
| 第1回事業仕分けの指摘(21年11月) | |
| 評価結果 | 見直しを行う(人件費、業務全体、国債等の売却等) |
| 第2回事業仕分けの指摘(23年6月) | |
| 評価結果 | <p>事業規模は縮減</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 不要資産の国庫返納 2. ガバナンスの強化、人件費・管理費等の抜本的改革 |
| 「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) | |
| 記述内容 (講ずべき措置) | <p>《事務・事業の見直し》</p> <p>「我が国中小企業等の国際ビジネス支援」</p> <ol style="list-style-type: none"> 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>「対日投資拡大」</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 対日ビジネスサポートセンター(IBSC)の縮減 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>「開発途上国との貿易取引拡大」</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 2. ASEAN・インド物流円滑化支援事業の廃止 ⇒22年度に措置済み <p>「調査・研究等」</p> <ol style="list-style-type: none"> 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>《資産・運営等の見直し》</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 不要資産の国庫返納 2. 事務所等の見直し 3. 宿舍等の見直し |

| | |
|---|---|
| | <p>4. 人件費の見直し 5. 人事管理の見直し 6. 業務運営の効率化等</p> |
| <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)</p> | |
| <p>記述内容 (講ずべき措置)</p> | <p>1. 国際業務型の成果目標達成法人とする。 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。 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> |

【対応状況】

| 項目 | 主たる対応 |
|-----------------|---|
| ①業務の見直し、事業規模の縮減 | <p>a) 事業の重点化及び産業別支援体制の構築 (Ⅱ.[3]1. 効率的な事業実施のための柔軟な取組みを参照) 23年3月に決定した第三期中期目標に基づき、ジェトロ事業を①中小企業を中心とする日本企業の海外展開支援、②対日投資促進、③アジア等の経済連携の強化に向けての貢献等、の3分野に重点化しました。 加えて、事業の効率的かつ効果的な実施のために、「機械・環境産業」、「農林水産・食品」、「生活文化産業」、「サービス産業」の産業別体制を構築して、分野ごとの知見・ノウハウの集約や、企業に対してより一層一貫した支援を提供する体制を整えました。</p> <p>b) 対日投資ビジネスサポートセンター (IBSC) の縮減・見直し (Ⅱ.[9]各種事務・事業の廃止等に関する取組みを参照) 国内4都市において、対日投資促進におけるIBSCの縮減等を行ないました。併せて、入居者の利便性を高める措置として東京、大阪の利用時間の延長を行うとともに、入居率向上に向けて、英語ウェブサイト上におけるIBSCのPRの強化に取り組みました。</p> |
| ②人件費・管理費等の抜本的改革 | <p>(Ⅱ.[1]1. 効率化の推進及び2. 給与水準の適正化を参照) 交付金を充当する一般管理費について、23年度は第三期中期目標及び第三期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。また、人件費についても、一般職職員や常勤の嘱託職員の採用などを開始する等の雇用形態の柔軟化を実施し、人件費全体の抑制に取り組みました。</p> |
| ③ガバナンスの強化 | <p>(Ⅱ.[8]内部統制を参照) ガバナンスの強化に向け、構成6要素(統制環境、情報と伝達、リスクの評価と対応、統制活動、モニタリング(監視活動)、IT(情報技術)への対応)について取組みを強化しました。 23年度には、コンプライアンスの一層の強化・徹底を図るため、コンプライアンス研修の対象者を本部嘱託員や海外事務所ナショナルスタッフなどにも拡大するなど、より広い範囲の職員にコンプライアンス意識を浸透させるための取組みを実施しました。</p> |
| ④国債等の売却・資産の国庫返納 | <p>a) 敷金・保証金等の国庫納付(Ⅵ. 重要な財産等の処分に関する計画を参照) 敷金・保証金等(約353億円)のうち、258億円は22年度中に国庫納付済みのところ、23年度はさらに残る95億円のうち21億円について、預託先から返還を受けた債権を売却し、国庫に納付しました。また、(財)海外貿易開発協会(JODC)への貸付金7億円について、23年度末に返還を受けたところ、国庫納付に向けた手続きを進めています。 残る大阪本部の借上保証金67億円については、預託先である民間企業と返還交渉中ですが、先方は途中解約(契約書に記載のない行為(預託期間は26年2月28日))に伴う税務処理や株主への説明責任等を懸念しており、交渉が成立しておらず、24年度も引き続き交渉を行います。</p> <p>b) 職員宿舎の見直し(Ⅲ.[6]資産の有効活用等に係る見直しを参照) ジェトロが有する資産のうち、ジェトロ会館・職員宿舎(3施設)は22年度中に閉鎖</p> |

| | |
|--|--|
| | <p>し、23年度中にすべて国庫に納付しました。残りの職員宿舎（江戸川住宅）は、東日本大震災被災者のための宿泊施設として、所在地の流山市に無償で提供し、24年3月時点で18世帯59名が入居しています。流山市の要請に基づき、上記宿泊施設としての提供期間を24年度末まで延長する予定です。職員宿舎の自己負担率については、24年2月時点で国家公務員より高い水準ですが、今後も国家公務員に準じた負担率となるよう、引き続き取り組みます。</p> |
| ⑤ 国内外事務所 の効率利用・ 連携促進 | <p>a) 国内事務所（Ⅱ.[3]3. 貿易情報センターを参照） ジェトロ国内事務所と中小機構支部について、地場の中小企業の国際化に向けたセミナーの共催や会議室など施設の相互利用などの連携を進めたほか、地元の自治体と調整しつつ、9都市（札幌、仙台、金沢、名古屋、大阪、広島、高松、福岡、那覇）を対象に中小機構地方支部との機能的統合のための準備を進めました。 また、ジェトロ国内事務所と中小機構支部が支援を行っている企業について、それぞれの支援内容の共有化を進めています。</p> <p>b) 海外事務所（Ⅱ.[3]4. 海外事務所を参照） 海外事務所の効率利用・連携促進については、借館契約の更新にあわせて、経費削減効果の有無及び利用者の利便性向上等を勘案し、在外公館ならびに他の独立行政法人との近接化を図っています。3法人以上の事務所が設けられている16都市については、24年3月末に各都市のとりまとめ法人を決定し、ジェトロはうち5都市でとりまとめ法人となりました。24年度には、各都市において、共用化やワンストップサービスの提供に向けた準備を進めるとともに、事務所の近接化に向けた調整を行なっています。2法人の事務所が設けられている23都市については、共用化やワンストップサービスの提供に向けた準備や、近接化に向けた調整等、24年夏を目処に調整を進めています。</p> |
| ⑥ 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>（Ⅱ.[3]柔軟かつ機動的な運営を参照） ジェ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、23年度は7件の共同プロジェクトを実施するなど、職員の能力・専門性の相互活用に取り組みました。また、業務効率化の面では、出版業務における効率化策として、ウェブ上での販売の一部について統合を実施しました。24年度も外部出版倉庫の共通利用、ウェブ上での販売のさらなる統合、出版管理システムの統合などを行う予定です。</p> |
| ⑦ 自己収入、受 益者負担の拡 大 | <p>（Ⅲ.[1]自己収入拡大への取り組みを参照） 民間負担の見直しについて、23年度は民間から受託する海外市場調査の調査料を引き上げるなど、さらなる受益者負担の引き上げに取り組みました。また、海外事務所を通じて行う海外ミニ調査についても、23年7月に基本料金を2倍にするなど調査料の引き上げを実施しました。</p> |
| ⑧ 人事管理の 見直し | <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年度においては、一部先進国への現役出向を見直すとともにアジア・新興国のうち、インフラ輸出や資源確保等のために特に重要な地域への配置を強化しました。</p> |

3. 貿易情報センター

| | |
|------------------------------------|--|
| 設定目標 | |
| 【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】 | ≪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。 |
| 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】 | ≪国内事務所の徹底的な効率利用≫ 国内事務所は、自治体と協議しつつ、中小企業基盤整備機構の地方事務所と同地域にある8か所の事務所について、共用化など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。 |
| ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月) | |
| 【22年度実績】 | 今後地方主体へと移行する中で、個別案件に対応できるだけの体制になっているか、検証の必要性もあると思われる。 |

(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連携

中小企業基盤整備機構(中小機構)との連携を強化し、国内の製品と海外の需要のマッチングを推進するなど、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ています。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ており、23年度は、37社に対し13展示会の出展を支援し(22年度実績:42社・11展示会)、4地域へのバイヤー招へいを実施しました(22年度実績:1件)。また、ユーザーの利便性の観点より、ジェトロの貿易情報センターと中小機構の地方支部との連携の下、セミナーの開催・共催、両組織の施設の共用化も図っています。

【連携強化事例(海外展示会出展支援)】

| 展示会名 | 分野 | 会期 | 開催地 | 出展企業数 | |
|---------------------------|----------|-------|----------------|-------|----------|
| | | | | 全体 | 中小機構参加社数 |
| ① CIEPEC | 環境・省エネ機器 | 6月 | 中国・北京 | 24 | 1 |
| ② ENVEX2011 | 環境・エネルギー | 6月 | 韓国・ソウル | 8 | 2 |
| ③ FOOD TAIPEI | 食品 | 6月 | 台湾・台北 | 50 | 6 |
| ④ MTA VIETNAM | 工作機械 | 7月 | ベトナム・ホーチミン | 11 | 0 |
| ⑤ FOOD EXPO | 食品 | 8月 | 中国・香港 | 40 | 5 |
| ⑥ NY国際ギフトフェア夏 | デザイン・雑貨 | 8月 | 米国・NY | 20 | 3 |
| ⑦ IGEM | 環境・エネルギー | 9月 | マレーシア・クアラルンプール | 15 | 2 |
| ⑧ Medical Fair Thailand | 医療機器 | 9月 | タイ・バンコク | 9 | 0 |
| ⑨ Manufacturing Indonesia | 機械・部品 | 11月 | インドネシア・ジャカルタ | 9 | 6 |
| ⑩ Metalex | 工作機械 | 12月 | タイ・バンコク | 22 | 0 |
| ⑪ 上海 Automechanika | 自動車部品 | 12月 | 中国・上海 | 20 | 4 |
| ⑫ NY国際ギフトフェア冬 | デザイン・雑貨 | 24年1月 | 米国・NY | 23 | 4 |
| ⑬ 中国華東輸出入商品交易会 | 衣服、日用品等 | 24年3月 | 中国・上海 | 24 | 4 |
| 合計 | | | | 275 | 37 |

【連携強化事例（バイヤー招へい）】

| バイヤー招へい/商談会 | | 分野 | 会期 | 開催地 | バイヤー (ジェットロ) | 日本企業 (中小機構) |
|-------------|---|----------|-----------|-----|-----------------|----------------|
| ① | Discover Cool Japan in Aizu (会津ものづくりフェア 2011 併催) | 伝統 産品 | 23 年 10 月 | 会津 | 19 名 | 15 社 |
| ② | インテリアライフスタイル Living 展 | 家具 | 23 年 11 月 | 東京 | 50 名 | 27 社 |
| ③ | Foxed Japan | 食品 | 24 年 3 月 | 東京 | 62 名 | 141 社 |
| ④ | ビジネスマッチ東北 2012 | 食品 | 24 年 3 月 | 仙台 | 5 名 | 29 社 |
| 合計 | | | | | 136 名 | 212 社 |

2) 中小機構とのセミナーの共催及び施設の共用化

「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」（2010 年 12 月 7 日閣議決定/以後「基本方針」）に基づき、中小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、セミナーの共催等事業での連携強化及び施設の共用化について取り組みを進めています。外部機関とセミナーを共催することで、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共催機関と費用及び業務を分担することで会場費の節約、資料の充実度の向上、準備時間の短縮、③他機関と協力して広報することで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。23 年度は、44 件のセミナー及び勉強会を共同で実施、お互いの施設をセミナー・相談会を開催した事例は 44 件でした。その他、協働する企業訪問や中小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。

3) 大阪本部及び貿易情報センターにおける連携強化事例

23 年度は、大阪本部及び各貿情センターにおいて、以下の通り、中小機構及び商工中金などと連携を図りながら、地元企業の海外展開支援に取り組みました（本部の実績は含まず）。

| 項目 | | 第 1Q | 第 2Q | 第 3Q | 第 4Q | 年度計 |
|--------------|---------------|-------|-------|-------|-------|---------|
| ①セミナーでの協力 | a. 中小機構 | 8 件 | 7 件 | 14 件 | 15 件 | 44 件 |
| | b. 商工中金 | 5 件 | 1 件 | 5 件 | 0 件 | 11 件 |
| | c. その他自治体、地銀等 | 149 件 | 321 件 | 290 件 | 290 件 | 1,050 件 |
| ②展示会・商談会での協力 | a. 中小機構 | 2 件 | 0 件 | 2 件 | 1 件 | 5 件 |
| | b. 商工中金 | 0 件 | 0 件 | 0 件 | 0 件 | 0 件 |
| | c. その他自治体、地銀等 | 20 件 | 42 件 | 51 件 | 60 件 | 173 件 |

また 23 年度は、大阪本部及び各貿情センターにおいて、以下の通り、お互いの施設を共用してセミナー・相談会を開催しました。

| | 北海道 | 仙台 | 名古屋 | 金沢 | 大阪 | 広島 | 香川 | 福岡 | 合計 |
|-------------|-----|----|-----|----|----|----|----|----|----|
| ①ジェットロ施設の共用 | 0 | 0 | 22 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 22 |
| ②機構施設の共用 | 0 | 14 | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 | 2 | 22 |

(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

23 年度より、基本的に所長と所員のプロパー 2 名に加え、非常勤嘱託員を配置し、庶務業務の柔軟な対応が可能になるなど、国内事務所運営上のコンプライアンスを強化しました。貿易情報センターの基本的な機能である貿易相談業務への対応や、職員が地元企業等を訪問する機会も増

やせるなど、地元のニーズを一層把握できるようになりました。地方主体に移行する事業も増え、個別案件に対応できるだけの体制確保に向けた取組みを行いました。今後はその結果を検証していきます。

経済産業局のある仙台、名古屋、広島、福岡の4事務所は所員を1名増員し3名体制に強化し、対日投資促進事業に重点をおく横浜、神戸の2事務所についても所員を1名増員しました。また長野及び北九州は自治体の負担で所員が1名増員されました。その他23年度に設置した関東貿易情報センター(管轄地域：東京都、茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、山梨県)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ました。

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、23年度は、福島貿易情報センターに加え、新たに関東、千葉、新潟、名古屋、静岡、鳥取、沖縄及び大阪本部で地元銀行より研修生を、千葉、山形では自治体関係者を受入れました。中小企業基盤整備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、「基本方針」を受けて中小機構各支部と連携の可能性についての協議、同機構と施設を共同利用したセミナーの開催などに取り組みました(後述(2)及び「6. 関係機関との連携強化に向けた取組み」参照)。

(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ました。外部機関とセミナーを共催し、①他機関の主催セミナーをジェトロPRの場として活用、②共催機関と費用及び業務を分担による会場費の節約、資料の充実度の向上、準備時間の短縮、③他機関と協力して広報することで潜在的なサービス利用者(ジェトロ非利用者)へのアプローチが可能になりました。

同一市内に中小企業基盤整備機構の支部が設置されている8カ所の国内事務所では、23年度44件のセミナー及び勉強会を共同で実施しています。その他、協働する企業訪問や同機構主催セミナーにおいてジェトロ事業を紹介するなど、事業連携を進めました。

(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の充実化については、その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。

また、本部による管理業務などのバックアップ体制の強化の一環として、複合機調達の本部一元化に向けた準備を進めている一方、レンタカーについては利用マニュアルを整備し機動性を高めました。加えて経理課では、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、貿情センターが発行する領収書を本部で一括印刷するなど、貿情センターの業務削減に貢献する体制を築きました。本部及び貿易情報センターの電話回線については従前より本部が一括入札を実施し、コスト削減を実現してきましたが、24年1月からは海外出張時の航空券手配についても、同様に本部に一元化しました。

(5) 負担金収入の拡大に向けた取組み

自治体との良好な関係構築を日々努め、負担金収入の維持・拡大に取り組みました。負担金抛出の実績がない自治体は、ジェットロに対する認識が十分でない場合が多い傾向にあり、ジェットロの支援によって実質的な成果が出たことを契機に、ジェットロに対する評価を高め、負担金抛出を提示する事例が生まれています。

【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、同市から24年度以降の負担金抛出の提示を受けたものです。

【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、同市はジェットロによる更なる支援を期待し、24年度以降の負担金抛出を提示したものです。

4. 海外事務所

| | |
|--|---|
| 設定目標 | 《海外事務所》 |
| 【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 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。 ▶ 海外事務所ごとの設置の必要性について検討する。 ▶ 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。 |
| 独立行政法人改革における法人の事務事業の特性に応じた類型に係る議論の整理（23年11月） 国民の利便性向上のための海外事務所等におけるワンストップサービスの実現を図るなど、より効率的・効果的な業務運営を実現する。 | |
| 22年度における経済産業省所轄独立行政法人の業務の実績に関する評価の結果等についての意見（23年12月） 【日本貿易振興機構】 …また、本法人については、基本方針のフォローアップ結果において、「22年度中に得た結論も踏まえつつ、個々の事務所の必要性の見直しや他機関との共用化を進めるための具体的な工程を明らかにし、早期に実施する必要がある」と指摘されているところである。今後の評価に当たっては、上記の基本方針のフォローアップ結果を踏まえて本法人が講じた措置の適切性について、評価結果において明らかにすべきである。 | |
| 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） 国際交流基金(JF)、国際協力機構(JICA)、日本貿易振興機構(JETRO)及び国際観光振興機構(JNTO)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できるよう、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、本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。 | |

（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として23年3月に開設した武漢事務所は、7月17日に海江田経済産業大臣(当時)、丹羽駐中国大使、王湖北省長をはじめ、日中両国政府及び企業関係者約170人が参加する中開所式を開催しました。式典では、海江田経済産業大臣(当時)より武漢が中西部の発展に大きな役割を担っていると武漢の重要性を祝辞で示されたことに対し、王湖北省長からは、日本が湖北省にとり最大な投資／貿易パートナーであるとともに、ジェトロが日中貿易／投資の促進、特に日本と湖北省のビジネス関係の構築に多大に貢献していること、ジェトロ武漢事務所の設立で、日本と中国／湖北省のビジネスにて一層の連携が期待されると謝意が述べられました。また、開所式の様子は同日夕刻のNHKニュースのほか、地元有力各紙で取り上げられたことも契機となり、武漢事務所への問い合わせが増し活動に弾みがつきました。

今後のネットワーク新設の候補は、マーケットの拡大が著しく日系企業の進出が見込まれ、かつ拠点設置に向けた要望が高い中国西部又は東北部など、24年度の拠点設立を目標に、各都市の経済状況や内外ニーズ等の情報収集及び比較検討を進めています。加えて、世界有数の石油埋蔵量を誇り今後のビジネスチャンス拡大が見込まれる中東については、拠点のあり方について検討を始めました。

（2）新興市場における配置・拡充

新興国における経済連携及び市場拡大、環境・エネルギー、BOP ビジネス、日本のアジア拠点

化等に基づき、効率的な海外ネットワークの配置及びアジア地域への重点化に取り組んでいます。23年5月には、近年新興市場としての期待が高まっているウクライナにおいて国際協力機構(JICA)が終了したプロジェクト(「ウクライナ・日本センター・プロジェクト」)の一部業務を、国際交流基金とジェトロが継承する体制を構築しました。これは、17年にJICAの理事長より「相手国の市場経済の移行ステージが進んだ国に関しては、日本センターのビジネス・プログラムをジェトロに継承して欲しい」と要望を受け、キエフ工科大学との連携により実現を図ったものです。

(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、22年度からニューデリー事務所をインド国内の各事務所の統括拠点とする体制を継続しています。経理関連業務の一元化やNS就業規則の統一等により業務の効率化及びガバナンスの強化が達成された一方、各事務所の業務拡大に伴うニューデリー事務所の負担増が課題となっているため、今後引き続き体制の見直し・検証を行い、改善していきます。

また、ストックホルム事務所について23年8月から現地に駐在員を置かずロンドン事務所から管轄する体制へ変更しました。既に駐在員を撤退させたヘルシンキ事務所と合わせて北欧2事務所をロンドンから管轄することにより、広域視点での効率的な事務所運営を行っています。こうした地域内の管轄、連携体制についても、有効性や効率性の観点で引き続き見直しを続けます。

(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を支援していく必要性が高まる中、特に新興国において、ジェトロの海外事務所の設置、機能強化への期待も高まっています。また、我が国との経済交流の発展を期待する諸外国からもジェトロの事務所新設を要請されています。最近では、例えば、マケドニア、中国・四川省、エチオピア、モンゴル、カザフスタン、モロッコ等から我が国政府(大臣以下)、ジェトロ(理事長以下)等への要請がありました。

限られたリソースの中でこうした期待に応えることは容易ではありませんが、特に必要性が大きい新興国に拠点を設置し、または、機能強化を図れるよう、先進国を中心に随時既存の「事務所毎の実績および必要性を検証」(22年12月閣議決定「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」)しているところです。

この結果、23年度においては、海外事務所及び駐在員の先進国(ニューヨーク、シカゴ、ヒューストン、ロンドン、ストックホルム、ミラノ)から新興国(ムンバイ、チェンナイ、ハノイ、ホーチミン、ドバイ、ヨハネスブルク)へのシフトを進めました。具体的には、以下のとおりです。

1) 北米地域

世界をリードする企業が多く存在することや市場規模を踏まえつつも、ニューヨーク、シカゴ、ヒューストンから合計4名の駐在員を新興国にシフトさせました。このほかバンクーバー事務所を24年夏以降は駐在員をおかずトロント事務所が巡回する形式に移行することとしました。

2) 中南米地域

すでに駐在員をおかず周辺事務所が巡回する形式の事務所を3箇所（ブエノスアイレス、サンホセ、パナマ）配置しており、広域で事業を行なう体制としています。今後、EPA交渉が本格化した場合のコロンビアや、経済規模と成長性が期待されるブラジル等における体制拡充についても検討したものの、23年度中の体制変更は見合わせざるを得ませんでした。

3) 欧州地域

相対的に役割が低下したストックホルム事務所を23年8月に駐在員不在としロンドン事務所が巡回する体制に移行しました。同様に24年夏以降、コペンハーゲン事務所はアムステルダム事務所が巡回する体制に移行する予定です。また、事務所のないバルト3国（リトアニア、ラトビア、エストニア）の管轄についてはこれまで北欧3カ国の事務所が個別に管轄していたところ、効率的な業務運営を目的に一括してワルシャワ事務所がカバーする体制に切り替える予定です。

4) アジア大洋州地域

事業ニーズ、貿易投資相談件数等が他地域と比べて高く、体制拡充を検討しました。23年度はムンバイやチェンナイの在インド事務所や、ハノイやホーチミンの在ベトナム事務所等の駐在員を増員するとともに、金融機関を始めとする外部人材の活用（派遣）も行い、特にアジア新興国における日系企業のニーズの高まりに対応しています。

重慶、成都など中国内陸部や東北部への拠点設置も喫緊の課題です。拠点配置に当たっては中国国内の情勢も見極める必要もありますが、これを待つことなく、23年度から、理事長自身が両地域を視察し、拠点の在り方を検討しました。引き続き日系企業のニーズ等を踏まえ、迅速かつ最善の配置を検討し、実施します。

資源需要の高まりに伴う経済成長が著しいモンゴルについては、24年5月から現地における業務委託を通じ、情報収集体制を強化しています。

5) 中東アフリカ地域

日本企業の新市場開拓ニーズに応える事務所ネットワークのあり方を検討しています。

アフリカ地域ではアビジャン事務所が15年の緊急退避以降駐在員不在となっており、再配置に向け調整を行なっているほか、TICAD V(第5回アフリカ開発会議)にもらみ、ジェトロの取り組みのあり方についても検討を進めています。

人員配置の点では、ドバイ、ヨハネスブルクを拡充し、体制の強化を行いました。

(5) 海外における関連機関との連携強化

23年12月「経済産業省所轄独立行政法人の業務の実績に関する評価の結果等についての意見」への対応として、22年度に引き続き、利用者の利便性を考慮し他法人の海外事務所との近接化や施設の共用化に取り組んでいます。12月には、JICA、国際交流基金、国際観光振興機構(日本政府観光局)3者それぞれと効率化の可能性及び双方の今後の予定につき意見交換を行いました。さ

らに11月ならびに24年1月の閣議決定における指摘事項に対しては、上述の3法人及び各関係省庁と実務者会合を実施し、3法人以上が事務所を有する16各都市において、ワンストップサービス実現に向けた各法人の賃貸借条件の共有、取りまとめ法人の決定を行い、機能的統合の方向性についての基本方針を共有しました。

ジェットロがとりまとめを担当するのはトロント、メキシコ、バンコク、ソウル、クアラルンプールの5都市で、24年夏までに他法人と共に入居あるいは近接化できそうな物件の調査に着手する予定です。このほか、業務協力に関する合意書案を作成し経済産業省を通じて関係省庁と内容の調整中ですが、今後、調整結果を踏まえ対象16都市での締結を目指します。16都市以外における機能的統合のあり方についても、今後個々に検討を行っていきます。

1) 在外公館など関係機関との連携強化

国内における情報共有、ネットワーク形成をベースに、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企画をたてました。関係機関との連携取組み事例件数は、23年度、北米229件、中南米309件、欧州554件、アジア・大洋州1566件、中東・アフリカ246件でした。うち国際協力機構(JICA)との連携事例は113件、日本政府観光局(JNTO)との連例事例は18件でした。

a) 連携強化例

| 北米 | |
|-----|---|
| 4月 | (ロサンゼルス) 在外拠点間連携会合に先だて、伊原総領事等と当地での震災関連の情報発信について協議。領事館では、すでにセミナーでの挨拶、各種会合で震災の現状などを説明しているが、今後もあらゆる機会をとらえ、さらに求められれば引き続き情報を発信していくことを表明があった。ロサンゼルス所長からも要人面談、ジェットロ事業などを通じ情報発信していくこと報告。引き続き、領事館、ジェットロで情報交換をしながら、効果的な対応を行うこととした。 |
| 5月 | (バンクーバー) 在京カナダ大使館関係者が来訪し、ジェットロバンクーバーが出展支援予定の24年3月の環境関連展示会「GLOBE2012」に絡むカナダ政府側の活動について紹介があり、双方が協力してジェットロゾーン出展者への便宜を図ることを確認した。 |
| 6月 | (トロント) 在京カナダ大使館、在カナダ日本国大使館、在トロント日本国総領事館、在モンリオール日本国総領事館、連邦政府外務国際貿易省と共催し、震災復興セミナー、6月17日(金)・ハリファックス、20日(月)・モンリオール、21日(火)・トロント、カナダ企業向けに日本の震災復興後の状況について情報発信を行った。 |
| 7月 | (シカゴ) 7月6日、シカゴ日米協会はシカゴ連邦準備銀行において、震災復興セミナーを開催。駐米日本国大使館公使とジェットロ・シカゴ所長は、エグゼクティブ、大学教授をはじめ、80名の参加者に向けて震災後の我が国の前向きな姿勢と、正確な情報を発信した。シカゴ事務所、在米日本国大使館、在シカゴ日本国総領事館は講演内容について数次に亘り協議を実施。 |
| 9月 | (ロサンゼルス) 9月7日、当地領事館、JBA(南加日系企業協会)、Japan Foundation、JNTOなどと、震災半年を契機に「震災支援感謝の集い」を共催。当地の政府関係者、被災地に救援隊を派遣したロサンゼルス郡消防局の職員、募金等協力団体、一般客など約300人が参集。 |
| 11月 | (ニューヨーク) ボストン総領事館と共催で、ジェットロ・ビジネス・セミナーを開催。ニューヨーク事務所より3名の講師を派遣し、震災後の日本経済、日本企業の動向、米国経済動向、米国通商問題について講演を実施した。 |
| 中南米 | |
| 5月 | (メキシコ) 日本郵船のマンサニージョ港における積み替えコンテナを地元検察が押収、1年半以上返却していない問題解決のため、同社の要請を受け在外公館、ジェットロ、同社で連邦検察(PGR)を訪問し、PGRの協力を取り付けるところまで漕ぎ着けた。PGRをはじめ政府の相当の役職にある者とのアポイントメント取得には在外公館の協力が不可欠であり、参事官に出席いただき面談を実現し、ジェットロ及び日本郵船から状況について説明、当局に協力を求めた。 |
| 8月 | (カラカス) 在カラカス日本国大使館から日本・日系企業が抱える外貨の割当遅延問題について外貨管理当局へ申し入れを行う際、ジェットロ・カラカス事務所は非進出日系企業に対する各種案内や取りまとめを担当。また同問題について定期的に大使館と意見交換を実施。 |
| 1月 | (サンホセ) 1月15-17日、牧野経済産業副大臣のコスタリカ訪問とアナベル・ゴンサレス貿易 |

| | |
|------------|---|
| | 大臣とのバイ会談が実施された。METI 及び貿易省の要請によりサンホセ分室長がバイ会談に同席。ジェトロの活動、協力についてコメント。在コスタリカ日本国大使館より事前に貿易省の動きについて情報提供を受け、バイ会談においてプレゼンスを発揮することに繋がった。 |
| 欧州 | |
| 5月 | (ミラノ) 5月12日、在伊日本国大使館及び在ミラノ日本国総領事館とともに、在伊企業・在伊日系企業向けに「東日本大震災の影響に関する説明会」を共催(会場：ミラノ事務所)。日本からの農水産品・鉱工業品等の輸入及び日本への渡航の安全性に関する理解を深めることができた。 |
| 6月 | (デュッセルドルフ) 6月28日、オスナブリュック商工会議所主催の対日ビジネスセミナー(企業関係者を中心に約40名が参加)において、デュッセルドルフ所長が在ハンブルク日本国総領事館の坂本領事とともに講演。震災後の東北地域の復興状況について説明するとともに、放射線被害等について心配が不要である点をアピールした。 |
| 7月 | (ロンドン) ジェトロ、在英国日本国大使館、日本政府観光局、国際交流基金等が後援し、HYPER JAPAN 2011 が7月22日・24日に開催された。複数関係者の協力により、アニメ・マンガなどのJポップカルチャーのみならず、日本食や着物などの伝統文化を含む日本の文化を多面的に紹介するイベントとして25,035人を集客するなど、相乗効果を生んだ。 |
| 10月 | (ブダペスト) 10月5～6日、日本政府のWTO貿易政策検討会議への参加にあたり、在ハンガリー日本国大使館より、本年5月以降に同国で実施が確認されている貿易及び貿易関連措置(緩和的及び制限的措置)に関する調査依頼を受け、①関税・税関手続等の国境措置、②補助金や政府調達(含む貿易保険・輸出金融)、③投資に関する規制、④金融セクターの支援を目的とする措置、⑤直接・間接貿易に影響を与え得る措置、⑥上記措置の日本企業に与える影響を調査。WTO貿易政策検討へ協力した。 |
| | (ロンドン) 10月7日、日英間の科学技術外交の深化を目的に「科学技術外交現地連絡会」を開催。在英日本大使館、日本学術振興会、国際協力機構、科学技術振興機構(パリ事務所)、新エネルギー開発機構(パリ事務所)等を始めとする日本側の各関係機関の最近の取組みの紹介及びネットワークの構築を実施。 |
| | (タシケント) 10月29日に開催されたウズベキスタン日本センター(UJC)10周年記念セミナーにおいて、ジェトロの活動に関するプレゼンを実施。現地企業に対し「日本企業とのWin-Winの関係を意識すること」「ウズベキスタン側が受けられるリスクを明確にすること」などアドバイスしたところ複数の日本人より「まさに現地企業に欠けている要素を指摘してくれた。」と評価され、市場経済化を進めるウズベキスタンにおけるビジネス人材育成にも協力した。 |
| 11月 | (ロンドン) 在英日本大使館が11月10日に開催した精進料理を紹介したイベントでは、ジェトロより講師の紹介、各種企画の提案、食品バイヤーを始めとする集客の協力、スポンサーの紹介を実施。新規の来場者層の獲得、日本の食材のPRが評価された。 |
| | (デュッセルドルフ) 11月2日、在デュッセルドルフ日本国総領事館と共催で「BIO-Europe 2011」ジャパン・パビリオンの出展者を対象にドイツのクラスター関係者、ドイツ企業との交流を促すネットワーキングレセプションを日本国総領事館公邸で開催。 |
| 12月 | (タシケント) 12月6日、在ウズベキスタン日本国大使館と共催し、天皇誕生日レセプションにおいて、震災復興のアピールのための展示を実施。スズキ、ホンダからオートバイが、日清食品からはインスタントラーメンが会場に展示された。 |
| 1月 | (デュッセルドルフ) ドイツ連邦議会のフリッツ国際貿易諮問委員会委員長の依頼により日独友好150周年記念出版"Zeitenwende in Japan?"(「日本は転換期にあるか?」)に寄稿。ドイツ企業の日本での活動状況や中小企業間の交流の可能性等について紹介するとともに、日EU間EIAの重要性について強調した。本記念出版はブルフ連邦大統領が冒頭の辞を書かれ、神余大使を始めとする日独交流の第一人者が執筆しているもの。その中でジェトロの存在感を示すとともに、日独経済交流の拡大に向けたメッセージを発信することができた。記念出版の発表会においては、Fritz議員を始め関係者よりジェトロの貢献に対し感謝の言葉が寄せられた。 |
| | (ロンドン) 24年1月27日、アフリカ事務所の駐在員、JBIC ロンドン事務所長を講師に招き、アフリカビジネスセミナーを開催。在英日系企業等から62名が参加。役立ち度は上位2項目が100%を占め、参加者からは「ニュースではわかりにくい各国の内情、各国の関連がわかった」といった声が多く寄せられた。 |
| アジア | |
| 4月 | (香港) 震災後の日本及び原発事故経過を正しく理解してもらうために、12日、総領事館、JNTOとの緊密な連携の下に「東日本大震災の影響に関する説明会」を開催した。また、この説明会に先駆けて、隈丸総領事、香港所長等で香港主要経済団体を個別訪問し、日本の状況を説明するとともに、現地側からのアドバイスや要望を聴取した。これを契機に香港総商会と日本食に関するセミナーを共催することになった。 |
| | (広州) 4月18日の汪洋広東省書記が林理事長等に発言した東日本大震災に対する日系企業への影響について調査するとの発言を受け、広東省対外貿易経済合作庁は、4月28日、東日本大震災で在広東日系企業が影響を被った場合の広東省政府による支援について、広東省各地の日本商工会代表者及び日系企業代表者とともに意見交換会を開催。在広州日本総領事館も参加。 |

| | |
|--------------|--|
| | (バンコク)4月27日に急きよ、「原子力発電関係セミナー」を日本から佐藤講師を招き開催(於:バンコク)。400名弱のタイ政財界の要人が参加し、「通常のメディア情報だけではない、直近の日本の現状が正確によく理解できた」との評価が多かった。 |
| 8月 | (バンコク)震災支援への感謝及び日本の復興を願い、大使館と協力して「ありがとうタイ、がんばろうニッポン」をキャッチフレーズとしたキャンペーンを展開。こうした取組みは当地メディアにおいても大きく取り上げられた。 (北京)8/25、重慶市で開催された「第10回日中地域間交流推進セミナー」について、CLAIR北京事務所の依頼に基づき、ジェトロ北京事務所が後援名義を貸与。また北京事務所次長が「最近の対中直接投資をめぐる動き」と題して講演。同事務所長より、「示唆に富むご講演により、今後の日中地域間交流を一層推進する貴重な議論・交流の場になったものと確信いたしております」との礼状をいただいた。 |
| 9月 | (シンガポール)大使館主催の「日本ブランド強化/クールジャパン支援現地タスクフォース」の第1回会合(9/1)、第2回会合(9/29)に参加し、ジェトロの取組みを紹介。大使館に加え、JNTO、CLAIR、日本人会、日本商工会議所、シンガポール側(教育省、日本文化協会等)も参加。本タスクフォースは今年7月に外務省がクールジャパンの海外展開に向けた参加者の情報共有・連携強化を目的として立ち上げたもの。 |
| 11月 | (北京)11月27日、枝野経済産業大臣の北京出張のため、在北京日本大使館へ相談しながら小売店視察及び進出日系企業との意見交換のアレンジを行った。小売店視察では、現地高級スーパーの店内視察に加え、同店店長と中国政府による日本産食品輸入規制の影響や日本産食品の輸出拡大に関する意見交換を行ったところ、同店店長から、「北京の富裕層の購買力は向上しており有力な市場であるため、輸入制限撤廃の中国政府への働きかけや日本産食品の安心・安全宣言のバックアップを行ってほしい」旨大臣へ要望が出されたことに対し、大臣からは「日本政府としてもやるべきと考えている」と前向きな返答が得られた。 (香港)11月24日、JNTO香港事務所の所長、次長が来訪し、JNTOとジェトロの事業協力可能性について意見交換。相互の事務所に適当な資料を配置することから開始した。ジェトロの「香港スタイル」はJNTOに提供しJNTOの日本観光に関する資料を受領。相互のネットワークを活用した広報協力につながった。 |
| 12月 | (武漢)12月27日、28日の丹羽大使の武漢訪問にあわせ、武漢に進出する日系企業との懇談会の設定と大使の企業訪問をアレンジした。また、湖北省人民政府書記 李忠鴻氏との会見には、商工会事務局と出席するよう要請を受け、ジェトロが事務局としてとりまとめをしている投資環境改善にかかわる白書に関する説明を実施するとともに、今後の協力を求めた。 (ソウル)在韓国日本大使館主導でクールジャパンタスクフォースが立ち上げられ、7機関(大使館、ジェトロ、JNTO、国際交流基金、CLAIR、SJC(日本商工会と日本人会が合併した組織)、日本商工会議所)の事業スケジュールの情報共有を行った。実施が確定している事業については、クールジャパンのロゴを使用するなど可能な連携を行い、オールジャパンとしてのPRを行っていくことが合意された。 |
| 1月 | (香港)13日、総領事館関係者を交えて、香港日本食レストラン協会のフランキー・ウー会長(農林水産大臣表彰受賞者)との意見交換会を主催。香港では11月から12月にかけて日本食の放射能汚染に関する悪質な記事掲載が続いたため、日本政府系機関から当該大衆紙貴社へ記事掲載中止を呼びかけたが十分効果が上がらず、ウー会長が交渉に当たったところ、当該記者を更正させることに成功した。ウー会長の貢献に謝意を表し、今後の連携を期するため、このような会合を主催したもの。 (ムンバイ)1月27日~30日、グジャラート州スーラット市で開催された「Udyog2012」にムンバイ総領事館、北九州市と共同で日印国交樹立60周年記念事業として広報出展。ブースには、サウラブバイ・パテル グジャラート州産業大臣、エリザベス・タバテ南アフリカ貿易産業副大臣、齋木 昭隆 特命全権大使が訪れた。 |
| 2月 | (マニラ)2月17日、マニラにてフィリピンPPPセミナーをMETI、PPPセンター共催、総務省、国土交通省、JICA、在比大使館の後援により開催した。日本政府には、主にセミナー講演者の調整、在比大使館には比国政府関係者との調整等において協力を得、300名程度の参加があった。 |
| 3月 | (香港)23~27日、外務省主催「元気な日本展示会 in 香港」に模倣品対策ブースを出展した。また、栃木県及び鹿児島県の共同事務所は自治体広報ブースを出展した。当所関係者はJNTOとともに、本イベントの企画立案段階から積極的に参加し、現場でも政府系機関/自治体ならではの出展を行い、首尾一貫して総領事館を盛り上げた。 |
| オセアニア | |
| 8月 | (シドニー)8月30日、31日に開催されたHigh Speed Rail World Australia 2011において、日本側講師(山腰国土交通省鉄道室長)の受け入れを在シドニー総領事館等と連携して実施。また、同イベント期間中に設営された日本ブースでは、JNTO、CLAIR等、関係機関の資料を配布すると、東日本大震災からの復興状況の紹介を行った。 |

| | |
|----------------|---|
| 9月 | (オークランド) 在ウェリントン日本大使館及び在オークランド総領事館の要請によりパシフィック・ショーケース(9月5日～8日、オークランドの展示場「クラウド」)にジェットロブースを出展した。パシフィック・ショーケースのインダストリアル・ゾーンにおいて地熱発電、風力、ソーラー等のパネル及びパンフレットを展示して日本の再生可能エネルギー技術を紹介した。23年7月末にオークランド総領事館及び在ウェリントン日本大使館より要請されたものであり、準備期間が短かったにもかかわらず実現したことに対し、外務省及び総領事館から謝意が寄せられた。 |
| 11月 | (シドニー) 11月22日、ジェットロシドニー事務所にてJETRO・KOTRA・TAITRAによる「アジア貿易振興機関会議」を共催したおとところ、タイ、インドネシア、マレーシアなど8カ国・19名が参加。意見交換を通じ、各機関の課題、関心、取組み等の共有により、相互の業務に資することを目的。今後は四半期毎の開催と、各国持ち回りの幹事となった。 |
| 中東・アフリカ | |
| 4月 | (リヤド) 4月13日～29日にかけて開催されたジャナドリア祭日本館にジェットロブースを出展。本件は、ジャナドリア祭日本館実行委員長であるサウジ日本大使館・遠藤大使からの出展要請によるもの。会期中は、日々大使館(事務局)と連携して運営を行い、成功裏に閉幕した。 (ドバイ) 4月中旬以降、ドバイ空港で個人消費用日本食の携行荷物の税関による没収事件が多発。4月下旬、ドバイ食品管理局に対して、ドバイ総領事館と連携して、確認・申し入れを行い、その結果、没収などの事故の発生の報告は見られなくなった。 |
| 8月 | (ヨハネスブルク) 南部アフリカにおける鉄道分野の日本企業ビジネスを支援すべく、「日・南部アフリカ鉄道カンファレンス」をヨハネスブルク(Gallagher Convention Centre)にて開催(8月23日)。当該分野の市場におけるサプライヤーとしての日本企業の優位性、日本の鉄道システムのずば抜けた効率性などを、州政府高官をはじめとする南ア鉄道分野のステイクホルダーに初めてアピールすることができた。カンファレンス参加者157名。アンケート回答者数66名中、総合評価で上位2段階が100%(最上位が87.9%)。翌24日には車両メーカーUCWの工場見学ツアーを実施。主催はジェットロ、在南ア日本大使館、JICA、JBIC。後援は南ア運輸省。インフラ分野におけるオールジャパンとしての支援となった。 |
| 10月 | (リヤド) 当地外務省がジェットロの申請した査証許可証の受入を拒否したことを受け、在サウジアラビア日本国大使、同大使館経済班と協力し、当地外務省及び関係省庁に対し陳情を実施したところ従来通り許可証が発行されるようになった。 (ヨハネスブルク) 10月16日～22日、ヨハネスブルク及びケープタウンにてCOP17のプレイベントを実施。南アフリカ共和国政府環境省、科学技術省、エネルギー省、南アフリカの有力業界団体であるBUSA(Business Unity South Africa)や南アフリカ商工会議所、ヨハネスブルク商工会議所など各方面と協力し、環境・エネルギー商談視察ミッション受入及びビジネスマッチメイキングフォーラムを開催。特にケープタウンでは、州政府高官が講演し州全体のグリーン・エコノミーを目指した積極的な取り組みを参加者に印象づけることに成功。 |
| 11月 | (ドバイ) 11月15日、在ドバイ日本総領事公邸にて、在ドバイ日本商工会議所(JBC)の主催で在ドバイ・イラク総領事を招いた昼食交流会を開催。ジェットロは事務局をとして事前準備、当日の受付及び進行役で協力。昼食会に参加した進出日系企業よりイラク行政関係者との貴重な人脈形成、情報交換の場となった旨好評を得た。 |
| 12月 | (ヨハネスブルク) 11月28日～12月9日にダーバンで開催されたCOP17サイドイベントCCR Expo 日本パビリオンの運営においては、在南アフリカ日本国大使館から全面的な協力をいただき、細野豪志環境大臣などCOP17に参加されたすべての政治家が日本パビリオンに来訪され、日系プレスが来訪し日本パビリオンの様子をテレビで放映されるなど、大きな効果が得られた。 |
| 1月 | (ドバイ) 1月16日、JICAと共催で、JICA東京本部関係者、アフリカ事務所長(スーダン)、現地政府関係者(スーダン州政府財務大臣)を講師に招き、アフリカセミナーを開催。アフリカ市場開拓を加速させる当地進出日系企業に、JICAの有するネットワークと情報を有効活用してもらうのが目的。出席者は44社、65名。役立ち度調査は上位2項目が98%(最上位は61%)と好評であった。 |

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。

a) 支援事例

| 中南米 | |
|-----|---|
| 9月 | (メキシコ) メキシコ政府による電化製品や機械・工具などのエネルギー消費量表示義務の明確化に対し、メキシコ日本商工会議所の基準認証委員会が当局へ提出する改善要望書の草案をジェットロが作成し、2度に渡って関係官庁に提出。また、経済省及び消費者保護検察庁との会合をジェットロがアレンジした結果、当局から日本側が要請していた業務用機器の表示義務を対象から除 |

| | |
|----------------|---|
| | 外する旨の回答を獲得した。これにより、産業用機器や工具を扱う日系企業は表示義務から解放されることになり、コストの削減につながった。 |
| 欧州 | |
| 6月 | (デュッセルドルフ) 6月21日、財務省の柴生田関税局長のデュッセルドルフ出張にあわせ、デュッセルドルフ日本商工会議所や在デュッセルドルフ日本国総領事館の協力の下、在デュッセルドルフ日系企業等関係者との意見交換会を開催した。輸出入手続きや通関検査等も含め、ドイツの貿易手続きの現状や、ドイツにおけるビジネスの課題等につき議論された。 |
| 11月 | (ミラノ) 11月4日、在イタリア日本商工会議所の主催で、当地日系企業向けに日 EU・EIA の啓発普及のためのセミナーをジェットロ会議室で開催。在ブリュッセル日機輸所長が EIA の現状と見通しにつき講演し、在ローマ日本大使館書記官より EIA に対するイタリア政府のスタンスを説明。約 20 社の日系企業参加し、活発な質疑応答も行われ、EIA に対する意識を高めることに成功。 |
| 11月 | (ブダペスト) 11月15日、商工会運営部会に幹事として参加。同国の法律改変により、24年より、ハンガリーの滞在が2年以上の日本人社員に課せられる予定の同国社会保険料の納付について、政府に質問・要請状を发出することを決定した。 |
| 2月 | (マドリッド) マドリッド日系企業会と連携し、駐スペイン佐藤大使にも参加頂く形で進出日系企業によるバレンシア港視察ミッションの派遣を実施した。バレンシア港湾庁長官に加えて、バレンシア州の副知事及び経済長官との意見交換が実現し、スペインにおける日本企業のプレゼンスを示すことができた。 |
| 3月 | (ブダペスト) 3月29日(木)ジェットロの会議室にて、商工会の協力の下ハンガリー投資貿易庁との共催による「ハンガリーでの投資優遇措置」に関するセミナーを開催した。18名が参加。役立ち度は100%(役立った77%、まあ役立った23%)。実際にハンガリーでの追加投資を計画している企業が参加し、投資庁担当者、EU補助金のエキスパートとの関係構築に役立つことができた。 (モスクワ) 3月6日、通関ワーキンググループの枠内で、ロシア連邦税関庁との円卓会議を実施。モスクワ、通関ワーキンググループ・委員8名と、税関庁から局長以下担当責任者5名参加。関心の高い AEO 制度導入に際しての実務面での具体的意見交換、WTO 加盟後の関税同盟との関係等について、日系企業の立場から提言を行った。 |
| アジア | |
| 5月 | (香港) 23日、香港日本人商工会議所 中小企業部会と香港工業総会が「日港企業交流会」を共催した。当事務所は香港日本人商工会議所の中小企業委員会委員、中小部会メンバーであり、震災後の日本経済や日本食の風評被害対策等について香港側参加者と情報交換を行った。 |
| 8月 | (北京) 9月22日、在中国コンテンツ企業をメンバー、当地政府関係機関をオブザーバーとした会合を企業主催(ジェットロを事務局)で開催した。今回で第6回目となる本会合では、龍源国際集団の湯総裁より同社での電子書籍ビジネスについて、また、北京市舜和弁護士事務所の徐大圣弁護士より、映像コンテンツの著作権保護に関する日中比較について、講演を行うとともに意見交換を行った。 (武漢) 8月3日、武漢新港管理委員会の要望を受け、武漢に進出する物流会社、銀行、商社等6社12名の視察会を実施。「大変参考になった」と参加者からも好評であった。 (クアラルンプール) 馬政府が鉄鋼・熱延鋼板についてメガスチール社からのセーフガード実施の請願を受け、5月1日より調査を開始。マレーシア日本人商工会議所(JACTIM)と連携し、意見書を提出するなど提言を行ってきたが、8月23日、馬政府はセーフガード調査終了しセーフガードの発動見送りを決定した。 |
| 9月 | (香港) 22日、香港日本人商工会議所と「カンボジア経済セミナー」を共催した。プノンペン事務所長、カンボジア経済特区協会から講師陣を招き、カンボジアの最新事情について豊富な情報を提供した。製造業、サービス業問わず実務担当者中心に多数の参加(94名。主催者・講師除き80名)を得たこと、出席者の役立ち度が上位2項目で100%に達したことはテーマが時宜を得ていたことの証左であり、同様の事業開催を望む声が多数寄せられた。 |
| 11月 | (広州) 11月29日、広州日本商工会製造業分科会との共催し、進出日系企業に向けて中国の社会保険に関する説明会を開催。広州市の担当者より164名の参加者に直接説明してもらう工夫等、セミナー参加者及び商工会より評価された。 (バンコク) タイ国日本人商工会議所(JCC)と連携し、洪水対策を各種実施。11月14日、JCC 幹部及びバンコク事務所所長がウィラポン復興戦略・国家建設委員長を訪問しタイ経済の復興策について提言。 |
| 中東・アフリカ | |
| 6月 | (ドバイ) 6月19日午前9時から10時30分まで、ドバイ税関本部において、ドバイ税関長他 |

| | |
|-----|---|
| | 8名の幹部、ドバイ在住のJBC会員企業19社19名、在ドバイ日本国総領事他館員2名及びジェットロドバイ事務所長他JBC事務局の2名の総勢34名の会合が開催され、ドバイ税関の役割説明に続き、日本企業各社から税関に対する要望や質疑応答が行われた。なお、本会合は税関のユーザーサービスの取組みの一貫として新たに始まった取組みであり、このような外国企業との会合は今回の日本が初めての試み。 |
| 7月 | (ドバイ)7月10日、ジェットロドバイ事務所にて在ドバイ日本商工会議所(JBC)一般部会が開催された。当事務所はJBC事務局として開催準備、広報、当日の会議運営にあたる。JBCでは21年の設立以降、フリーゾーン別部会、業種・テーマ別部会が設立されてきたが、そのいずれにも属さない会員企業も少なからず存在し、会員メリットを十全に享受できていなかった。こうした問題を解消するため、JBC理事会と連携してこれら無所属会員企業を包含する部会の設立準備にあたり、今回の部会発足に至ったもの。部会の構成メンバーは36社・個人会員で、初回会合には20社・個人会員が出席。当日は部会長(KDDI所長)が選出されたほか、域内政治経済情勢について情報交換が行われた。 |
| 10月 | (ヨハネスブルク)10月28日、在南アフリカ日本商工会議所と共催しヨハネスブルク事務所会議室にて、当地日系企業向けに「ジェットロ・アフリカ・セミナー」を開催。参加者29名に対し最新のアフリカ事情をラゴス事務所長、ナイロビ事務所長、アビジャン事務所運営業務委託先、パリ事務所次長より提供。 |
| 12月 | (ドバイ)12月20日、ドバイ日本商工会議所(JBC)及びジェットロが事務局を勤めるドバイ商工会議所(DCCD)は、二国間の経済関係、企業交流の現状と展望等を情報・意見交換するとともに、今後の一層の交流強化を確認。ドバイ財界との関係強化に向けた戦略を確認する重要な機会となった。 |
| 3月 | (ドバイ)3月4日、ドバイ日本商工会議所(JBC)と共催で労務セミナーを開催。当地最大手人材幹旋会社NADIAからの24年労働市場展望につきブリーフィングを行うとともに、23年度給与・物価・経営課題調査(133事業所参加)の集計結果のポイントについて、ドバイ次長が解説。その後、質疑応答と参加各社間での情報交換セッションを開催。今回は過去最多の52社65名が参加し、23年度の給与改定に当たりう有益なデータが入手できた、労務問題について他社との貴重な情報交換機会になった等、高く評価された。 |

b) 現地商工会・日本次会等との協力関係

| 北米 | |
|----------|---|
| ニューヨーク | 日本クラブ理事、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役員、ジャパン・ソサエティ役員、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)役員 |
| ロサンゼルス | 南加日系企業協会(JBA)役員、南加日米協会理事、南加日商(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、シカゴ日米協会理事 |
| 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・フォートワース日米協会理事、グレーターオースチン日米協会顧問 |
| アトランタ | ジョージア日本人商工会事務所長、同機関誌担当役員、ジョージア日米協会理事、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 |
| バンクーバー | バンクーバービジネス懇話会理事(交流担当理事も拝命)、同懇話会教育部会運営委員、日加協会理事 |
| 中南米 | |
| サンパウロ | ブラジル日本商工会議所常任理事、同企画戦略委員長、同日伯経済交流促進委員会副委員長、同マーケティング渉外広報委員会副委員長、同コンサルタント部会副部長 |
| サンティアゴ | 日智商工会議所理事、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・日コ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長、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 | 日秘商工会議所 理事、広報委員、農水委員、鉱業委員 |
| カハカス | 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、同日仏交流支援委員会委員、日本人学校理事、パリ商工会議所日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、日白協会兼商工会議所(BJA)Member of Board of Directors、同 Member of Executive Committee、EU 懇話会役員、日本人学校理事、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 |
| コペンハーゲン | 在デンマーク日本商工会議所(JCCD)事務局 |
| 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運営委員、日独産業協力推進委員会(DJW)理事、ニーダーライン独日協会(DJG)理事 |
| ベルリン | ベルリン日本商工会副会長 |
| 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 |
| モスクワ | ジャパンプラブ副会長 |
| 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理事、同商工部会長、チューリッヒ日本商工会理事、チューリッヒ日本人学校監事 |
| 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会長 |
| 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、泰日協会理事、ビ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 | 印日商工会議所顧問、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部会長、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 | マレーシア日本人商工会議所(JACTIM)参与、同調査委員長、日本人会理事 |
| ヤンゴン | ヤンゴン日本人商工会議所専務理事(事務局長) |

| | |
|----------------|---|
| 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、マニラ日本人会推薦理事 |
| 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長、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長、日本人会会計幹事 |
| ラゴス | 在ナイジェリア日本人会事務局 |

5. 組織横断的な取組み

(1) 時代の要請に応えた取組み

1) 中小企業海外展開支援会議への取組み

6月23日に開催された第3回会議では、ジェトロなどの主要な中小企業支援機関等が取りまとめた「行動計画」を踏まえ、中小企業庁が『中小企業海外展開支援大綱』を発表しました。

24年3月9日に開催された第4回会議では、ジェトロは行動計画を改定しました。改定のポイントは次の6点です。①中小企業ニーズの高い個別企業支援の専門家を増員し、支援対象の裾野を拡大、②サービス産業分野の海外進出支援を充実させるため、個別企業支援等を展開、③農林水産・食品産業の支援を強化・拡充。特に第一次産品の輸出支援を本格化、④ミャンマーにもBSCを新設し、中小企業のビジネスニーズの高い地域へのビジネス支援を強化、⑤中小企業の人材育成を支援するため、少人数型のワークショップを創設、⑥中小企業のBOPビジネスのための専門相談窓口を開設し、個別案件のビジネス化までを支援しました。

2) 中小企業産品・農林水産物等海外市場開拓推進本部の取組み

6月3日に開催された第1回目の会合では「震災復興支援臨時対策本部」の議論を踏まえ、23年度事業の進め方について輸出関連の5つの部署から報告を受けました。輸出関連5部の中では、原発事故の影響が一番大きな農林水産・食品部から23年度当初の目標を大幅に見直したいという考えが示されましたが、他の4部からは、目標の修正は特段示されませんでした。この他、本会合では、中小企業基盤整備機構や商工中金などとの最近の連携の現状や、4月に設立された関東貿易情報センターの業務についても意見が交わされました。

3月8日の、第2回目の会合では、翌3月9日に開催された「第4回中小企業海外展開支援会議」に関する事前の報告を行いました。ジェトロが24年度新たに創設・拡充する取り組みとして、①個別企業支援の拡充、②サービス産業の海外進出支援の拡充、③農林水産物・食品輸出支援の強化、④ビジネス・サポートセンターの拡充、⑤海外ビジネスの人材育成、⑥BOPビジネスの本格支援、という6点を、翌3月9日に開催される「第4回中小企業海外展開支援会議」で発表すると、報告しました。

3) 食品・農林水産物の海外展開支援

円高や原発事故による輸入規制や風評被害を受け、農林水産省は輸出戦略を再構築し、官民一体で有識者による検討会を開催しました。11月25日に検討会がとりまとめた報告書では「海外55カ国77カ所に常設の事務所を有し、各国・地域の産業界、関係機関とのネットワークやこれまでの海外における商談会・食品見本市などのノウハウの蓄積を活かした継続的かつ効果的な支援が期待できるジェトロのビジネスサポート機能をフルに活用。海外商談会や国際見本市などのBtoB（対事業者）の取組みは、長期的な視点から継続的に取り組むことが必須であるため、上述のような機能を持つジェトロに支援リソースを集中。」という形で明記され、輸出サポート機関としてのジェトロの役割に大きな期待が寄せられました。

a) 「農林水産物・食品輸出促進本部」の設置

24年1月20日、円高の影響、原発事故による諸外国・地域の輸入規制や風評被害の影響等による輸出の落ち込みを踏まえ、サポート機能の強化と、効率的な取組みを目的に「農林水産物・食品輸出促進本部」を設置。検疫、流通、安定供給等で輸出が難しい一次産品の輸出の本格的な取組み、本部では農林水産省・経済産業省、全国レベルの食品業界団体との連携、貿易情報センターでは地方自治体や農政局等との連携により我が国企業への支援を実施中です。

b) 「農林水産物・食品輸出相談窓口」の開設

24年1月23日、本部・大阪本部・全貿易情報センターに、輸出に関心のある事業者、輸出に取り組んでいる事業者が気軽に相談できる「農林水産物・食品輸出相談窓口」を開設。輸出の基本情報に関するセミナーを各地で開催するなど、海外見本市・国内外商談会等の商談機会を増やし、輸出有望案件の発掘・支援を行う専門家を大幅に拡充中です。

4) 我が国政府の経済連携に向けた取組みへの貢献

a) 調査・研究における貢献

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ため、「日EU経済連携協定」、「日本・コロンビア経済連携協定」、「日加経済連携協定」に向けた取組みとして、(日本・EU) EIAタスクフォース、日本・コロンビアEPA研究会等を実施し、政府のEPA・FTA政策に貢献しました。

b) 経済連携の強化に向けた貢献

経済連携協定締結国であるインドネシア、タイ、ベトナムに対し、EPA見直しの場などにおいて我が国が交渉を優位に進める材料とするため、日本と当該国政府との間で合意された各種協力事業を実施し、協力事業の趣旨に沿った成果事例の創出に取り組みました。

さらに、昨年タイを襲った洪水に対する復興支援として、タイ洪水復興支援のための協力事業である「フェニックスプラン」を実施し、日タイ関係強化に貢献しました。

(2) 東日本大震災への対応

1) 「緊急災害対策のための相談窓口」

各国の輸入規制・国内の体制、放射線量測定検査機関等の相談対応のほか、在日外資系企業からの震災関連状況や被災地への拠点設立の照会に英語で対応しました。

| | |
|---------|------------------------------------|
| ①相談件数 | 1,021件(3月末現在) 【内訳】国内:999件/在日外資:22件 |
| ②主な相談内容 | 各国の輸入規制・検査体制 約60% 内外の検査機関 約20% |

2) 国内企業向けの情報収集・提供

a) ホームページ上の緊急特集ページで情報提供

ジェットロホームページ上に緊急特集ページを設置し、各国の輸入規制、放射線量測定検査機関、

サプライチェーンへの影響等を掲載しました。

| | |
|----------|-----------------------------------|
| ①アクセス件数 | 約 145 万件以上 (3 月末現在) |
| ②掲載国数 | 52 カ国 3 地域(EU、香港、台湾) |
| ③掲載検索機関数 | 244 機関(国内 134 機関、海外 26 カ国 110 機関) |

b) セミナー、地元媒体等を通じた情報提供

国内各地で、計 69 回のセミナーとラジオ等メディアを通じて情報提供を実施しました。

| | |
|----------|---|
| ①セミナー | (開催都市) 札幌、青森(6 回)、弘前(2 回)、盛岡(7 回)、岩手県北上・一関・宮古・奥州、仙台(7 回)、秋田(3 回)、山形(3 回)、郡山 (2 回)、水戸、大宮、千葉、東京(3 回)、横浜(3 回)、新潟(3 回)、金沢、長野(2 回)、諏訪(2 回)、飯田、静岡(2 回)、静岡県富士、名古屋(3 回)、大阪 (2 回)、松江(2 回)、福岡、福岡県大牟田、熊本、熊本県八代・菊池、那覇 |
| ②その他メディア | ○ラジオ福島「守ります! 福島」: 福島事務所長が出演 ○NHK ラジオ第一「私も一言! 夕方ニュース」: 農林水産・食品調査課長が出演 ○(財)山口県国際化総合センターニューズレター「海峡メッセ」: 山口事務所長が寄稿 ○山陰中央新報「大震災は問うー山陰経済人インタビュー」: 松江事務所長が対応 |

3) 風評被害対策

a) 外国政府・産業界向け説明会の開催

日本政府と連携し、震災を受けた我が国経済の現状や原発に関する最新情報等について、外国政府・産業界に向け 28 回を実施しました。

【開催都市】

| | |
|-------|---|
| (アジア) | 北京(2 回)、上海、バンコク、ソウル、香港、シンガポール、広州、東京(5 回)、大阪 |
| (北 米) | ニューヨーク、ハリファクス、モントリオール、トロント、カルガリー、バンクーバー |
| (中南米) | メキシコシティ(3 回) |
| (欧 州) | ロンドン、パリ、デュッセルドルフ、ミラノ、ブリュッセル |

b) 海外展示会における広報ブース等の設置

ジェットロが参加する 31 カ国 70 の海外展示会等において、広報ブースを設置し、セミナーやパネル・映像等を活用した風評被害防止の活動を展開しました。

【参加展示会の例】

| | |
|-------|---|
| (アジア) | シンガポール国際水週間 2011 水エキスポ (環境)、Food Taipei(台湾、食品)、広州交易会、中国西部国際博覧会、中国国際工業博覧会、METALEX(タイ・工作機械)、AUTOMECHANIKA 上海(自動車部品)、Korea Food Expo(韓・食品)、EXCON(印・建設機械)など |
| (北 米) | CES(米・情報家電)、ニューヨーク国際ギフトフェア(米ギフトアイテム)、Winter Fancy Food Show (米、食品)、シカゴ・ホーム&ハウスウェア・ショー(米・ハウスウェア)など |
| (欧 州) | BIO-EUROPE(独・ライフサイエンス)、MEDICA(独・医療機器)、メゾン・エ・オブジェ(仏・ハウスウェア)、アンビエンテ(独・ハウスウェア)、POLLUTEC HORIZONS(仏・環境)、ダボス会議・ジャパンナイト(スイス)など |

c) 招へい (ジャーナリスト、オピニオンリーダー)

日本の現状を取材し、正確な情報が海外に配信されるよう欧、米、アジア地域等から現地メディア及び業界のオピニオンリーダー等を招へいしました。

【招へいしたメディア】

| | |
|------------|--|
| (5 月) | マレーシア国営通信社(ベルナマ)を招へい |
| (7 月) | 中国有力ジャーナリスト王 建鋼氏を招へいし、被災 3 県の取材をアレンジ(22~31 日) |
| (9 月~10 月) | 香港の有力華人向け衛星テレビ局(鳳凰衛視)を招へいし、被災 3 県の取材をアレンジ(9/25~10/1) |

| | |
|---------|--|
| (11月) | 米国自動車部品工業会(OESA)代表を招へい |
| (24年1月) | ロシア・ニジェゴロド州公共放送(NNTV)のテレビ局 NNTV 記者兼キャスターを招へい |

d) 外国関係機関への要請

アジアの貿易振興機関(21 カ国・地域)の代表が一堂に会するアジア貿易振興フォーラム(ATPF) CEO 会議(4月/台湾)や、日中知的財産権保護シンポジウム(4月/広州)等、国際会議等の適切な場を活用し、外国の関係機関に対して日本製品の各国における風評被害防止への協力を要請。また実際に復興状況を視察してもらう目的より、12月 ATPF の作業部会を仙台で開催し、20 カ国の貿易振興機関の関係者が参加しました。

e) 英文ホームページでの情報発信

緊急特集ページを作成し、海外での説明会、Biz Hotline(英語による相談窓口)などで、ジェトロの取組みを紹介するとともに、震災の影響、政府の復興への取組みなど、英文の関連情報リンクを充実させました。在日外資系企業の日本市場に対するポジティブな声を掲載するなどコンテンツを拡充するとともに、海外の新聞(ペルー経済新聞紙「ヘスティオン(Gestion)」)に寄稿し、現地関係者が過剰な反応を取らないよう、事実を伝える積極的に情報提供を実施しました。

4) 被災自治体の海外展開事業の支援

岩手、宮城、福島等の自治体と相談し、震災の影響を受けたため、自治体で予定していたが実施が困難となった海外展開事業については、ジェトロが予算・人的面のリソースを投入し、1年間、被災自治体の海外展開事業を支援しました。

【支援事例】

| | |
|-----|---|
| 岩手県 | (7月) メディア招へい(中国) (8月～24年1月) アジア・キャラバン(前掲)に福島県企業出展 (9月) メディア招へい(香港) (10月) 大連日中貿易投資展示商談会へ宮城県と共同出展(前掲) (11月) タイへの金型ミッション派遣協力 |
| 宮城県 | ●グローバルビジネス講座を4回開催 (7月) メディア招へい(中国) (8月～24年1月) アジア・キャラバン(前掲)に宮城県企業出展 (9月) メディア招へい(香港) (10月) 大連日中貿易投資展示商談会へ岩手県と共同出展 (11月) KOREA FOOD EXPO に宮城県産品 PR ブースを出展 (11月) 自動車部品業界オピニオンリーダー招へい(米国) (24年1月) メディア招へいロシア(前掲)等 |
| 福島県 | (6月) 福島大学の MD&M WEST(米・医療機器)への出展支援 (6月) RIT 事業(韓国・医療福祉機器)商談会、専門家派遣を継続的に実施し、地域間産業交流を推進 (8月～24年1月) アジア・キャラバン(前掲)に福島県企業出展 (9月) 日中ものづくり商談会現地での活動を支援 (9月) メディア招へい(香港) (11月) 自動車部品業界オピニオンリーダー招へい(米国) (11月) MEDICA(独・医療機器)への出展(前掲) (24年1月) メディア招へい(ロシア)(前掲) |

5) 食品関連輸出支援

風評被害の影響を大きく受けた農林水産・食品関連産業に対し、業界団体や国内各地域からの要望を踏まえ、海外で開催される展示会の出展、セミナーやバイヤー招へい等、各種支援を展開しました。また、輸出有望案件発掘支援事業においては、従来の新規市場への開拓案件に止まらず、震災・原発の影響により、既輸出国における商流が余儀なく中断され輸出への再挑戦を試みようとする案件も支援しました。

【支援事業例】

| |
|--|
| 展示会出展： Food Taipei(6月、台湾)、Food Expo(8月、香港) 開催セミナー：「放射能に対する日本の食品管理措置」セミナー(5月:タイ、6月:台湾 等) |
|--|

6) 有料サービスメニューの割引等

a) 割引の適用 (255件)

ジェトロが提供する有料サービスメニューに対し割引を適用

①割引率：

100%割引

震災により被害を受け、その被災証明を市町村等から発給された中小事業者・中小企業団体

50%割引

震災により被害を受け、被災証明等を有していないものの、自らの事業活動に大きな悪影響を受けている中小事業者・中小企業団体または全国の中小農林水産事業者、中小食品関連事業者

②適用メニュー：

海外ミニ調査、ビジアポ取得、貿易実務オンライン講座、ビジネスライブラリー(資料コピー)郵送料、ジェトロ・メンバーズ(中国会員、農水産会員を含む)会費、アジア経済研究所賛助会費、ビジネスセミナー/シンポジウム/講演会参加料、北米環境ビジネスチャレンジ事業の展示会サンプル出展料、米国ビジネスイノベーションセンター入居・延長手続料、海外 BSC 入居・延長手続料、中小企業支援センター(ハノイ)入居・延長手続料

b) 特別料金の設定

①被災地企業・団体向けに特別枠(参加費無料)を設定

| | |
|------|--|
| 適用事業 | -アジア・キャラバン事業 上海ショールームでの常設展示 (7月～24年1月)中国内各地での商談会開催等 -海外展示会の出展支援 (10月・中国)広州交易会 (1月・仏国)メゾン・エ・オブジェ(高級雑貨) (2月・独国)フランクフルトメッセ・アンビエンテ(高級雑貨) (3月・米国)シカゴ・ホーム・ハウスウェア・ショー(日用品) |
|------|--|

②被災地企業・団体向けに特別料金(出展料割引)を設定

| | |
|------|--|
| 適用事業 | -海外展示会への出展支援 (11月・中国)中国国際工業博覧会 - (12月・中国)上海 AUTOMECHANIKA(自動車部品) |
|------|--|

c) 出展キャンセル料の免除

ジェトロが募集した海外展示会への出展申込み後、震災等の影響等、企業の責任に帰すことができず、やむを得ない事由により参加を見合わせなければならない場合は、キャンセル料を免除しました。

7) その他

a) 職員採用スケジュールの柔軟化

震災の影響で就職活動に支障が出ている学生を対象に、別途採用活動を実施しました。

b) 義援金・義援物資

ジェットロ役員有志、韓国貿易振興機関(KOTRA)、韓国展示会主催会社(Korea E & Ex Inc)による義援金約 400 万円は、日本赤十字社、岩手県、宮城県、福島県に寄付されました。台湾の貿易振興機関(TAITRA)から寄付された携行式ソーラー充電器 400 個は、被災地の自治体を通じて避難所に寄付されました。

c) 職員住宅の提供

江戸川台職員住宅(千葉県流山市)を被災者向け住宅として福島県相馬市と姉妹都市関係にある流山市に 25 年 3 月まで無償で提供し、同市等の被災者 19 世帯 61 名が入居しています。

(3) タイ洪水に関する情報発信

1) 国内外窓相談口の設置、ウェブサイト、メールマガジン、現地セミナーによる情報提供

a) 国内外相談窓口

10 月初めよりタイ中部を中心に発生した大洪水に関する問合せに対応するため、ジェットロは相談窓口を開設しました。問合せは、直接的な被災企業のみならず、取引先がタイにある日本企業、地方自治体、業界団体、マスコミ等にも及び、質問は洪水の最新状況に止まらず、代替部品を輸入した場合の関税免税や、労務関連等まで波及し 10 月に窓口を設置して以来 3 月末までに 575 件の相談に対応しました。

b) ウェブサイト

10 月 11 日には、ジェットロホームページ上に緊急特集ページ（タイ洪水に関する情報）を立ち上げ、現地事務所が収集した洪水の影響、タイ政府の対応状況、バンコク市内の運河の水位情報等に、最新情報に対し約 182 万件のアクセス件数を記録しました。

【参考：ウェブ掲載情報一覧】

| | |
|-----------|--|
| 10 月 11 日 | 洪水の被害広がる |
| 10 月 12 日 | タイにおける洪水状況及び政府機関等の動き |
| 10 月 12 日 | 洪水被害支援策の実施及び検討が始まる |
| 10 月 12 日 | タイ工業団地公社 IEAT が 5 つの工業団地に注意を呼び掛け |
| 10 月 13 日 | タイ洪水被害にかかる事業者向けの金融制度の紹介 |
| 10 月 14 日 | タイ洪水、バンコク警戒 |
| 10 月 14 日 | タイ工業団地公社 IEAT が「特に警戒を要する工業団地」を指摘 |
| 10 月 15 日 | バンバイン工業団地も冠水、冠水した工業団地は 4 つに |
| 10 月 16 日 | ファクトリーランド工業団地も冠水、政府はバンコクの洪水がピークを脱したと発表 |
| 10 月 18 日 | ナワナコン工業団地も浸水 |
| 10 月 18 日 | 日系企業の食品供給への影響が懸念される |
| 10 月 19 日 | バンカディ工業団地で浸水発生 |
| 10 月 19 日 | バンコク都では 7 区が浸水の恐れ |

| | |
|---------------|---|
| 10月19日 | 洪水被害に遭った食品、医薬品業者に代替輸入を促す |
| 10月20日 | ナワナコン工業団地が水没 |
| 10月21日 | バンカディ工業団地で浸水始まる |
| 10月22日 | 洪水被害に遭った食品、医薬品業者に代替輸入を促す続報 |
| 10月22日 | バンコクで洪水の警戒続く、一部で浸水も |
| 10月23日 | チャオブラヤ川兩岸の住民に注意を呼び掛け |
| 10月23日 夜時点 | バンコク都内で浸水の恐れのある区 |
| 10月25日 | バンコク都、13の区に注意喚起 |
| 10月25日 | バンコクで洪水エリア拡大 |
| 10月26日 | ドムアン空港北側で浸水 |
| 10月26日 | 洪水被害に遭った食品製造業者のタイ国内代替生産に便宜 |
| 10月26日 | 特許出願における洪水関連救済策を策定 |
| 10月26日 | 洪水被害に遭った医薬品業者の代替生産・代替輸入に便宜 |
| 10月26日 | タイ特別公休日にも食品等の製造・輸入許可申請サービスを提供 |
| 10月26日 | タイ洪水被害の米国経済への影響 |
| 10月26日 | インラック首相に日系被災企業の要望書を手交 |
| 10月27日 | バンコク港の輸入貨物、10月27日以降の取扱いを全面停止 |
| 10月27日 | タイ特別公休日における農業協同組合省関連証明書発行窓口の対応状況 |
| 10月27日 | METALEX2011を12月に延期 |
| 10月27日 | 洪水救済対策閣僚会議、タイ投資委員会に日系企業の要望を伝達 |
| 10月28日 | タイの日系企業に勤務するタイ人従業員の日本での就労について |
| 10月29日 | 洪水による配送網混乱と買いだめでバンコクの食料品不足が顕在化 |
| 10月29日 | タイ税関、公休期間中も平日は通常通りの対応 |
| 10月31日 | バンコク中心部、北部からの大量の水の南下に要警戒 |
| 11月1日 | 日本人居住区はほぼ平常どおり |
| 11月1日 | タイ政府、長期洪水対策のための「ニュー・タイランド」計画を発表 |
| 11月1日 | FDA、食料供給不足問題の解決のため迅速な輸入販売許可を進める |
| 11月2日 | 工業団地公社、バンチャンとラッカバン工業団地の警戒強化 |
| 11月2日 | FDA、洪水被害に遭った食品関連業者の支援方針に関する告示を発表 |
| 11月3日 | 東部の工業団地、警戒態勢続く |
| 11月4日 | バンコク中心部に向かい、水の塊がゆっくりと南下を続ける |
| 11月7日 | バンチャン工業団地で一部の工場に浸水が発生 |
| 11月8日 | バンチャン工業団地で排水用ポンプの寄付・貸与を求める |
| 11月9日 | インラック首相が「タイのリハビリテーションのための戦略的措置」を発表 |
| 11月10日 | 閣議で、洪水回復・復興のための9つの委員会設置に同意 |
| 11月11日 | 投資委員会 BOI が追加洪水救済策を発表 |
| 11月14日 | 住民がドムアン空港北の巨大土嚢を撤去する動き |
| 11月15日 | タイ人従業員の日本での就労ビザの発給を開始 |
| 11月17日 | バンパイン工業団地で排水作業が完了 |
| 11月21日 | 労働省、洪水被害企業従業員への2,000バーツ補助金付与を決定 |
| 11月24日 | 本格化する工業団地の排水作業 |
| 11月28日 | 中部以北の洪水は収束へ、南部で新たに洪水発生 |
| 12月5日 | 自動車及び部品についての関税免除を11月29日に閣議決定 |
| 12月5日 | タイ政府洪水被害に対する各種支援パンフレットを作成 |
| 12月5日 | 工業団地公社が生産代替用土地を確保 |
| 24年 1月12日 | 財務省が洪水救済のための輸入関税免税措置を告示 - 工業省手続き未了のため関税は依然として課される |
| 1月12日 | 税関が洪水被災企業救済のため税関手続きを簡素化 |
| 1月17日 | 洪水復旧業務実施に際し労働許可証取得不要に - 日本側要望をタイ政府が具現化 |
| 1月20日 | 無税で輸入可能な自動車部品製造企業と同部品の条件を公表 - 工業省が洪水救済目的の輸入関税免税措置条件を通達(1) |
| 1月24日 | 完成車輸入免税特例措置の利用準備が整う - 工業省が洪水救済目的の輸入関税免税措置条件を通達(2) |
| 2月6日 | 代替設備・部品等の輸入関税免税措置の正式運用開始 - 工業省が対象品目や対象事業者等条件を通達 |

| | |
|-------|--|
| 1月27日 | 政策金利を0.25ポイント下げ、3.00%に-洪水の影響長期化を考慮- |
| 2月3日 | 11年の自動車生産台数は前年比11.4%減-震災と洪水が直撃- |
| 2月16日 | ニーズ急増で建設も急ピッチ-アジアのレンタル工場事情- |
| 2月18日 | 最大の洪水被災地アユタヤで再就職支援ジョブ・フェアを開催-全国12都県から日系企業100社が参加 |
| 2月19日 | ナワナコン工業団地で洪水対策工事開始-政府は工事費の2/3の補助を検討 |
| 2月23日 | 洪水被災地アユタヤで再就職支援のジョブ・フェア開催-日系企業100社が参加- |
| 3月30日 | インラック首相が洪水対策をアピール-タイ投資セミナー- |

ウェブサイトをはじめ、ジェットロが発信した情報が新聞、雑誌等に引用された件数は214件、またテレビ、ラジオでジェットロの情報が活用された、もしくはインタビュー等でジェットロ職員が対応した件数は61件にのぼりました。

【参考①】タイの洪水に関するジェットロの情報に対するコメント①

現地進出企業からは、「ジェットロの水位情報及びコメントで(10月)16日時点でバンコクに大きな被害が出ない事が確認され安心した」、「ジェットロの不休の情報収集のお陰で他に先んじて現地に正確な見通しを伝える事が出来た」などの評価を得ました。

【参考②】タイの洪水に関するジェットロの情報に対するコメント②

関西の企業(タイに現地法人あり)からは「色々な情報を目にしているが、ジェットロの洪水地図情報がもっとも分かりやすい」との言葉がありました。

c) メールマガジンでの情報発信

バンコク事務所から在タイ登録日系企業1,050以上を中心に、洪水注意喚起情報、タイ政府の支援措置、政府系・民間金融支援サービスの紹介、運河水位情報等を約100件発信しました。

d) バンコクにおける緊急法務労務・税務会計セミナー

錯綜する情報に苦慮する多くの在タイ日系企業に対し、正確な情報を提供することを目的に、法務労務・税務会計セミナーをバンコクにて緊急開催しました。一時休業中における従業員への賃金支払い義務の有無等の法務・労務問題、損失の会計処理方法等の税務・会計の問題について一問一答形式で回答するセミナーを4回開催しました。

| 開催日 | テーマ | 参加人数 | 役立ち度調査結果 (4段階中上位2項目合計) |
|----------|-------------|------|---------------------------|
| 10月25日 | 法務・労務 | 191名 | 93.9% |
| 11月18日 | 法務・労務 | 192名 | 98.8% |
| 11月25日 | 税務・会計 | 180名 | 99.1% |
| 24年1月11日 | 法務・労務・税務・会計 | 192名 | 97.7% |

2) タイ政府への申し入れ

被災企業の要望を取りまとめ、バンコク事務所長よりインラック首相をはじめ、副首相、財務大臣、商業大臣、工業大臣、労働大臣、復興戦略・国家建設委員会委員長、タイ国投資委員会長官といったタイ政府要人に対し、直接、緊急的な洪水対策措置、被災企業支援等の申し入れを行ったところ、殆どがタイ政府により政策化、実現されました。

【参考：申し入れ事項】

- ・冠水した工業団地からの迅速な排水
- ・被災工場からの機材持ち出しへの協力、正確で迅速な英文による情報発信
- ・被災企業による従業員雇用継続のための支援
- ・代替機器・部品の輸入に関わる関税の免除・手続き簡素化
- ・被災企業の他地域での操業再開や代替生産実施におけるタイ国投資委員会(BOI)恩典の継続等
- ・復旧目的でタイに緊急に入国する場合、入国ビザや労働許可証の即時発給、または免除
- ・公的再保険制度の構

3) タイ洪水復興支援セミナーの開催**a) 緊急企画「日タイ洪水復興セミナー（東京・名古屋・大阪・北九州）」**

在京タイ大使をはじめとしたタイ政府関係者及び JODC、AOTS と連携し、タイ政府による緊急支援策紹介、井内バンコク事務所長によるタイ経済の現状や今後の見通しについての講演、JODC、AOTS による被災企業の復旧に向け日本の本社から支援部隊を送るための専門家派遣スキーム紹介等を行うセミナーを 12 月、東京で開催しました。参加者からは、「最前線で日系企業を支援しているジェトロ・バンコク事務所から、タイ経済の現状や今後の見通しについて正確な情報を得られた」などの評価・コメントが寄せられました。在京タイ大使からは、「タイ洪水被害に関する偏った情報が日本国内で氾濫する中、セミナーでジェトロが現地の正しい状況を伝えたことは、日本企業のタイ経済への信頼回復に大変役立った」と謝意が寄せられました。

【セミナー概要】

| | |
|---------|---|
| 開催地と日程： | 12月9日（東京）、19日（名古屋）、20日（大阪）、21日（北九州） |
| 参加人数： | 東京：308名、名古屋：166名、大阪：162名、北九州：30名 計 666名 |
| 成果： | 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：東京：95.9%、名古屋：98.3%、大阪：94.9%、北九州：96.3% |

b) タイ洪水復興支援セミナー（東京・名古屋）

インラック首相をはじめポンサワット工業大臣、チャットチャート運輸副大臣など政府要人を迎え、タイ経済への信頼回復を目的に、タイ政府による最新の復興支援策の計画と現状、今後のタイ経済の見通し、被災企業への投資優遇策等の情報を提供するセミナーをタイ投資委員会（BOI）、在京タイ王国大使館、日本アセアンセンター、ジェトロが共催しました。参加者からは、「被災企業に対する恩典など配慮があることが良く分かった」などのコメントが寄せられました。

石毛理事長はインラック首相と個別に会談した際、ジェトロの取り組みと在タイ日系企業の活動状況について説明するとともに、その後必要とされる措置（①治水対策、②洪水情報の迅速な英語での提供、③効果的な保険制度の確立）について要請しました。これに対し同首相からは、洪水発生後のジェトロの数多くの支援に謝意とセミナーを通じて投資家からの信頼が回復することへの期待が述べられるとともに、洪水対策に関する具体的な措置について説明がありました。

【セミナー概要】

| | |
|---------|--|
| 開催地と日程： | 3月7日（東京）、8日（名古屋） |
| 参加人数： | 東京：1,067名、名古屋：330名、 計 1,397名、 |
| 成果： | 役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）：東京：96.3%、名古屋：95.1% |

c) 洪水被害タイ失業者再就職フェア（アユタヤ州）

タイ労働省及びバンコク日本人商工会議所と連携し、洪水被災の影響で失業したタイ人従業員の非被災日系企業等への再就職の支援を目的としたジョブ・フェアを、工業分野で最も甚大な被害を被った中部アユタヤ県で開催しました。同フェアにはタイ国内の12県より自動車、電気、裾野産業等の日系企業100社が参加し、約1,400人の就職希望者が来場しました。

パドゥームチャイ労働相は、今回のフェア開催を歓迎するとともに、日系企業への再就職について来場者に対し、「日本企業のビジネスマネジメントは卓越しており、日系企業で就労することは労働者の能力向上に繋がる」と発言しました。

開催地のアユタヤ県以外に立地する日系企業の参加が多かった一方、就労希望のタイ人の多くが、引続きアユタヤ県周辺での就職を希望しているという実態が同フェアを通じて認識されました。

| 【セミナー概要】 | |
|----------|-----------------------------------|
| 開催日程： | 2月16日 |
| 開催地： | アユタヤ県 |
| 参加人数： | 就職希望者:1,400名、日系企業:100社 |
| 成果： | 参加日系企業役立ち度調査結果（4段階中上位2項目合計）:60.0% |

4) バンコク事務所が実施したアンケート調査

ジェトロ・バンコク事務所はジェトロが主催した、10月25日、11月18日、11月25日、1月11日、3月13日の各セミナーで参加したタイ日系企業に対して実施したアンケート調査結果を通じて、日系企業の被災状況、復旧状況、そして要望事項を正確に把握することができ、調査結果の一部は、プレスリリース等でマスコミに紹介し新聞記事等で取り上げられました。

| 【アンケート調査結果（概要）】 | |
|-----------------|---|
| 10月実施分 | タイ人従業員を日本に派遣し、生産の継続を希望する被災企業が多数確認されたことが、タイ人従業員を日本で受け入れるという我が国政府が打ち出した特例措置に繋がりました。 |
| 11月実施分 | タイ国外への移転を明示した企業はゼロであり、その後もタイからの撤退を希望する業が非常に少ないことが想定できました。また被災した一部の企業に対し、我が国の政府系金融機関の融資が適応されることを把握できました。 |
| 1月実施分 | 調査対象の被災企業の約8割より、同じ場所での事業を継続する回答が確認され、タイ政府による洪水対策の重要性が明らかになりました。 |
| 3月実施分 | 調査対象の被災企業の9割は、洪水前の水準を回復していないという現状が確認でき、復興にはまだ時間がかかることが分かりました。 |

5) その他

洪水被害が拡大していた10月19日より経済産業省がタイへ対応ミッションを派遣し、ジェトロからは海外調査部職員が団員として参加しました。ミッション団はバンコク事務所の会議室に「タイ洪水被害現地連絡室」を設置し、情報収集を行ったところ、被災企業からは「サプライチェーンの維持及び早期の復旧等の観点より、日本での代替生産と、そのためのタイ人従業員の日本への派遣」を要望する声が多数あることが判明しました。

本要望を実現するために特例措置を作るべく、経済産業省は関係省庁と交渉し、また、ジェト

ロは企業の具体的な要望を収集、経済産業省に情報提供しました。一連の連携は、10月28日にタイ人従業員が、一定の条件の下、在籍出向の形で日本での就労することが認められた形の成果となりました。

(4) 関係機関との連携強化に向けた取組み

中小企業の海外展開等の際にジェ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、関係機関との連携強化に努めました。

1) 金融機関との連携

a) 金融の専門知識・ネットワークを持った人材の活用

23年度から地方銀行等の出向者の受け入れを開始し(24年3月31日時点で33行から34名)、従来の貿易投資相談機能に加え、金融機関職員の金融の専門知識などを活用し、情報提供・相談等の支援体制を強化し、中小企業及びその海外現地法人に対する海外展開支援をより一層推進する体制を整えました。

b) 商工中金との連携

23年2月にジェトロと商工中金は中小企業の海外展開支援に関する覚書を締結し、「海外展開サポートデスク」を設置しました。23年度は、タイ洪水の情報、企業の海外進出、海外の展示会情報など291件の相談が商工中金の国内拠点を通じてジェトロに寄せられました。連携事業として、23年10月、欧米、アジアから食品バイヤー6社を招き、「被災県支援のための日本酒輸出商談会」を東京で開催しました。岩手県、福島県、茨城県から4社の蔵元が参加しましたが、「英語ができないので海外とのビジネスは無理かと思っていたが、ジェトロの力を借りれば可能だと思えた」という前向きな声が聞かれました。

c) 日本政策金融公庫との連携

ジェトロと日本政策金融公庫は24年3月に香港で農産物生産者を対象とした商談会を開催しました。参加者を募集するにあたり、日本政策金融公庫と連携し、その顧客である16事業者の参加を確保しました。

d) 地方銀行との連携

全国37の第一地銀及びその優良顧客630社が合同で出展した食品見本市「地方銀行フードセレクション」(23年11月、東京)に、ジェトロは海外バイヤー13社を九州で開催した商談会(10月、大分)に続き東京に招へいし、金融機関との連携のもと商談会を開催しました。

2) 自治体等との連携

a) 自治体等との連携により商談会を開催、覚書の締結など更なる連携強化に取り組む

ジェトロは、各地の自治体等と連携し、各種セミナーや商談会など地域経済の活性化に取り組んでいます。一例としては、23年10月に熊本県、熊本県貿易協会等と「第4回熊本～東アジア

食の商談会」を共催し、広報活動や参加者の勧誘、海外バイヤーの企業訪問のアレンジ等を協力しました。また、24年4月には富山県との間で同県企業の販路開拓等を目的とした海外展開拠点の設置支援について、ジェトロと自治体との間では全国初となる覚書を締結しました。

3) 中小機構との連携

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持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ました。23年度は37社に対し13展示会の出展を支援し、4地域へのバイヤー招へいを実施しました。

例えば、日本最大のパーソナルギフト・生活雑貨の国際見本市「東京インターナショナルギフトショー 春2012」（24年2月、東京）にジェトロはアジア、欧州、北米等16カ国・地域から31名の有力バイヤーを招へいし、中小機構が設置したパビリオンに出展した被災地企業31社との商談をアレンジした結果、商談件数は240件、成約件数（見込含む）は58件の成果を出しています。

（5）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) 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し、7月1日～9月22日までの期間、「夏季の節電対策」を実施しました。日頃の節電の更なる徹底、空調の適正な温度管理の強化、一部空調機器の使用停止、照明の半減及び人感センサーの追加導入などを実施しました。

7月22日及び12月1日には「地球温暖化対策推進委員会」を開催し、22年度の温室効果ガス排出実績の報告及び23年度取組み方針について議論するなど、夏季の節電対策期間外であっても温室効果ガス排出の削減に努めました。

2) 環境社会配慮諮問委員会の開催

役職員及びその他の関係者の環境や社会への負の影響の回避または最小化に関する意識を高め、環境及び社会に配慮した業務運営を行うべく、19年度に「環境社会配慮の実施に関する規程」及び「環境社会配慮ガイドライン」を策定しました。

上記規程に基づき、次の項目に対して助言を行うことを目的として外部有識者からなる「ジェトロ環境社会配慮諮問委員会」を開催しています。

- (i) ジェトロの環境社会配慮の実施
- (ii) ガイドラインの見直し
- (iii) ジェトロの環境社会配慮に関する外部からの指摘及び意見への対応

23年度は、7月26日に「第8回環境社会配慮諮問委員会」、11月2日に「第9回同委員会」、1月17日に「第10回同委員会」の3回の委員会を開催、22年度事業に関して各委員会から意見をいただきました。最終意見は「22年度ジェトロ事業実施に関する意見書」として3月26日よりジェトロホームページで公開しています。

[4] 民間委託（外部委託）の拡大等

設定目標

- 【中期計画】
- 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。
- 及び【23年度経営方針・目標】
- 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。

ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月)

- 【22年度実績】
- 価格のみではなく適切な判断が必要なので運営には今後も注意が必要。
 - アジ研図書室の業務は、官民競争入札でアジ研図書室が行うことになったというが、専門性からして、そうならざるをえないのかもしれない。さらなる効率化を検討されたい。

(1) 情報システムの統一による外部委託の推進

1) 人事・給与・評価システムの統一

人事・給与システムでは人材配置記録（発令記録）や給与計算に使用してきたところ、23年度においては、新たに給与明細、人事アンケート、人事関連申請・届出及び人事評価申請を電子化することで、より一層人事関連情報の一元管理に取り組みました。

(2) 入札等による外部委託の推進

1) 派遣・嘱託員デスクによる派遣会社選定業務の運営

派遣契約に係る入札・契約手続き業務及び嘱託員の募集・採用、給与計算等の管理業務とコンサルティングを、専門知識を備えた外部業者に委託することにより、コンプライアンスを強化と同時に業務の効率化を図りました。

2) 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

23年4月より、本部及びアジア経済研究所において、旅費算出、航空券手配等の出張関連業務を業務委託化することにより、関連事務の効率化を行いました。また大阪本部及び貿易情報センターにおいては、24年1月より、海外出張用航空券手配業務を本部（業務委託先）に集約化した結果、出張手続きにかかる事務量の削減を図りました。加えて、旅行手配に関する専門知識を有する委託先を活用することで、効率的な出張日程計画の策定や割安な航空券手配が可能となり、各種の効率化が図られています。

3) 会計報告審査（審査デスク）の運営

会計報告審査業務は従来から一部業務委託化していましたが、23年6月から職員が担当していた部分も含め完全業務委託化を実施し、審査業務の効率化を行いました。

(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

1) マニュアル整備による業務の標準化・効率化

経理実務及び調達・契約等に関する各種手続について、問い合わせの多い業務の標準化・効率化を促進するため、マニュアルの整備を推進しました。具体的には、「領収書取扱マニュアル」、

「伝票発行・承認等ガイドライン」を新たに制定するとともに、既存のマニュアル（「出張旅費マニュアル」、「国内経理実務マニュアル」、「海外経理実務マニュアル」及び「調達・契約マニュアル」）を改訂しました。

2) 派遣・嘱託員デスクの運営

雇用形態の多様化に対応するため、派遣職員から嘱託員採用への切り替え手続きなどを「派遣・嘱託員デスク」で一元管理することで、効率化を図りました。

(4) 官民競争入札等の積極的な導入の推進

「独立行政法人整理合理化計画」及び「公共サービス改革基本方針」の改訂を受け(閣議決定：19年12月)、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営業務に対し官民競争入札等（市場化テスト）が導入され、民間企業へ業務委託されました。

1) 見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）の管理・運営業務等

J-messe管理・運営業務は、「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することになりました。

委託先の民間事業者に対し、同事業の業績向上を図るため、新規登録件数、更新件数等の数値目標を設定してきました。その結果23年度では新規登録件数442件（そのうち新規発掘は108件）、更新件数が2,991件に達し、いずれも当方で設定した目標を上回り、J-messeの業績向上に寄与しました。

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営業務

a) ビジネスライブラリー

ビジネスライブラリーは、22年4月から2年契約にて本部及び大阪本部にて委託事業者による運営を開始しています。22年度の業務実施状況は、23年7月11日に開催された官民競争入札等監理委員会（内閣府に設置）において、確保すべきサービスの質は達成できたと評価が確定し、2年目の23年度の来館者数は本部で22年度比5%増、大阪で同7%増を記録しました。23年度は22年度の改善点を反映して策定した年間業務計画に基づき、利用者に対する更なるサービスの質の向上をめざし業務を実施しました。特に書庫資料の大規模な寄贈処分作業及び機密度調査については、委託事業者のノウハウを活かしたプロセスを導入したことにより作業効率性が高まるなど、委託業務の安定稼働が実現されたことで初年度に比べて業務移行に伴う管理業務が軽減されました。また、図書管理システムへの情報の一元化に向けた更なる取組み、業務ミスを防ぐためのダブルチェック体制などサービスの改善に向け日々の業務に創意工夫を取り入れて対応しました。

b) アジア経済研究所図書館

アジア経済研究所図書館については、利用者に対するサービスの質の維持と、効率的な図書館運営を実施するため、22年度年度に引き続きアジア経済研究所図書館が運営しています。業務委託者が行う業務と、図書館自らが行う必要のある高度な専門性を要する業務について、緊密な連携を図りながら運営しています。24年4月から開始する次期官民競争入札実施事業の入札説明会は、23年12月に開催され、9社が参加し入札した結果、引き続きアジア経済研究所図書館が業務運営を行うこととなりました。同図書館には特殊言語の書籍に対応し得る言語を習得したライブラリアンが多く在席していることが寄与しました。

[5] 随意契約の見直し

設定目標

【中期計画】・ 【23年度経営方針・目標】 ▶ 「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。

(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）をふまえ、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。競争性のない随意契約を行う場合は、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に審査を行い、さらに新規案件については契約監視委員会の意見を聴取するなどして、真にやむを得ないものに限定しています。

その結果、23年度における競争性のない随意契約は、22年度と比較して約2.2億円、11件減少し、2.4億円、45件となりました。契約全体に占める随意契約の割合は、金額で5.7ポイントの減少、件数では0.7ポイントの微減となりました。随意契約見直し計画に対しては、金額は4.8%（目標8.6%）、件数は11.3%（同12.1%）といずれも達成しました。

契約全体に占める随意契約金額の割合が大幅に下がった要因としては、政府間合意により実施者が定められている海外への専門家派遣契約が終了したことなどから随意契約が減少する一方、麗水国際博覧会関連契約、管理的業務のアウトソーシング契約などの大型入札により競争性のある契約が増加したことがあげられます。

23年度の競争性のない随意契約としては、展示会展展契約、供給元が一のデータベース契約、事務所の借館契約などであり、いずれも随意契約の事前審査を受け、真にやむを得ないものに限定されています。

なお、機構には特定関連会社、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。

| | 22年度 | | | 23年度（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 | 329件 (66.7%) | 3,297,702 (75.7%) | 62.7% | 279件 (69.8%) | 3,850,023 (77.1%) | 67.5% | | |
| 企画競争・公募等による 随意契約 | 108件 (21.9%) | 602,220 (13.8%) | | 76件 (19.0%) | 905,842 (18.1%) | | | |
| その他 随意契約 | 56件 (11.4%) | 455,818 (10.5%) | | 45件 (11.3%) | 237,722 (4.8%) | | 12.1% | 8.6% |
| 合計 | 493件 | 4,355,741 | | 400件 | 4,993,586 | | | |

(注)不落不調随契（22年度8件32,911千円、23年度12件54,699千円）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、これまでに公告期間について国の基準の10日間を上回る2週間の確保、調達見通しのウェブサイトでの公表、調達情報の更新を自動配信するシステム（RSS）の導入、事業者が提案をするに当たって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、全省庁統一競争参加資格を有していれば、機構の競争参加資格を有していなくても入札に参加できるようにするなどの様々な措置をとってきました。

23年度もこれらの取組みを続けた結果、一般競争入札に占める一者応札の割合は、22年度の21.2%（69件）から21.1%（59件）へと減少しました。

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4件（一者応札の6.8%）でした。これはシステム開発契約における一部設計、データベース改修契約におけるウェブデザイン業務、海外の制度調査契約における現地情報収集、海外見本市設計監理契約におけるデザイン業務です。いずれの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。また、再委託を行っている一者応札4件のうち、再委託割合が50%を超えている案件はありません。

【一者応札の状況】

| 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 | |
|-------------|--------|-------|--------|------|-------|-------|------|------|-------|-------|
| | 22年度 | 23年度 | 22年度 | 23年度 | 22年度 | 23年度 | 22年度 | 23年度 | 22年度 | 23年度 |
| 二者以上 | 256 | 220 | 4 | 0 | 44 | 44 | 0 | 0 | 304 | 264 |
| 一者 | 69 | 59 | 0 | 0 | 40 | 20 | 1 | 0 | 110 | 79 |
| 0者 | | | | | | | 15 | 0 | 15 | 0 |
| 合計 | 325 | 279 | 4 | 0 | 84 | 64 | 16 | 0 | 429 | 343 |
| 一者以下の割合 | 21.2% | 21.1% | 0% | 0% | 47.6% | 31.3% | 100% | 0% | 29.1% | 23.0% |

(2) 契約の適正性の確保

1) 契約に係る規程等の整備

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」（以下「マニュアル」という）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・省略に関する定め、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基準となっています。

マニュアルについては、開札会運営手順の詳述、企画競争の種類の種類整理、資料集の追記等の改訂を行い、改訂されたマニュアルに基づき説明会を開催し、職員の調達・契約に関する知識の底上げに努めました。また、予定価格については、より市況に即した単価と適正な数量で積算するようあらためて作成方法を見直し、「適正な予定価格の作成について」（23年9月9日総括審議役（経理担当）信）を発出し、予定価格算定方法の改善に努めました。

2) 契約事務手続きに係る執行体制及び審査体制

入札・企画競争・公募事務は執行部門が行い、調達管理部門がその手続が規程等に従った適正なものであるかについて審査します。競争入札の開札の際には調達管理部門が必ず立ち会い、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。

契約締結にあたっては、執行部門の長による決裁の他、調達管理部門による審査（入札に係る書類の適切性の再確認や開札時の条件と異なっていないか、契約書の内容等を審査）を実施し、契約金額に応じて担当理事、理事長まで決裁レベルを引き上げるようルールを整備しています。さらに一定額を超える契約については、監事及び監査室が事前閲覧する重層的な体制にしています。

また、競争性のない随意契約を行う際には、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、契約総括責任者、契約審査責任者等による事前審査体制を設けています。

3) 契約の情報公開

契約の透明性を確保するため、締結した契約の状況については、国と同等の基準を会計規程細則に定め、毎月ウェブサイトで公表しています。さらに「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」（22年12月7日閣議決定）を踏まえ、23年7月からは、機構と一定の関係を有する法人との契約について、当該法人へのOBの再就職の状況、当該法人との間の取引等の状況について情報をウェブサイトで公表しています。

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、23年度における競争性のない随意契約45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

「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）を受けて、21年12月に契約についての改善状況の定期的なフォローアップを行う第三者機関として、外部有識者及び監事で構成される「契約監視委員会」を設置しました。契約監視委員会においては、22年度に締結した競争性のない随意契約・一者応札・応募となった契約、21年度以前に締結した複数年契約のうち23年度においても継続している随意契約・一者応札・応募となった契約、22年度23年度2ヵ年連続して一者応札・応募となった契約について、点検・見直しを行うと共に、競争性のない随意契約の新規案件について意見聴取を行いました。

委員からは、随意契約によらざるを得ない案件であっても契約金額を抑える観点が必要である

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な仕様書の検討、入札公告の周知性を高めるために案件に応じて関係業界団体への声掛け等の検討等の指摘を受けました。こうした指摘を受けて、随意契約によらざるを得ない案件についても、従前以上に契約更改時の価格交渉を行い、一部契約については契約金額を低減することができました。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契約の公平性、透明性を確保するよう努めること、適切な予定価格を作成すること、計画的な調達を行うこと、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制、妥当性、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おり、一者応札改善のため十分な公示期間の確保、入札時期の検討、仕様書が新規参入の妨げにならないよう工夫すること等の指摘がありました。

[6] 資産の有効活用等に係る見直し

1. 実物資産

| | |
|------------------------------------|--|
| 設定目標 | |
| 【中期計画】 及び【23年度 経営方針・目 標】 | 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。 |
| 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。 |
| 【23年度中 に実施】 | 《不要資産の国庫返納・JETRO会館》 JETRO会館を国庫納付する。 |
| ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月) | |
| 【第二期実績】 | 見直しは進められているが利用率の低い施設の統廃合や処分等、今後も継続して取り組んで頂きたい。 |

(1) 職員住宅の有効活用等の取組み

不要財産として国庫納付を決定した3住宅については、本年度当初から国庫納付に向けた作業・調査を進め、西宮職員住宅は24年2月20日に現物にて国庫納付を、千里山職員住宅は売却入札を行い24年3月26日に金銭にて国庫納付を完了しました。また、江戸川台職員住宅については、流山市の要請により東日本大震災の被災者を受入れており(3/31現在19世帯61名が入居)、25年3月末まで同市に無償貸与しています(23年10月、財務省より返納に向けた調査・作業は中断する旨の連絡あり)。

継続利用する堀ノ内寮については、耐震補強工事を含む補修等工事を行い、24年3月2日に竣工・引渡しを受けました。

(2) ジェトロ会館の現物国庫納付の進捗(再掲:203頁)

現物国庫納付に向けての各種作業及び封鎖工事を23年末までに終え、24年2月13日に不要財産受渡証書を経済産業省と取りかわし、ジェトロ会館の現物国庫納付を完了しました。

2. 金融資産

| | |
|------------------------------------|--|
| 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) | |
| 【22年度及び23年度 以降実施】 | 《敷金・保証金等》 敷金・保証金等(約353億円)を国庫納付する。 |
| 【23年度中に実施】 | 《有価証券評価差額金》 有価証券評価差額金(約6.2億円)を国庫納付する。 |

21年11月に実施された行政刷新会議による事業仕分けにおいて、205億円の保証金についてはその不要額全額を国庫納付すること、また、保有する128億円相当の国債についても売却し、国庫に納付することとの意見が表示されました。これを受けて22年度中に258億円の敷金・保証金等を国庫に納付しました。

国庫に未納付となっていた保証金のうち、名古屋の国内事務所借上保証金21億円については、

23年1月に契約相手から債権(政府保証債)が返還され、その後の売却手続きを経て、23年9月に国庫に納付しました。大阪の国内事務所借上保証金67億円については、現在も返還に向けて契約相手と交渉しており、先方の了解を得られ回収次第、国庫に納付する予定です。

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年度の間に行った資産売却等に伴う固定資産売却損及び減損損失に相当する現預金(8億円)について、24年度に不要財産として国庫納付の手続を行う予定です。

[7] 業務・システムの最適化

設定目標

【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】

≪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。

(23年度計画)

▶23年度より当該顧客管理システムを導入する。

≪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。

（1）顧客情報管理システムの導入

内外のネットワークを活用した統一的な顧客情報管理システムの導入に向け、上半期に実施した新システムの試験運用を通じて不具合を把握し、システムの部分改修を行いました。下半期には各貿易情報センターから意見・要望を聴取し、未連携のデータベースとシステムの連携及びデータ分析のための環境構築の検討も開始しました。また、24年度からのシステム本格稼働に向け、個人情報保護の観点から各顧客に対し配信の可否を確認するとともに、職員に対するシステム始動の周知と運用の理解をめざし説明会を開催しました。同システムの稼働により、従来は部門ごとで取得・把握していた各顧客のジェットロ事業参加履歴や顧客の関心データをシームレスかつ継続的な把握が可能になります。

（2）ウェブサイトの利便性向上への取組み

ウェブサイト利用者の利便性の向上に向けて、コンテンツとデザイン・ナビゲーションの両面から様々な改善を実施しました。①各国の制度情報のページと『通商弘報』のページを連携し、当該国の制度が変更された場合、いずれからも情報を確認できる新たな仕組みの構築、②4年分の『通商弘報』のサマリーの掲載とその検索機能の追加、③世界の見本市データベース（J-messe）の全面改修、などが一例です。

海外ビジネスに多大な影響を及ぼした東日本大震災とタイ洪水については特集ページを組み、ウェブサイトで最新情報をタイムリーかつビジュアルで発信したところ、累計アクセス数はそれぞれ149万件、182万件に達しました。特にタイの洪水を特集した際には、刻々と変わる現地情勢のレポートが多く日本の企業に活用され、ウェブページの開設から1ヶ月間で、ジェットロホームページへのアクセス件数が前月比61%増に伸びました。

毎年、ウェブページへの来訪者や外部モニターに対し、利便性に関するアンケート調査を行い、改善の確認や意見の吸い上げを図っています。23年度はアイトラッキング調査（被験者の視線を追尾して使い勝手を計る手法）の結果を、デザインの改訂に活用しているところです。

(3) 業務・システムの最適化

第1四半期から本中期計画に合致した「業務・システム最適化計画」の公表の準備を行い第4四半期に公表しました。本計画に基づき24年度にシステム刷新の調達を予定しております。第2四半期では、調達支援業務を行う事業者（情報技術開発株式会社）を入札により決定、調達準備を進めました。第3四半期は官報に意見招請を公示し、第4四半期は官報に入札公告を公示しました。本中期計画中において、アジア経済研究所とのシステム構成の一元化を積極的に推進し、システム運用効率を高めていく予定になっています。

(4) 情報セキュリティ対策の推進

22年度に引き続き e-learning による情報セキュリティ教育を国内外職員に対し実施しました。また CIO(Chief Information Officer/最高情報責任者) 補佐兼 CISO(Chief Information Security Officer/最高情報セキュリティ責任者)アドバイザーを講師として、本部及びアジア経済研究所にてセミナーを2回開催し、職員の情報リテラシーの向上を図りました。海外事務所のパソコンの設置状況、安全対策の環境は継続的にモニターしています。

(5) 予算管理会計システムの導入

これまでの経理システムは、8年度の開発以来、独立行政法人会計への移行などにも部分的な機能改修だけで対応してきました。そのため、予算管理や決算などの作業には多くの手作業を要し、また、開発当時の技術・要求レベルで構築されたセキュリティ機能には改善が求められ、さらに、使用されるツール（ソフトウェア）の保守期間が終了し、故障時への備えも十分とは言えない状況にありました。

これらの問題に対応するため、①予算管理機能の向上、②非効率的な経理作業の排除、③決算作業の迅速化、④コンプライアンスの強化を目指して、予算管理、契約管理、入出金管理、調達品・出張等申請、決算処理といった機能を有する新たなシステムを開発するとともに、関係する諸規程を見直し、国内海外ともに24年度から関連業務を新システムで行えるよう準備しました。

[8] 内部統制

| | | |
|--|----------------------------|--|
| 設定目標 | 【中期計画】及び 【23年度経営方針・目標】 | 《内部統制》 内部統制の充実・強化を図る。 |
| ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月) | 【22年度実績】 | コンプライアンスには、さらなる研修が求められる。 |
| 22年度における経済産業省所轄独立行政法人の業務の実績に関する評価の結果等についての意見(23年12月) | 【所管法人共通】 | (内部統制の充実・強化) 2 内部統制の充実・強化に向けた今後の取組み …内部統制の充実・強化に関する取組みは進捗しつつあると考える。今後とも、内部統制の充実・強化に資するように評価の更なる充実を図ることが重要である。このような観点から、総務省の「独立行政法人における内部統制と評価に関する研究会」が取りまとめた報告書、21年度業務実績の評価に関する二次評価意見及び最近の独立行政法人における不祥事案件に関して法人内に設置された第三者委員会等の報告書などを基に、内部統制の充実・強化に向けた主な留意点とその取組みの例(別紙)を参考とされたい。(注:総務部宛に別送済み) |
| 独立行政法人の業務実績に関する二次評価結果(概要) —政独委による「年度意見」— | 【政独委から府省評価委員会に対する共通意見】(参考) | ア 内部統制の充実・強化: 今後は、内部統制の更なる充実・強化を図る必要があるため参考となる主な留意点、取組みを提示 ①組織にとって重要な情報等の把握 ○業務執行ライン以外からの情報伝達の仕組みの整備等 ②法人のミッションの役職員に対する周知徹底 ○各役職員における自らの職務の位置付け(何のためにその職務を行うのか)、重要性の認識 ○トップと現場等における双方向の意思疎通等 ③リスクの洗い出し、組織全体として取り組むべき重要なリスクの把握・対応 |
| 内部統制の充実・強化に向けた主な留意点 | 【政独委から府省評価委員会に対する共通意見】(参考) | 1 組織にとって重要な情報等の把握 ○ 日常の組織内のコミュニケーションの円滑化 ○ 法人の長直属の内部監査組織、内部通報制度など業務執行ライン以外からの情報伝達の仕組みの整備 2 法人のミッションの役職員に対する周知徹底 ○ 法人のミッション達成に向けた法人の長としての業務運営の方針の明確化 ○ 役職員に対して、各役職員が自らの職務の位置付け(何のためにその職務を行うのかなど)、その重要性を認識させる取組み ○ ミッションの周知徹底について、トップと現場等における双方向の意思疎通 ○ 職員に対する研修体制(体系的、双方向)の整備 3 法人のミッションや中期目標の達成を阻害する要因(リスク)の洗い出し、組織全体として取り組むべき重要なリスクの把握・対応 ○ 法人のミッションや中期目標の達成を阻害する要因をリスクとして認識 ○ 法人の業務の特性等に応じたリスク管理規程等の整備 ○ 各部署において、リスクの洗い出しを実施した上で組織全体として取り組むべき重要なリスクの把握 4 内部監査 ○ 内部監査に関する体制等の整備 ○ 毎年度の内部監査計画の策定 ○ 内部監査における指摘事項のフォローアップ ○ 内部監査組織の監事、会計監査人等との連携 |
| 独立行政法人改革における新たな制度設計に係る議論の整理(23年11月)/独法改革に関する分科会#9 | 【監事機能】(参考) | 1. 法人の適正な業務運営を確保する組織規律の強化 (2) 監事機能の強化等による法人の内部ガバナンスの強化 監事の権限や責任について、その機能を強化することにより、法人の適正な業務運営を確保する。 ○ 監事の調査権限を整備し、監査報告の作成等に係る義務を規定するほか、監事の任期を延長する。 ○ 法人の業務執行の適正化を図るため、内部統制システムの構築を義務化する。また、法人の長を始め役員等の不適切な業務運営により損害が生じた場合などの役員等の責任の在り方についても検討する。 |

内部監査業務については、独立した専門部署として、副理事長の直下に設置された監査室が担当しています。具体的には、法人の意思決定に問題がないか、決裁文書の書面監査を通じて確認し、必要に応じて関係部署に対して指摘を行うとともに、国内外の拠点において実地監査も行っており、監査終了後結果を副理事長へ直接報告しています。この他に、監事による監事監査や会計監査法人による監査業務についても円滑に行える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22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

監査室では、「内部監査規程」に従い、決裁文書の書面監査を行っており、法人の意思決定において問題がないか確認するとともに、必要に応じて関係部署に対して指摘を行っています。

また、諸制度及び業務の遂行状況について遵法性、妥当性、有効性の観点から監査すべく、国内外拠点において実地監査を実施しており、23年度においては国内8カ所、海外11カ所の拠点を監査しました。本部における個人情報保護の遵守状況についても確認するため、個人情報保護監査を実施しました。さらに、アウトカム向上委員会において、監査業務を通じた気づきの事項について発表を行い、留意点につき組織的情報共有を図っています。

なお、監査による監事監査は、23年度においては国内外26カ所拠点で実施されており、内部統制の実施状況をさらに確認する体制になっています。

1) 内部監査（監査室）の実績

| | 国内事務所 | 海外事務所 | 計 |
|-----|-----------------|----------------------------|------|
| 第1Q | － | ヒューストン、アトランタ | 2カ所 |
| 第2Q | 北海道、横浜 | プラハ、コペンハーゲン | 4カ所 |
| 第3Q | 山口 | ブタペスト、ウィーン、シドニー、オークランド、マニラ | 6カ所 |
| 第4Q | 岡山、広島、熊本、鹿児島、神戸 | イスタンブール、テルアビブ | 7カ所 |
| | 8カ所 | 11カ所 | 19カ所 |

2) 監事監査の実施状況（ご参考）

| | 国内事務所 | 海外事務所 | 計 |
|-----|----------|---|------|
| 第1Q | 大阪、長崎、香川 | テヘラン、リヤド | 5カ所 |
| 第2Q | 名古屋、三重 | サンクトペテルブルク、モスクワ、タシケント、ナイロビ、カイロ、ラゴス、広州、シンガポール、ヤンゴン | 11カ所 |
| 第3Q | 青森、秋田、山形 | | 3カ所 |
| 第4Q | 新潟、富山、福井 | サンフランシスコ、メキシコ、ハノイ、プノンペン | 7カ所 |
| | 11カ所 | 15カ所 | 26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23年9月に全海外事務所で、23年10月に全国内事務所で、24年2月に本部・研究所で実施しました。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への巡回点検を実施しました。

2) アウトカム向上委員会の開催

PDCA サイクルに基づいて各部門の事業・業務の運営状況について把握するため、四半期毎にアウトカム向上委員会を開催しています。具体的には、中期目標・中期計画に定める定量的及び定性的なアウトカム目標（成果目標）の具体的な進捗状況の把握、ジェットロサービス利用者の不満・要望の組織的な共有と対応、取り組むべくリスクや課題等の把握、共有、対応をしています（前述[2]費用対効果の分析への取組参照）。

（3）内部統制の徹底、充実・強化への取り組み

1) 統制環境の整備、ミッションの周知徹底

理事長は、役員会（原則毎週開催）、総務部・企画部との連絡会（原則毎週開催）の開催を通じ、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する機会を設けています。

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ます。具体的には、新入職員入構式や創立記念日などにおいて、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27回行い、計390人の職員が受講しました。

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、4月と10月に個人情報保護研修を行い、計175人の職員が受講しました。

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 e-learning における教育を実施すべく、第3四半期では教材の作成を行い、第4四半期に国内外職員への教育を実施しました。

5) 国内外事務所のコンプライアンス強化

更なるコンプライアンス徹底のため、23年度は国内外事務所の業績目標の1つとしてコンプライアンスの徹底を盛り込みました。また、コンプライアンスへの理解促進・徹底を図るべく、新たな試みとして本部嘱託員、大阪本部職員・嘱託員、在中国事務所ナショナルスタッフのそれぞれを対象にしたコンプライアンス研修を実施しました。

(4) 業務上の課題と改善に向けた取組み

【改善事例】

| | |
|----|---|
| 課題 | 23年6月の独立行政法人評価委員会ジェトロ部会において、評価委員より「コンプライアンスには、さらなる研修が求められる」との指摘を受けました。 |
| 対応 | 従来の階層別研修や国内外赴任者研修に加え、これまで受講の対象外だった嘱託員向けのコンプライアンス研修を本部で実施しました。また、国内外拠点でのコンプライアンス強化の一環として、大阪本部職員・嘱託員に対する研修を大阪本部で、在中国事務所のナショナルスタッフに対するコンプライアンス研修を本部で、それぞれ実施しました。 |

[9] 各種事務・事業の廃止等に関する取組み

(1) 事業規模の見直し

理事長をヘッドに役員会メンバー（全役員及び各部長、アジア経済研究所企画部長、他）を委員に、アウトカム向上委員会では、四半期毎に PDCA サイクルに基づく業務改善として、①各事業における数値目標（定量的指標）の達成状況と今後の見通し、②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等について確認し、改善に向けた取組みを実施しました。

震災ならび原発事故の影響を受けて輸出事業の目標達成が懸念される中、第1回委員会では、早々に事業及び内部の目標値を見直しに関し各部の状況を確認し、下半期に向けた軌道修正を行いました。第4回委員会では、通年報告として各部の PDCA 分析確認のもと、23年度に改善を要する事項を明示するとともに、24年度に向けた具体的な改善策を組織横断的に確認しました。

(2) 対日投資ビジネス・サポートセンター(IBSC) の見直し

入居率の改善に向け、入居者の利便性を高める措置として東京、大阪の利用可能時間の延長を行いました。また、案件企業に対するIBSCの営業の強化や、ウェブサイト上でのIBSC施設に係るPRを強化（対日投資サイトで施設の内容を強調）しました。

なお、23年度に実施したIBSCの規模の見直しの状況は以下の通りです。

| 所在 | 見直し状況 |
|-------|-----------------------------|
| 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・福岡 | 自治体負担があるため、その対応につき自治体と協議中 |

[1 0] 公益法人等に対する会費支出の見直し

行革実行本部決定の見直しの基本原則に沿い、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なりました。

(※)一般社団法人日本在外企業協会（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）

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み

| | |
|---|--|
| 設定目標 | |
| 【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 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。 ▶ 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。 ▶ 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。 ▶ 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。 |
| 独立行政法人改革における制度設計に係る議論の整理（23年11月）/独法改革に関する分科会#8 | |
| 【制度改正の方向性】 | 法人の主体的な経営努力を通じて自己収入の増加を図り、法人の自主的・効率的な業務運営を通じて、主務大臣の責任の下、国の財政負担を減らしていく仕組みを構築する。 |
| <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年度から実施】 | 《利用料金等の見直しによる自己収入の拡大》 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 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。 |
| ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月) | |
| 【第二期実績】 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 国庫財源が削減される中で自己収入の拡大は極めて重要であり、今後とも自己収入拡大に向けた具体的な取組みを強化して頂きたい。 ▶ 自己収入の拡大については第一期中期目標を上廻る結果を出したが、国庫財源が削減される中で、今後とも自己収入の拡大に向けた取組みを強化して頂きたい。 |
| 【22年度実績】 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 22年度は上海万博協賛金などで自己収入が81億9,826万円となっている。単年度で見れば高い評価となるが、継続性では課題である。 ▶ 会員数拡大の努力を引き続き行なって頂きたい。 |

23年度の自己収入は、22年度から47億9,611万円減少し、33億7,215万円となりました。自己収入が減少した主な要因としては、上海万博関連受託の減（▲561百万）、同じく上海万博協賛金の減（▲3,945百万）、共同事務所廃止による分担金の減（▲230百万）等があげられます。

(1) 自己収入総額

| | 22年度実績 | 23年度決算 | 増減（H23決算- H22決算） |
|--------|-------------|-------------|------------------|
| 自己収入総額 | 81億 6,826万円 | 33億 7,215万円 | ▲47億 9,611万円 |

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) 海外ミニ調査の料金見直し

海外事務所への個別問い合わせ対応ツールである海外ミニ調査について、近年、調査内容が高

度化・複雑化している実情を踏まえ、適切な受益者負担を求めべく、23年7月より料金設定の見直しを行いました。具体的には、中小企業以外からの依頼についてはユニット加算率を引き上げるとともに労力を要する案件（例：英語を公用語としない国における調査結果を原語以外で提供する場合等）については新たに追加加算ルールを設定しました。その結果、22年度比で1,200万円弱から1,500万円超へ300万円以上の増収となりました。

【取組み事例】高知貿情センターにおける取組み例

高知貿情センターにおいては、高知商工会議所と覚書を締結し海外ミニ調査サービス等のBSSの利用促進に努めています。具体的には、同商工会議所の会員企業が前述したジェトロのサービスを利用する際、商工会議所が会員企業に対して料金の半額を上限に助成するものです。この制度により会員企業はサービスを利用しやすくなるとともに、ジェトロの収入増につながっています。

2) 23年度会員数拡大にむけた努力

ジェトロ・メンバーズ（以下、JM）、農水産情報研究会（以下、農水）、中国経済情報研究会（以下、中国）の3会員制度を対象とする23年度の会員獲得活動の結果、JM及び中国の入会数は、JMは430口(22年度比29.9%増)、中国は123口(22年度比12.3倍)と前年度を上回る実績を残しました。

【過去3年度の実績】

| | 23年度 | 22年度 | 21年度 | 20年度 |
|----|------|------|------|------|
| JM | 430口 | 331口 | 306口 | 329口 |
| 中国 | 123口 | 10口 | 7口 | 10口 |
| 農水 | 24口 | 21口 | 27口 | 23口 |

a) 農水産情報研究会

23年度は原発事故、風評被害などを受け、我が国の農林水産業界全体が苦難の状況にありましたが、会員数の減少率は1.1%減と、21年度（6.5%減）、22年度（3.3%減）から改善し、ほぼ横ばいに推移しました。職員による勧誘等の効果で年度末の入会者数が例年に比べて多かったことが寄与しました。

b) 職員の会員勧誘活動

JMの入会の契機を分析すると、「役職・アドバイザーの個別勧誘」の回答数143口で全体の3割強を占め、次いで「ウェブサイト」が100口で同23%です。展示会出展料などの割引率拡大などがインセンティブにもなりました。

(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

a) 対日投資事業における取組み

国への財政依存度の引き下げの実現を図ることを目的に以下受託事業を実施しました。

①展示会・セミナー・調査・立上支援

| | |
|----------------------------------|---|
| ○東京都(1件) : | 東京進出に関心がある外国企業への産業交流展 2011 の PR 及びヒアリングの実施、及び産業交流展 2011 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(2件) : | (a)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。 (b)東京に進出している外国・外資系企業や在日外国公館の関係者に対する、神戸市の投資環境 PR セミナーの実施 (於：東京)。 |
| ○横浜市(2件) : | (a)対日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のアレンジ、及び企業誘致セミナーの準備・運営 (於：韓国)。 (b)対日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のアレンジ、及び企業誘致セミナーの準備・運営 (於：米国)。 |
| ○名古屋市(2件) : | (a)名古屋市進出有望企業調査、及び有望企業に対する情報提供 (ドイツ)。 (b)名古屋市進出有望企業調査、及び有望企業に対する情報提供 (米国)。 |
| ○関西パートナーシップ協議会(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)。 |
| ○愛知・名古屋国際ビジネス・アクセス・センター(I-BAC) : | I-BAC による投資誘致セミナー及び関係機関訪問に係る連絡調整等 (於：韓国)。 |

②IBSC 運営事業

| | |
|------------|---------------------------|
| ○神奈川県 : | IBSC かながわ運營業務 (54 万 4 千円) |
| ○兵庫県・神戸市 : | IBSC 神戸運營業務 (710 万円) |

b) 貿易情報センターにおける取組み

14カ所の貿易情報センター及び大阪本部で計 33 件の受託事業を実施し、契約総額は 81,000(千円)、22 年度比実績は 116%増となりました。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の向上などの利点がある一方、①受託事業の内容が多様化し柔軟な対応が求められていること、②本部事業の実施に十分な時間が確保できないこと(マンパワーの不足)、③煩雑な事務手続きの増加等の課題も出てきており、受託事業を選別していくことが必要とされています。

c) 業界団体等からの要望に応じたジェトロ職員の成果普及活動

自己収入拡大と調査成果の広範な成果普及が期待されていることに鑑み、業界団体及び民間企業からの要望に応じ、ジェトロ役職員の積極的な成果普及に取り組みました。23年度は「週刊エコノミスト」や月刊誌「商工ジャーナル」への定期連載、日本商工会議所や(財)日本経済研究センターなどにおける講演など、計408件、合計10,409千円の収入を記録しました。

(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

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きます。

アジア経済研究所においては、文部科学省や独立行政法人日本学術振興会が「学術研究」を格

段に発展させることを目的とする「科学研究費補助金」に応募しています。「科研費」は人文・社会科学から自然科学まで全ての分野にわたり、基礎から応用までのあらゆる「学術研究」を対象とした「競争的研究資金」であり、ピア・レビューによる審査を経て、独創的・先駆的な研究に対する助成を行うものです。アジア経済研究所として、基礎研究の充実及び新規テーマの発掘を図るための財源として、研究蓄積と研究者の集積を活用し応募した結果、23年度は37件4,420万円の競争的資金を獲得しました。

【科学研究費補助金獲得実績】

(単位：件数、金額：千円)

| | 20年度 | 21年度 | 22年度 | 23年度 | 24年度 |
|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 新規採択数／応募者 (研究代表者のみ) | 8／14 | 4／11 | 4／9 | 6／12 | 12／19 |
| ①研究代表者 (件数) | 8 | 11 | 13 | 17 | 25 |
| 基盤研究 B | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 基盤研究 C | 3 | 3 | 6 | 7 | 10 |
| 若手研究 C | 3 | 5 | 6 | 7 | 10 |
| 学術図書 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 |
| その他 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| (金額) | 17,930 | 20,155 | 16,120 | 28,700 | 32,962 |
| ②研究分担者 (件数) | 12 | 13 | 11 | 20 | 21 |
| (金額) | 4,163 | 6,442 | 7,885 | 15,535 | 12,805 |
| ③合計(①+②) (件数) | 20 | 24 | 24 | 37 | 46 |
| (金額) | 22,093 | 26,597 | 24,005 | 44,235 | 45,767 |
| (単価) | @1,105 | @1,156 | @1,044 | @1,196 | @995 |

(注)

・文部科学省の発表による23年度科研費(研究代表者)新規採択率：28.9%に対し、アジア経済研究所の新規採択率は50.6%(採択6件/応募12件)

<参考>平成24年度科研費(研究代表者)新規採択率：63.2%(採択12件/応募19件)

- ・23年度の合計金額40,898千円のうち、自己収入となる間接経費は8,215千円。
- ・24年度科研費(研究代表者)の新規応募数は、19件(前年度12件)
- ・24年度の②研究分担者の金額は暫定値
- ・基盤研究B：総額20,000千円以下かつ1人又は複数による独創的・先駆的な研究。期間は3～5年。
- ・基盤研究C：総額5,000千円以下かつ1人又は複数による独創的・先駆的な研究。期間は3～5年。
- ・若手研究C：総額5,000千円以下かつ1人(39歳以下)で行う研究。期間は2～4年。
- ・学術図書：個人又は研究者グループ等が学術研究の成果を公開するために刊行する学術図書の助成。

【2】決算情報・セグメント情報の公表の充実等

設定目標

【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】 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。

独法化以降、財務諸表の附属明細書において、東京本部・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

借入れは行っていません。

【4】重要な財産の処分等に関する計画

設定目標

【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】 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）

ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月)

【第二期実績】 ▶ 保有資産の処分は出来るだけ効果的な処分を積極的に進めて頂きたい。

1. ジェトロ会館の現物国庫納付の進捗（再掲：190頁）

現物国庫納付に向けての各種作業及び封鎖工事を平成23年末までに終え、平成24年2月13日に不要財産受渡証書を経済産業省と取りかわし、ジェトロ会館の現物国庫納付を完了しました。

2. 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

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、大分）については、自治体や当該施設購入元など地元関係者と処分に係る協議を調整中です。不要財産の国庫納付に係る経済産業大臣認可申請済みで、同大臣認可後、同施設の譲渡収入を国庫納付する予定です。

3. 減資に関する進捗報告

ジェトロは昭和62年、当時の通商産業大臣の指示に基づき、政府出資金を原資として(財)海外貿易開発協会(JODC)に14.5億円を貸付けましたが、うち残7億円が弁済期日の24年3月30日までに同財団から返済を受けました。この返済を受け、今後経済産業省と協議を踏まえ、国庫返納に向けた諸手続きを行い、国庫納付に伴う資本金減少の登記を実施する予定です（10月までの予定）。

【5】 剰余金の使途

設定目標

- | | |
|-------------------------|--|
| 【中期計画】 | ▶ 海外有識者、有力者の招へいの追加的实施 |
| 及び【23年度 経営方針・目 標】 | ▶ 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 |

23年度の利益剰余金の額は前中期目標期間繰越積立金 1.40 億円と、当期未処分利益 3.83 億円の合計で 5.23 億円になりました。

当期未処分利益は主に前中期目標期間繰越積立金 3.41 億円を取り崩したことによるもので、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。

【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 9 法人が加入。）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 23 年度の年金資産については 11 社の金融機関（総幹事は中央三井アセット信託銀行/現・三井住友信託銀行）に運用を委託し、平成 23 年度末日時点の基金全体の年金資産合計額（時価総額）は 394.4 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、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。また、第 3 者の中立機関である R&I 社（格付投資情報センター）による運用委託先の評価を行い、運用実績が低調であった委託先は即座に解約する等、基金にて資産の組み換え及び委託先の変更を行いました。さらに、総幹事である三井住友信託銀行への委託業務に関しては、月例報告以外にも適宜報告を受けながら、その都度適正に判断、指導を行っています。

IV. その他業務運営に関する重要事項

[1] 人事に関する計画

| | |
|-----------------------|---|
| 設定目標 | |
| 【中期計画】及び【23年度経営方針・目標】 | <p>《効率的かつ効果的な業務運営》</p> <ol style="list-style-type: none">1 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。2 人員の適正配置を図る。3 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。4 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>《職員の能力向上に向けた取組み》</p> <ul style="list-style-type: none">▶ 業務内容の高度化及び専門化に対応に向け、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。 |
| ジェトロ評価委員の指摘事項(23年6月) | |
| 【第二期実績】 | <ul style="list-style-type: none">▶ 総人件費は毎年削減されている。ラスパイレスも下がっているが、モチベーションが下がっていないか懸念される。▶ 職員の志気充実が組織の活性化につながるため、モチベーションの向上に資する制度面の更なる充実を図って頂きたい。▶ モチベーションの向上に資する制度面の更なる充実に向けて取り組んで頂きたい。 |
| 【22年度実績】 | <ul style="list-style-type: none">▶ 国際社会に対応する為の人材育成も急務であることから、引き続き自由度の高い研修を継続し、更なる人材育成への取組みを実施されたい。 |

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ました。

2) 金融の専門知識・ネットワークを持った人材の活用

従来の民間研修生に加え、23年度より中小企業等海外交流支援制度を導入し、地方銀行等出向者の受け入れを開始しました（平成24年3月31日時点、34名）。これにより、従来の貿易投資相談の機能に加え、金融機関の職員が有する金融の専門知識やネットワークなどを活用し、情報提供・相談等の支援体制を強化し、中小企業及びその海外現地法人に対する海外展開支援を推進しました。

(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

アジア経済研究所に23年度、地域研究及び計量経済の分野から4名の研究者を採用しました（2名は日本国内の大学院を修了した外国人）。また、任期付研究員として外国籍の研究者1名を、図書館の専門職としてライブラリアン2名を採用しました。

また、24年度の採用に向けてリクルート委員会を設置し、優秀な人材を採用するための改善等について検討し、米国の大学・研究機関の採用において幅広く行われているジョブトーク（候補

者が自身の研究内容を面接者に発表)を初めて実施しました(研究者3名採用)。また、米国の経済学会において採用活動を行い、外国籍の任期付研究員1名を採用することになりました。

(3) 人員の適正配置への取組み

第三期中期計画1年目の23年度においては、中小企業の海外展開支援関連事業を強力に推進するため、年度当初に関係部署(機械・環境産業部、農林水産・食品部、生活文化産業部)に重点配置を行いました。加えて、農林水産物の輸出促進のより一層の促進、サービス産業の海外展開支援、博覧会対応のため、人員配置の見直しを行いました。

(4) 採用形態の多様化に伴う人事制度の見直し

1) 一般職の導入

人件費削減の観点、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年度から一般職を導入し、6名を採用しました。新規の職種であり、今後も引き続き一般職採用を継続する方針であることから、第4四半期には、一般職職員及び受け入れ部署にヒアリングを行い、制度の安定性を図るための準備をしています。

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 | 24年 | | |
|--------|--------|---------|--------|---------|
| | 4月1日時点 | 10月1日時点 | 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 |
| 非常勤嘱託員 | 198名 | 212名 | 216名 | 218名 |

3) 業務委託の実施

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ィング、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、アジア経済研究所の一般庶務業務等を、業務効率化を目的として外部に業務委託しています。

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に、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ました。常勤、非常勤嘱託員の採用手続きから契約締結まで、業務委託により集中管理し、事務の効率化を図っています。

(5) 職員の安全、健全、健康維持のための対応

本部では23年10月3、4日に、アジア経済研究所では23年10月6、7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)。

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)。

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 | 23年度入構者 (総合職・一般職・研究職・ライブラリアン) | 4月1日～19日 | 41名(本部採用34名、アジア経済研究所採用7名) |
| 基礎パス研修： 貿易実務(応用) | 23年度入構者 (総合職) | 10月3日～12月18日 | 22名 |
| 基礎パス研修： 貿易実務(基礎) | 23年度入構者 (一般職) | 10月3日～12月18日 | 3名 |
| 基礎パス研修： 財務・会計・経理 | 23年度入構者 (総合職・一般職) | 8月8・9日 | 8月8日：28名 (総合職) 8月9日：34名 (総合職、一般職) |
| 基礎パス研修： 中小企業支援研修 | 23年度入構者 (総合職・一般職) | (輸出支援講義) 10月12日 | 34名 |
| 基礎パス研修： 顧客サービス(文化 庁：著作権研修) | 22年度入構者 (総合職) | - | 23年度は震災の影響のため東京で開催せず。 24年度繰越。 |
| 基礎パス研修： 顧客サービス(ジェトロ： ライブラリー・データベース活用研修) | 22年度入構者 (総合職) | 8月15・16日 | 33名 |
| 基礎パス研修： 経済基礎知識 | 23年度入構者 (総合職) | 11月7日、10日、22、29日、12月8日 | 28名 |
| 基礎パス研修： 中小企業支援 | 23年度入構者 (総合職・一般職) | (地方自治体の中小企業支援財団及び中小企業訪問) 11月30日 | 34名 |
| 基礎パス研修： 貿易実務(応用) | 23年度入構者 (総合職) | 12月12日～2月26日 | 5名 |
| 基礎パス研修： 貿易実務(基礎) | 23年度入構者 (一般職) | 12月12日～2月26日 | 3名 |
| ライフプラン研修Ⅰ | 35歳以上50歳未満の職員(総合職) | 12月13・14日 | 30名 |
| ライフプラン研修Ⅱ | 50歳以上の職員(総合職) | 12月13・14日 | 7名 |
| 基礎パス研修： 経済基礎知識 | 23年度入構者 (総合職) | 2月2日 | 26名 |
| 基礎パス研修： 中国語 | 23年度入構者 (総合職) | 2月1日～2013年3月5日 (24年度も継続実施中) | 28名 |
| 基礎パス研修： 修了研修 | 21年度入構者 (総合職) | 2月16・17日 | 25名 |
| 課長代理候補者研修 | 課長代理候補者 (総合職) | 1月26・27日 | 22名 |
| 課長代理研修 | 既課長代理 (総合職) | 1月26・27日 | 8名 |
| 管理職候補者研修 | 管理職候補者 (総合職) | 2月2・3日 | 22名 |
| 管理職研修 | 既管理職 (総合職) | 2月8・9日 | 9名 |

2) 能力開発講座

| 研修名 | 対象 | 開催時期 | 参加人数 |
|--|------|---|----------------------|
| ビジネススキルeラーニング研修 (マーケティング) | 国内職員 | 11月14日～1月9日 | 30名 |
| 英語研修 ①ディスカッション(初中級) ②ミーティング(初中級) ③ミーティング(上級) ④ネゴシエーション(上級) | 国内職員 | ①/④11月1,8,15日 ②/③12月1,8,15日 4クラス×3回 | 7名 8名 6名 8名 |
| 広報マーケティング・PR研修 | 国内職員 | 1月24日 2月7日 2月14日 | 41名 41名 36名 |
| 自己啓発補助制度 | 全職員 | 4月～3月 | 71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 |
|--------------------------|---------|-----------|------|
| 業務研修：統計分析 Stata 回帰分析セミナー | 研究職 | 8月18日 | 1名 |
| 現地調査研修 | 研究職 | 8月 | 1名 |
| 業務研修：ArkGIS Desktop III | 研究職 | 11月10・11日 | 1名 |
| 現地調査研修 | ライブラリアン | 10月、11月 | 2名 |
| 語学研修 | 全職員 | 4月～3月 | 14名 |
| 業務研修：書籍の修理と保存の基礎 | ライブラリアン | 10月～3月 | 1名 |
| 自己啓発補助制度(含：博士号取得支援) | 全職員 | 4月～3月 | 4名 |

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 | 人材派遣法を理解し、正しく派遣人材を活用する必要があります。 |
| 対応 | 23年度は各部総括課長、総括課長代理及び総括課担当者を対象に勉強会を開催しました。24年度は、上記対象者に加え、指揮命令者となる課長、課長代理及び貿易情報センター所長まで対象者を広げ勉強会を開催し、コンプライアンスの徹底を図っていきます。 |

【改善事例②】

| | |
|----|--|
| 課題 | メンタルヘルスケアの必要な職員を増やさない対応が求められています。 |
| 対応 | 管理職向けにはメンタルヘルスケアが必要な職員の対応方法、新入構職員を含む課長代理以下の職員向けにはストレスコントロールの基礎知識を学ぶ研修を階層別研修内で実施し、予防も含めて対応をしています。 |

以上

資料編

(1) 23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 | |
| a) 少人数形式の勉強会開催に高い評価 バンコク事務所のコーディネーターを迎え、機械分野において、現実的にタイへの進出を検討している中小企業の経営者を対象に少人数形式（15名）の勉強会を行った。講師の持つタイのマーケット情報・投資奨励制度に関する専門知識が有益であり、また参加企業の取り扱っている個別製品についてのタイ市場におけるコメントなどが参考になった。一方で、参加者は比較的小規模の企業が多く進出にあたっての人材・ノウハウを必要としていたため、少人数のため具体的な質疑・意見交換ができたこと、同じ機械分野の他の参加者の質疑が参考になったこと、また参加者間のネットワークキングが有効であったことなど高い評価を得た。 | 諏訪 |
| 2) 個別企業のビジネスに対する貢献 | |
| a) セミナー開催に合わせた個別企業訪問の実施 長野事務所は、12月15日に主催したアジアビジネスセミナーの翌日、ASEAN地域でのビジネス展開を具体的に検討する、セミナーに参加した県内企業2社を、同セミナー講師（本部職員）と訪問した。当地の具体的なビジネス環境、税務についてなど追加で情報提供を行ったところ、具体的な情報を収集が適ったと訪問企業から評価された。本部職員にとっても顧客の生の声を聞く貴重な機会となり、同様の取組みを増やす予定。 | 長野 |
| b) 食の商談会で成約見込件数 19 件、成約見込金額 1,930 万円 熊本事務所は、10月13日に熊本県等と共催したバイヤー招へい商談会「第4回熊本～東アジア食の商談会」のため広報活動や参加者の勧誘、海外バイヤーの訪問企業先のアレンジ等を実施。県や共催機関との連携で、商談会にて、19件の成約見込件数、1,930万円の成約（見込含む）金額の成果を。本商談会に参加したA社は初めての海外輸出を目指し、商談会やその後の生産現場の見学などを通して香港バイヤーに売り込みを行なったところ、ジェトロの継続支援も実り香港への輸出が実現する見込み。 | 熊本 |
| c) シンガポールへのミッションを契機にサツマイモの輸出を実現 サツマイモ加工食品B社は、1月にシンガポールへのミッション（鹿児島県等と共催）に参加した際商談成約を果たした。今回のミッションを機に同社はシンガポール向けの販路を開拓し、初めての海外輸出に取り組み始めたところ、3月中旬には100キロの輸出を果たし、初年のうちに1トンの輸出を見込んでいる。香港や韓国に向けた輸出にも意欲的で、鹿児島事務所も継続的に支援する予定。 | 鹿児島 |
| 3) 事務所運営業務における改善事例 | |
| a) 節電対策により最大使用電力量を 35%以上削減例 事務所内の照明の減灯、空調の設定温度やPCモニターの照度、各種OA機器の設定を変更した結果、7月の最大使用電力量を前年同月比で35%以上減少させ、電力の効率的な使用と、経費節減を果たした。 | 香川 |
| 4) 課題への取り組み・改善事例 | |
| a) 夕刻から開始するセミナーを開催し参加者を増員 7月7日に開催した「知的財産セミナー」を、開始時刻を夕刻17時半のイブニングセミナーとして開始したところ、約7割の参加者は「仕事後で参加しやすい」と取組みを評価した。 | 諏訪 |
| 5) 関係機関との連携事例 | |
| a) 連携の積み重ねにより県の海外事業をジェトロに一本化 千葉事務所は、県内の他機関との連携実績を重ね、関係機関との信頼関係を築くことに努力してきた。その成果は事業の共催、地銀の研修生の受け入れなど、人員や予算面における体制強化となり、更にはネットワークの拡大に繋がった。 | 千葉 |
| b) 国際関係機関 4 団体と連携した企業支援 横浜事務所、横浜商工会議所、横浜市、横浜企業経営支援財団の4者で、22年度から横浜市内の中小企業の海外展開を支援するグループを結成している。23年度は「初めての海外取引セミナー」の開催、6回シリーズの連続講座を開催、市内企業支援を連携して実施した。24年度についても他機関との連携事業は継続強化する予定。 | 横浜 |

(2) 23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) 個別企業等のビジネスへの貢献 | |
| a) 震災関連輸入規制情報の共有により事務所が連携して日系食品メーカーを支援 シカゴ事務所は、日系食品メーカーの在米国イリノイ州の支店から、カナダにおける放射線検査に関する問い合わせを受け、4月にバンクーバーとトロントの両事務所がと実施した共同調査の内容を説明した。当該メーカーの担当者は、カナダ向けに同社商材を発送できる可能性が見出せた、とコメントがあった。震災関連の輸入規制情報を、北米調査関係者が共有し、連携したことで円滑・迅速な顧客対応が適った。 | トロント バンクーバー シカゴ |
| b) 日本食レストラン開店へ貢献 トロント事務所が支援を続けていた日本企業が、トロント市に日本食レストランを開店することが決定。カナダの税制・法制に関する調査レポートの提供や、同社来加時のアドバイスが後押しとなった。 | トロント |
| c) 商談のフォローアップにより FOODEX バイヤーとの商談取引成立を確認 トロント事務所が 23年3月の「FOODEX Japan 2011」へ派遣したバイヤーと、当時商談を行った神奈川県の子メーカーの取引がまとまり、1コンテナ(40フィート)のクッキーがカナダに入荷され、バイヤーが所属する企業の直営スーパーマーケットで販売が開始した。 | バンクーバー |
| d) 衛生登録の規制緩和に貢献 メキシコで医療機器を販売するのに必要な、連邦衛生リスク対策委員会(COFEPRIS)による「衛生登録(REGISTRO SANITARIO)」は、近年、承認されるまで時間がかかっていた。メキシコ事務所は COFEPRIS が日本の医療機器にちうても、米国やカナダと同様の薬事登録制度をメキシコ保健省に認めさせるため、メキシコ日本商工会議所の地財基準認証委員会の活動を先導した。その結果、24年1月25日付けで、同等性を認証する内容の保健省令が官報公布され、2月24日以降、日本で薬事登録された医療機器であれば、必要書類が大幅に簡素化され、審査期間も短縮されるようになった。 | メキシコ |
| e) きめ細やかな相談対応により、大手電機メーカーがヘルシンキへ進出 ロンドン事務所は、大手家電メーカーのヘルシンキにおける事務所設立に関する相談を受け、ジェットロ・ヘルシンキ分室の業務委託者を通じて、①当地の日系企業動向、②事務所候補地、③事務所の開設方法、④人材雇用など、情報提供等の支援を行った。その結果、7月、同社の欧州拠点としてヘルシンキの駐在員事務所の設立が決定し、8月には駐在員が着任した。駐在員の生活の立ち上げ、人材雇用など側面支援にかかる相談が寄せられたため、ヘルシンキ分室が引き続いて対応した。 | ヘルシンキ |
| f) 迅速な情報提供による輸出手続きの混乱を緩和 ロシアが8月1日より検疫証明書(輸入許可)の発行を廃止した影響を受け、新潟県の桃など、我が国企業が商機を逃す懸念が生じた。モスクワ事務所、本部(貿易相談センター及び農水産課)と新潟事務所が連携し、農林水産省及び国内各地の検疫所に向けて懸念を通報したため、現場における混乱が最小限にとどめられた。 | モスクワ |
| g) 工業メーカーの共同投資に向けた合意 ウズベキスタンへの投資を見当する神奈川県の子メーカー2社が現地を訪問し、ウズベキスタン事務所がアレンジした当地の大手ガス会社と面談したところ、投資に向けて検討すると前向きな回答があった。 | タシケント |
| h) 日系メーカーの模倣品被害に係り、当局へ働きかけ 日系電機メーカーの模倣品被害に係る案件を当局が摘発したが、容疑者は同メーカーのシンガポール子会社から許諾を得ていたと供述したため、審議が止まってしまった。北京事務所より公正な審理を求めてレターを発出した結果、無事に刑事起訴された。 | 北京 |
| i) 土地使用許可にかかるトラブルを数年がかりで支援 2006年11月に進出した日系自動車部品メーカーは、転売するはずの工業用地を開発区から購入し工場建設をしたが、開発区側の手続の不備により工業用地として土地使用許可のないまま操業していたことを、20年8月に当局から指摘された。相談を受けたジェットロは当局に直接出向いて交渉。21年5月に同社は工業用地としての土地使用権を入手したものの、その後現在の建物に関する建設許可手続が無効であると政府当局より指摘を受けた(工業用地の認可のないまま建築物を建てたため)。同指摘についてもジェットロが中山市長に直接改善を要請し、結果として違法建築ではないと本年6月に認められた。数年の歳月を要したが同社の土地問題に関する問題は決着した。 | 広州 |

| | |
|--|--------|
| <p>j) 北京事務所と連携し、動画配信の大型契約締結に成功 6月の上海国際映画祭に出展した日本企業が、中国の大手動画配信企業と大型契約を締結（50作品で50万ドル弱）。上海事務所及び北京事務所のコンテンツ担当が連携しマッチングに成功した事例で、配信サイト内に日本映画専門コーナーが新設され、同社の作品は1カ月で100万を超えるアクセス数を獲得した。同社からはジェットロ支援について高い評価を得ている。</p> | 上海 |
| <p>k) ネットワークの強みを生かした鹿児島県との連携 10月18～19日、鹿児島県副知事を団長とする県産品トップセールスミッションが訪港し、18日にジェットロ主催の食品商談会を開催した。鹿児島銀行が香港貿易発展局（HKTDTC）とMOUを締結していた経緯があり、過去数年間は鹿児島県とHKTDTCで商談会を共催していたが、今年は鹿児島県共同事務所の強い意向でジェットロ主催したところ、県内参加企業29社に対して、62社125名のバイヤーが参加する大規模な商談会となった。商談件数も212件と活発で、参加者の満足度は100%を達成し、鹿児島県からはジェットロに依頼して良かったと評価された。</p> | 香港 |
| <p>l) 工業団地の確保にかかる制度変更の改善を支援 ラジャスタン州産業開発公社は州政府の政策変更を受け、同州ニムラナ日系専用工業団地に入居予定で土地を事前予約し社内稟議中の日系自動車部品関連企業数社に対して、事前予約の解消と即時手付支払を通知した。日系各社は土地予約ができない前提では社内稟議が困難であるとして、事前予約制度の復活交渉に対する支援をジェットロに求めてきた。ジェットロ海外投資アドバイザーが日系企業の意味決定の特殊性や他州への投資流出の可能性を粘り強く説明し、政府担当者や公社総裁に対し、繰り返し、事前予約制度の復活許可を要求したところ、インド工業団地で初めての例外となる、手付金なしの投資インセンティブである事前予約を60日間の期限付きで復活させた。</p> | ニューデリー |
| <p>m) ミッション参加を機にチェンナイへの進出を決定 ジェットロが派遣したミッションに2度参加した在タイの日系部品メーカーは、チェンナイ事務所の支援により当地進出を決定し、現地法人設立の準備を開始した。同社より、「ジェットロなくしてインド進出無し」と、感謝の意が表明された。</p> | チェンナイ |
| <p>n) 日本産食品の安全性をPRし風評被害の沈静化に貢献 震災の影響で日本産食品が風評被害を受けたことに対し、バンコク事務所は積極的に日本の食の安全をPRする活動（具体的には案内リーフレット作成、セミナー開催、個別企業のキャンペーン取り組み支援等）を展開。その後、在タイの日系流通・食品メーカー・飲食店等にフォローアップしたところ、ジェットロの取り組みは徐々に成果を出し、6月末頃には、被害は沈静化し始めたコメントがあった。</p> | バンコク |
| <p>o) インフラ案件への協調融資合意に向けた機会の提供 昨年6月にジェットロがベトナム最大の国営石油会社ペトロベトナムと共催したセミナー・ビジネスマッチングを契機に始まった、ペトロベトナム向けの総額74億円の協調融資に係る交渉が合意された。投資企業からは、「ジェットロの商談会が案件の推進の基礎固めとなった」と謝意が寄せられた。</p> | ハノイ |
| <p>p) 放射線検査義務化に対する取り組みで日本食品の輸入が再開 東日本大震災以来、UAE連邦政府は、UAEに向けた日本産食品に対し、日本での放射線検査を義務付けしている。さらに、UAE連邦政府傘下のアブダビ及びドバイ首長国政府は、日本の関係省庁へ登録している検査機関が発行した検査証のみ受け付けるという条件を提示した。我が国の検査機関は個別企業（輸入者あるいは輸出者）に対し登録証は提出しないため、検査機関の登録有無を確認する手段がないという問題が発生した。そこで、ドバイ事務所は当地の日本食輸入業者に、検査の委託を予定していた日本の検査機関名を聴取の上、登録状況を関係省庁のホームページで確認し、アブダビ及びドバイ首長国政府に通知した。その結果、当地の輸入業者に対し、当該検査機関の登録等証書などの提出が免除されることになり、日本からの飲料及び食料の輸入がスムーズに再開されることになった。</p> | ドバイ |
| <p>q) 長期にわたる支援継続により予想を超える販売実績を達成 味の素社のエジプト進出については、ミッションアレンジから現法設立に至るまで2年越しで支援をしてきたところ、進出後も同社の直面する様々な諸問題に対し、解決に向けて適切に相談対応してきた。こうしたジェットロの支援内容が同社の業務報告書に1つ1つ報告され、3月に同社専務が直々にお礼に参りたいとの要請があった。現在、同社は予想を超える販売実績を上げてきており、在庫が不足する事態にまでとなっている。早急に包装工場の建設に着手しないと市場への製品供給が間に合わないほど好調とのことで、謝辞をいただいた。</p> | ドバイ |

| | |
|---|---------|
| 2) 外部からの評価 | |
| a) 日系メディアからの期待の声 9月13日、当地日系メディア（読売、毎日、時事、日経、NHK、TBS、UTB）を参集し、ジェトロの活動概要の説明及び意見交換会をロサンゼルス事務所で開催したところ、参加者からは「ロサンゼルス事務所の活動を理解する好機となった。」「当地の日本企業、日系コミュニティの活動を理解するためにも今後の開催を期待する」など、多くの要望が寄せられた。 | ロサンゼルス |
| b) 震災復興に向けたジェトロのメッセージが反響 東日本大震災1周年式典として、イリノイ州政府、シカゴ姉妹都市委員会、シカゴ日米協会等が開催した「震災復興セミナー」に、シカゴ事務所長が単独講演を行った。イリノイ州政府高官、日米協会幹部、ジャーナリスト、シカゴ・トリビューン紙編集委員、大学教授、弁護士等のオピニオンリーダーをはじめ150名が参加。講演終了後、出席者から、「日本が驚異的な速度で生産とサプライチェーンを復旧している事実を初めて知った。今後も日本を応援したい」、Grant・シカゴ日米協会理事長から、「私がこれまで聴いた中で、最も優れた包括的な内容のプレゼンテーションであった。前向きなメッセージを日本人として自ら英語で発信してくれた所長に心から感謝する」とのコメントがあった。また、同日の3月15日にインディアナ州インディアナポリスで開催された震災1周年式典では、来賓として開会の挨拶を述べたミッチ・ダニエルズ・インディアナ州知事が、「絆（KIZUNA）という大切な日本語をジェトロ・シカゴ所長から教わった。」絆の言葉を震災1周年を迎えた本日、皆様と共有したい」と冒頭述べて聴衆に語りかけた。ダニエルズ知事は大統領の有力候補と目される共和党の幹部であり、復興支援事業においても米国中西部でジェトロの活動が評価されるイベントになった。 | シカゴ |
| c) 震災が国際ビジネスに与える影響を考えるシンポでの登壇に感謝状 メトロアトランタ商工会国際ビジネス国際ビジネス協議会において、日本の震災が国際ビジネスに与える影響について、ジェトロ所長がパネリストとして登壇（当地ビジネス関係者100名程度が参加）。メトロアトランタ商工会より、当地ビジネス界において日本の震災に対する関心が高まっている中、参加者に多くの知見を与えた貴重な貢献であった旨、感謝状が出された。 | アトランタ |
| d) コロンビアのインフラマップが重宝 ボゴタ事務所の作成資料「コロンビア・インフラマップ」を、コンスタンサ国土交通副大臣、ペニン国家企画庁(DNP)インフラ局長、他、鉱業・エネルギー省大臣補佐官に提供した。9月中旬のサントス大統領訪日に合わせて開催した、「ジェトロインフラセミナー」でも活用され、日本企業のコロンビアにおけるインフラ開発に関する貴重な情報であると評価された。ボゴタ事務所は、パトリシア・カルデナス駐日コロンビア大使より、9月の大統領訪日と主要閣僚が参加したジェトロ開催イベントに対する感謝状を受領した。 | ボゴタ |
| e) 鳩山内閣総理大臣（当時）がEPAに関する地元紙への寄稿に讃辞 7月28日、ウマラ・ペルー大統領の就任式に出席するためリマを訪問した鳩山由紀夫衆議院議員・元内閣総理大臣に対し、リマ事務所が現地の経済紙へ寄稿した、同事務所の日ペルー経済連携協定（EPA）に活動を紹介したところ、一定の評価を得た。 | リマ |
| f) 「EIAに関する連邦議員等との討論会に日独双方から高い評価 EIAに関する連邦議員等との討論会を開催したことに関して経済産業省より、日EUサミットに向けた重要な時期に、特に反対派の自動車工業会が独産業界の一部でしかないことを独政治家に示せたことが高く評価された。また、日本自動車工業会（JAMA）からも謝辞を受けた。 他方、ドイツ側の評価としては、独構造問題研究財団から「独にとっても重要なテーマだった」と感謝のレターがあったほか、独連邦議員 Erich Fritz 氏より、「出席できなかったが日独の協力関係について今後とも議論していきたい」とのレターを受けた。 | ベルリン |
| g) 日独の産業協力推進に謝意 9月23日にフランクフルトで開催された日独産業協力推進委員会25周年セミナーにおいて、フォンドラン名誉委員長、ヴィースホイ委員長より、日独間の産業協力推進におけるジェトロの貢献に対し謝意が示され、日本側の重要なパートナーとして引き続き連携を強めていきたい旨発言があった。 | フランクフルト |

| | |
|---|---------|
| <p>h) 労務問題に関する情報提供に謝意 日系企業の役員解雇に関し、弁護士事務所によって見解が分かれるという相談を受け、ブタペスト事務所はリテインする弁護士事務所の協力を得て、解雇の条件を日本語で整理して提供。後日、ジェットロが提供した情報をもとに当該役員と協議した結果、交渉がまとまったと謝意が示された。</p> | ブタペスト |
| <p>i) 現地規則に関する説明に多数の企業から評価 1月20日に実施したジャパンクラブでの「関税同盟技術規則」にかかるプレゼンについて、当地日系企業にとって概要、内容ともに不明であるとの声が多数寄せられていたところ、ジェットロが関係機関にヒアリングし重要情報を分かりやすくまとめ、プレゼンをしたことに対し、多数の企業から大変有益であり、今後の商品輸入、流通、販売方法が明確になったと高い評価を受けた。</p> | モスクワ |
| <p>j) 北欧の環境・エネルギー分野に関し高い関心 9月5日～7日の沖縄県議会議員の視察に際し、デンマークのエネルギー庁やスウェーデン・マルメにある電力会社とのアポイントを調整するとともに、デンマークの経済社会情勢について説明を行ったところ、先方から謝意が寄せられた。</p> | コペンハーゲン |
| <p>k) 地域に根ざしたジェットロのネットワークが評価 3月19日、ジェットロ北九州主催によるロシア・CIS・中央アジアセミナーを開催。10月の投資環境視察ミッションの際に訪問できなかったカザフスタンの製鉄工場の現況に関する情報と連携を希望する課題について現地職員を出張に行かせて情報収集・提供を行ったところ、ミッション団長を務めた北九州技術協力協会の工藤副理事長より、「地に根差したジェットロだからこそ収集できる情報」との評価を得た。</p> | タシケント |
| <p>l) 県との連携により日中のネットワークを強化 7月末に湖南省を訪問し、湖南省政策研究室主任、副秘書長の劉慶選氏と会見。今後のジェットロと湖南省政府との連携強化についての議論を行った。訪問の様子が湖南省のホームページに掲載されたことで、湖南省と姉妹提携関係にある徳島県から問い合わせがあり、徳島県としても、ジェットロ武漢事務所と連携をとりつつ湖南省政府との経済交流をすすめたい旨メールを受けた。</p> | 武漢 |
| <p>m) 日本食に対する風評被害をオールジャパンで対応 11月26日、香港食品委員会が主催する「Japan Mega Fest（日本食風評対策イベント;千人でラーメンを食べる会）」に総領事館、JNTOとともに開催協力の一貫で香港事務所長以下が参加した。特にジェットロは鹿児島県の共同事務所を通じて九州7県及び沖縄県、山口県から日本食PRミッションの取りまとめと受け入れ、イベントの運営方法を準備段階からアドバイスを実施。当日の来場者は5,000人を超えるなど盛況に終わり、主催者から高く評価された。</p> | 香港 |
| <p>n) タイ洪水対策の一連の支援に各方面から讃辞 バンコク事務所は、「相談窓口」の開設及び151件の個別相談に対するソリューションの提供、タイ政府及び日本政府への要望の吸い上げ及び両国政府への働きかけ、緊急法務・労務セミナーにおける被害企業が抱える雇用問題等の講演、ウェブやメルマガでの情報提供等、洪水被害に関する一連の支援を実施。「自社が抱える問題の対応方法につきヒントを得た」など多くの企業から評価された。 特に、今まで困難であった「タイ人労働者の臨時的受入れ」に関し、日本政府がバンコク事務所の要請を契機に一部柔軟な対応を図る等、大きな進展があり、バンコク日本人商工会議所（JCC）理事会会頭、各部会理事をはじめ謝意が多数寄せられた。</p> | バンコク |
| <p>o) ジェットロのASEAN人材育成の構想に現地政府が注目 在ASEAN日本人商工会議所とスリンASEAN事務総長との対話において、フィリピンをASEANの人材育成の拠点にする構想の立案を貿易産業省（DTI）大臣に提案したところ、同構想はビジネスワールド紙に紹介され、マニラ所長の名前入りでその内容が紹介された。</p> | マニラ |
| <p>p) 現地政府と良好な関係維持により、日系企業のビジネス環境改善に貢献 デリー市内からアクセスが可能なニムラナ工業団地に入居する約20社の日系企業より、地下水に汚泥が含まれているため、州政府に対し地下水脈の実態調査を提言するよう依頼を受けた。当地日本大使館の協力を得て、ラジャスタン州開発公社（RIICO）総裁からも州政府に対し今年度中に実態調査を実施してもらうよう口添えの約束を得た。その後、同工業団地内の日系企業より、RIICO総裁が同団地を訪問した際の日系業との面談では、「警察署の設置など治安対策措置についても言及があり具体的な目途が立った」と謝意が示された。またジェットロとRIICOの友好的な連携について高い評価を得た。</p> | ニューデリー |

| | |
|--|------|
| 3) その他 | |
| <p>a) 「OECD 専門家会合にて日本代表としての意見反映に貢献</p> <p>9月に開催されたOECD輸出信用アレンジメント船舶セクター了解専門家会合に河野部長が出席し、プレミアム・ルールを導入やプロジェクトファイナンスに関する議論において、我が国意見の反映に努めた。</p> | ロンドン |
| <p>b) 急増する日系企業進出に対するジェトロの支援活動に注目</p> <p>23年3月に発足した新政権の積極的な投資誘致の方針をうけ、ミャンマーへの日系企業の関心が急速に高まり、ヤンゴン事務所には情報提供から具体的な支援の依頼まで要望が急増している。</p> <p>各メディアからも以下のとおり取り上げられた。</p> <p>「朝日新聞」にヤンゴン所長のインタビュー記事が掲載。</p> <p>「NNA インドシナ版」にバンコク事務所、ヤンゴン事務所共催の食品アンテナショップ事業の記事が掲載。</p> <p>「読売新聞」に上述のアンテナショップ事業の記事が掲載された。</p> <p>「朝日テレビ」(12月2日報道ステーション、3日報道 Sunday) に所長のインタビュー映像が放映。</p> <p>現地ローカル雑誌の「Health Digest 誌」(12月28日付)に、ジェトロ主催のミャンマー人向け日本食試食会の様子が記事となった。</p> | ヤンゴン |