

評価書様式

様式 1-1-1 中期目標管理法人 年度評価 評価の概要様式

1. 評価対象に関する事項		
法人名	独立行政法人日本貿易振興機構	
評価対象事業年度	年度評価	令和元年度（第五期）
	中期目標期間	令和元～4年度

2. 評価の実施者に関する事項			
主務大臣		経済産業大臣	
法人所管部局	(評価を実施した部局を記載)	担当課、責任者	(担当課、課長名等を記載)
評価点検部局	(主務大臣評価を取りまとめ、点検する部局を記載)	担当課、責任者	(担当課、課長名等を記載)

3. 評価の実施に関する事項
(実地調査、理事長・監事ヒアリング、有識者からの意見聴取など、評価のために実施した手続等を記載)

4. その他評価に関する重要事項
(組織の統廃合、主要な事務事業の改廃などの評価対象法人に関する事項、評価体制の変更に関する事項などを記載)

1. 全体の評価					
評価 (S、A、B、C、D)	A	(参考) 本中期目標期間における過年度の総合評価の状況			
		元年度	2年度	3年度	4年度
		A			
評価に至った理由	<p>(項目別評価の分布や、下記「2. 法人全体に対する評価」を踏まえ、上記評価に至った理由を記載)</p> <p>「I. 国民に対して提供するサービスその他業務の質の向上に関する事項」                      1. 「対日直接投資やスタートアップの海外展開等を通じたイノベーション創出支援」                      中期目標で難易度および重要度が高く設定されている同分野において、基幹目標は100%以上、基幹目標以外の定量的指標は120%以上を達成し、以下の定性的成果も実現したことを踏まえ、当該項目の評価はAとした。</p> <p>(1) 対日投資：イノベーション分野の企業誘致に重点化                      軽量化シリコン製品および先進素材の開発など、技術革新に資する案件を含め、11件のR&amp;D拠点の誘致に成功。                      ・分野別では、AI等デジタル技術関連が41件で最多、フレキシブルディスプレイ等製造技術関連案件が22件と続く。                      ・地域への誘致は全体の4割で38件。地域が抱える社会課題の解決を目指す、外国企業の招へい事業を各地で実施。</p> <p>(2) 協業・連携：デジタル・トランスフォーメーション(DX)を通じたアジアでのオープン・イノベーションの推進                      ・イノベーションの国内外における創出を、日本企業が取り組みを加速させているDX(デジタル・トランスフォーメーション)と同期させ、推進。                      ・具体的には、オープンイノベーション事業の創出に向け、技術志向型の海外企業を発掘し、日本企業とのマッチング活動を強化した。また、特にアセアンを中心とするアジア地域において案件の具体化及び実現可能性を高めるため、新規事業を企図する日本企業がその実現性の検討(PoC)を行う際に補助を行う事業の準備を行った。</p> <p>(3) スタートアップ企業のハンズオン支援強化による難易度の高い成功創出                      ・スタートアップ企業へのハンズオン支援を強化(企業担当制の導入、アクセラレーターによるメンタリング、ピッチやプレゼンのトレーニング、人材紹介、各種契約締結サポート等)。また、業種別展示会への出展などきめ細かい対応を実施。その結果、成功件数30件のうち86.7%が「資金調達」、「拠点設立」、「販路拡大」という難易度の高い成果を実現。また、支援したJ-Startup61社のうち7社7件が海外展開に成功(前年度は1社1件)。</p> <p>2. 「農林水産物・食品の輸出促進」                      基幹目標(輸出成約金額※見込含む、以下同じ)は200%近い実績を達成。輸出支援件数も120%以上を達成。一方、JFOODOは外部環境の変化も影響し、目標を達成できなかった。以下の定性的成果も実現したことを踏まえ、当該項目の評価はBとした。</p> <p>(1) 輸出1兆円に向けた最大限の取組強化                      ・オールジェトロで商談機会の拡充に取り組み(事業数は前年比21.4%増(108件)、輸出支援件数(農水)は前年比3.8%増)。                      ・特に、輸出商談に特化した展示会「第3回“日本の食品”輸出EXPO」にあわせ64カ国・地域から過去最大の429名を招へい(前回304名)。展示会の会期前日には、全国19カ所で商談会を同時開催。これら商談会の総参加事業者(日本企業)数は延べ963社(前回539社)、成約金額159億2,052万円(前回比約40%増)との成果を上げた。</p> <p>(2) 難易度の高い輸出未開拓市場※への取組                      ・日本食の認知度が低い市場に対して現地バイヤーとのマッチング等のきめ細かなサポートにより輸出支援件数639件(全体の12.3%)、成功金額は88.7億円(全体の16.9%)を達成。                      ※農林水産物・食品の国別・品目別輸出戦略に基づく新興市場(該当品目で12カ国・地域を集計)                      ・新たにトルコ向けの取組を開始(「日本食市場開拓・商談ミッションinイスタンブール」及び日本での「トルコ食品セミナー及び輸出相談会」)。                      ・健康食品分野ではVitafoods Asia2019(シンガポール)に新規出展し、日本の機能性の高い製品を売り込んだ結果、1億7,531万円の成約。                      ・欧州4カ国日本産酒類商談会(アントワープ、ルクセンブルク、プラハ、ブカレスト)では、34社が参加し3,299万円の成約を実現。</p>				

### 3. 「中堅・中小企業など我が国企業の海外展開支援」

基幹目標は100%以上、基幹目標以外の定量的指標は120%以上を達成し、以下の定性的成果も実現したことを踏まえ、当該項目の評定はAとした。

(参考：2019年度事業を通じた支援企業の成約金額(※見込含む、以下同様)は905億円と、前年度の780億円から16%増加)

#### (1) 高付加価値産業における販路開拓支援(バイオ・ヘルスケア分野)

・ヘルスケア分野では支援件数433件、成功件数2,272件、成約金額約478億円を達成。このうち、バイオ医薬品の分野のBIO International Convention 2019(米国)では118件の成約件数(前回比61.6%増)、346.6億円の成約金額(同270%増)の実績。また、第2回中国国際輸入博覧会(医療機器・医療保険エリア)では1,242件と前回並みの成約件数、77.6億円の成約金額(同407%増)の実績。

#### (2) 難度の高い市場への海外展開支援(アフリカおよびフロンティア市場)

・第7回アフリカ開発会議(TICAD7)に併せ開催したジャパン・フェアにおいて、対アフリカ事業では過去最大規模の156社・団体が出展し、582件の成約を実現。アフリカ事業全体における成約金額は前年度の13.2億円から203.9億円へと大幅に拡大。

・中堅・中小企業を一貫支援する新輸出大国コンソーシアム事業において全国703社を支援し、385社が1,571件の海外ビジネスに成功。このうち57社が難易度の高いフロンティア市場への展開を実現(過去3年間の平均21社/年から大幅増)。

(※フロンティア市場：アフリカ、中東、中南米、南西アジア、ロシアなど、将来の成長市場として注目されているが、日本企業の輸出や投資がまだ少ない地域・国)

#### (3) デジタルツールを活用した販路開拓支援

・ジェトロが日本企業の海外EC市場獲得のために立ち上げた「ジャパンモール事業」では、地方の商工会議所や金融機関等と連携することで全国47都道府県の企業の商品を海外EC事業者等へ紹介し、輸出につなげた。16カ国を事業対象に、日本国内での全量買取条件のもと、822社・3,011商品の輸出に成功。事業終了後も9割を超える商品が当該ECサイト等にて販売を継続。新型コロナの感染拡大以降もジャパンモール事業連携先の全ECサイトは稼働し、コロナ禍における日本企業の販売チャネルとしての有効性を示した。また、1,400社・9,000品目を超える商品データベースを構築し、海外EC事業者等からの引き合いに即時対応可能な体制を整備。

・新型コロナウイルス感染拡大の危機下における取り組みとして、開催中止となった海外バイヤー招へい商談会を機動的に「オンラインビジネスマッチング」に切り替えることで海外バイヤーとの商談機会の損失を最小限に留めるなど、デジタル対応の土台構築を早期に行った。

#### (4) 高度外国人材活用およびグローバル人材育成の支援

・専門相談員による「伴走型支援」を新たに実施することで、留学生や海外の大学生等の高度外国人材の採用・定着を目指す209社を支援(前年度は新輸出大国コンソーシアム事業において個別課題を抱える企業59社をスポット支援)。これまで採用経験の無かった82社のうち12社が計20名を採用するなど、合計で少なくとも38社が計80名の高度外国人材を採用。

・アジア7都市でジョブフェアを開催し、117社の日本企業に対し高度外国人材との面接・選考の機会を提供。これにより高度外国人材73名が日本企業への採用に至るなど、高度外国人材の活用を後押しした。

・中堅・中小企業におけるグローバル人材育成支援を目的に、初めて国内外での研修事業を実施し、134社、163名が参加(国内9カ所・13コース、海外10カ所17コース)。多くの中小企業が抱える人材面での課題克服に向け、海外ビジネスを担う人材のスキルアップを支援した。

### 4. 「我が国企業活動や通商政策等への貢献」

基幹目標が100%以上、基幹目標以外の定量的指標で目標値の120%以上の成果を達成。

これに加え、質的な面として、以下の「自主的な取組による創意工夫」「目標策定時に想定した以上の政策実現に対する寄与」「重要度および困難度の高い目標」を達成したことを踏まえ、当該項目の評定はSとした。

#### (1) 新型コロナウイルス感染拡大の影響を踏まえた機動的対応【重要度及び困難度が高い】

・海外事務所を活用し政策当局に対して迅速に毎日最新情報を提供。1月27日に特設ウェブサイト(累積アクセス：約531万回)を開設し、連日35本程度継続的に情報発信(2~3月期：前年度比143.6%増)。官民から網羅性、速報性について高い評価を得た(ビジネス短信へのアクセス：2~3月期：前年度比1,168%増)。

・各地で外出が厳しく制限される中、在宅でも参加可能なウェビナー方式でセミナーを開催(2020年3月末迄に6回(その後も継続し、4~5月において48回開催))。一部地域では、参加可能制限数を超える申し込みを受けたため、後日、録画内容をオンデマンド方式でも配信。

・在外日系企業向けアンケート調査や国内外での相談窓口設置(相談件数(全世界)：約2,100件)により課題を把握し、中国、タイ、フィリピン、マレーシア、米国、エジプトで現地国政府などに対し課題解決に向け申し入れを実施。

・在留邦人の帰国を支援。在外公館のない中国・武漢(3月)、インド・アーメダバード(3~4月)に加え、ダッカ(3~4月)、4月以降もカラチ、タシケント、カイロ、ヨハネス

	<p>ブルク、ナイロビ、ラバト、アディスアベバにおいて、在留邦人の情報共有とチャーター機による帰国を全面支援。</p> <p>(2) 英国 EU 離脱 (ブレグジット) の情報発信と相談対応強化【想定した以上の政策実現に対する寄与】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経産省とともに「ブレグジット対応サービスデスク」を立ち上げ、日本各地に所在する英国に進出中の中小企業等に対し個別にプッシュ型でアプローチを実施。また、本部 (東京) 及び全国 49 カ所の国内事務所に相談窓口も設置し、英国進出日系企業からの相談に対して積極的かつきめ細かいサポートの一助を担い、日系企業の事業計画立案に大きく貢献。以上の取り組みにより政府より高い評価を得た。</li> <li>・英国の EU 離脱とその影響を解説する包括的な解説資料を作成し発信 (累積アクセス約 16 万回)。同情報に基づき、3 度目のブレグジット延期に向けて交渉が行われた 2019 年 10 月には、国内及び欧州の主要都市にてセミナーを 22 回、ウェビナー 1 回を集中的に開催するなど最新動向を詳細に発信 (2019 年度は合計 34 回を開催)。</li> </ul> <p>(3) 米中通商問題に関する情報提供【自主的な取組による創意工夫】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・米中摩擦が長期化の様相を見せる中、全国 61 回のセミナーと特設ウェブサイトによる情報発信を強化。日本国内において全国 122 社へのヒアリング、全国 2,364 社を対象としたアンケート調査の回答を分析し公表。(米中摩擦関連の累積アクセス回数は約 37 万回。)</li> <li>・国家安全保障局へのブリーフィングの実施とともに、総理補佐官へのブリーフィング資料を経産省に提供し、政策当局にも貢献。</li> </ul> <p>(4) 日米貿易協定の普及啓発【想定した以上の政策実現に対する寄与】</p> <p>日米貿易協定の普及啓発に向けてタイトなスケジュールの中、以下のような集中的取組を実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・日米貿易協定の署名直後に極めて短期間で問い合わせ対応のため FAQ 集を作成。</li> <li>・発効直後に協定の最新情報に一元的にアクセス可能なウェブ特設ページを開設し、協定の概要等を継続的に情報発信。</li> <li>・協定の詳細をまとめた解説書を極めて短期間で作成し、セミナー等で発信。</li> <li>・日米貿易協定発効に伴う記念セミナーを経産省との共催で開催 (1/23、お役立ち度上位 2 項目 96.1%)。約 1 カ月の短期間に埼玉、横浜等各地で 7 回、ウェビナー 1 回を集中的に実施。</li> </ul> <p>(5) 産業界、相手国政府への研究成果の発信・提言 (アジア経済研究所)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・政策担当者との対話、国際シンポジウムへの参画、出版物刊行 (16 冊) 等に加え、アウトリーチ活動としてウェブサイト等を活用した動画配信を開始。</li> <li>・『グローバル・バリューチェーン 新・南北問題へのまなざし』(猪俣研究員著: 日本経済新聞出版社) が刊行され、「第 31 回アジア・太平洋賞 (特別賞)」及び大平正芳記念賞を W 受賞。</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「Ⅱ. 業務運営の効率化に関する事項」においては、事業実績等のデータを集約する「成果・接触情報一元管理システム(OACIS)」の正式運用を開始したほか、電子決裁の対象を拡大するなど業務の電子化にも取り組み、当初の目標を達成したため、評価は B とした。</li> <li>・「Ⅲ. 財務内容の改善に関する事項」においては、国内事務所運営における地方自治体等との分担基準を見直し自己収入を拡大したほか、交付金の適切な執行にも継続的に取り組み、当初の目標を達成したため、評価は B とした。</li> <li>・「Ⅳ. その他の事項」においては、安全対策および多様化に向けた取り組みとして、特に 3 月以降、新型コロナウイルス感染拡大に伴い国内で在宅勤務の徹底に取り組み、感染拡大防止に貢献。また、海外では、感染状況や現地の医療体制などの情報を的確に把握し、必要に応じて海外事務所駐在員の退避を迅速に実施するなど安全対策を徹底。さらに、海外での外出禁止等の影響を受けながらも、経理部門の迅速かつ適切な措置により、期限内に決算書類の提出を実現するなど当初の目標を達成したため、評価は B とした。</li> </ul>
--	---

2. 法人全体に対する評価	
法人全体の評価	(項目別評価及び下記事項を踏まえた、法人全体の評価を記述。項目別評価のうち、重要な事項について記載)
全体の評価を行う上で特に考慮すべき事項	(法人全体の信用を失墜させる事象や外部要因など、法人全体の評価に特に大きな影響を与える事項その他法人全体の単位で評価すべき事項、災害対応など、目標、計画になく項目別評価に反映されていない事項などを記載)

### 3. 項目別評価における主要な課題、改善事項など

項目別評定で指摘した課題、改善事項	(項目別評定で指摘した課題、改善事項で翌年度以降のフォローアップが必要な事項を記載。中期計画及び現時点の年度計画の変更が必要となる事項があれば必ず記載)
その他改善事項	(上記以外で今後の対応の必要性を検討すべき事項、目標策定の妥当性など、個別の目標・計画の達成状況以外で改善が求められる事項があれば記載)
主務大臣による改善命令を検討すべき事項	(今後、改善が見られなければ改善命令が必要となる事項があれば記載)

4. その他事項	
監事等からの意見	(監事等へのヒアリングを実施した結果、監事等からの意見で特に記載が必要な事項があれば記載)
その他特記事項	(有識者からの意見があった場合の意見、評価の方法について検討が必要な事項など、上記以外で特に記載が必要な事項があれば記載)

様式 1-1-3 中期目標管理法 年度評価 項目別評価総括表様式

中期計画（中期目標）	年度評価				項目別 調書No	備考
	元年度	2年度	3年度	4年度		
I. 国民に対して提供するサービスその他業務の質の向上に関する事項						
対日直接投資やスタートアップの海外展開等を通じたイノベーション創出支援	A○重				1-1	
農林水産物・食品の輸出促進	B○重				1-2	
中堅・中小企業など我が国企業の海外展開支援	A○重				1-3	
我が国企業活動や通商政策への貢献	S重				1-4	

※1 重要度を「高」と設定している項目については、各評語の横に「○」を付す。

※2 難易度を「高」と設定している項目については、各評語に下線を引く。

※3 重点化の対象とした項目については、各評語の横に「重」を付す。

※4 元年度は自己評価結果。

中期計画（中期目標）	年度評価				項目別 調書No	備考
	元年度	2年度	3年度	4年度		
II. 業務運営の効率化に関する事項						
	B				2	
III. 財務内容の改善に関する事項						
	B				3	
IV. その他の事項						
	B				4	

1-1 対日直接投資やスタートアップの海外展開等を通じたイノベーション創出支援

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
1-1	対日直接投資やスタートアップの海外展開等を通じたイノベーション創出支援		
業務に関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条文など）	日本貿易振興機構法 第12条第1~5号
当該項目の重要度、難易度	（必要に応じて重要度及び難易度について記載） 【重要度：高】、【難易度：高】		関連する政策評価・行政事業レビュー 行政事業レビューシート番号 経済産業省：0382

注1) 重点化の対象としない項目については、法人の業務管理に活用しやすい単位ごとに、複数の項目をまとめて作成することが可能

2. 主要な経年データ											
①主要なアウトプット（アウトカム）情報							②主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）				
指標等	達成目標	基準値 （前中期目標期間最終年度値等）	元年度	2年度	3年度	4年度		元年度	2年度	3年度	4年度
誘致成功件数 （計画値）	中期目標期間中に315件以上	2017年度実績：約70件	70件	82件	83件	80件		予算額（千円）	4,425,850千円		
（実績値）	—	—	95件					決算額（千円）	3,928,755千円		
（達成度）	—	—	135.7%					経常費用（千円）	3,991,954千円		
投資プロジェクト支援件数 （計画値）	中期目標期間中に3,000件以上	2015~2017年度実績：5,133件	750件	750件	750件	750件		経常利益（千円）	△13,565千円		
（実績値）	—	—	943件					行政コスト（千円）	5,424,555千円		
（達成度）	—	—	125.7%					従事人員数	1,757人の内数		
スタートアップの海外展開成功件数 （計画値）	中期目標期間中に100件以上	2016~2017年度成功率：平均7.9%より高い成功率	20件	25件	25件	30件					
（実績値）	—	—	30件								
（達成度）	—	—	150.0%								
スタートアップの海外展開支援件数 （計画値）	中期目標期間中に1,200件以上	2016~2017年度実績：年平均約200件の1.5倍	300件	300件	300件	300件					
（実績値）	—	—	385件								
（達成度）	—	—	128.3%								

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

注3) 予算額、決算額は支出額を記載。人件費については共通経費分を除き各業務に配賦した後の金額を記載

注4) 上記以外に必要と考える情報があれば欄を追加して記載しても差し支えない

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価									
	中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価			主務大臣による評価	
					業務実績	自己評価			
① 質の高い対日直接投	1-1. 質の高い対日直	1-1. 質の高い対日直	1-1. 質の高い対日直	<主な定量的指標>	<主要な業務実績>	<評定と根拠>		評定：	

<p>資等の促進 「未来投資戦略 2018」において「2020 年における対内直接投資残高の 35 兆円への倍増（2012 年比）」という政府目標が掲げられており、政府・地方自治体及び関係機関がそれぞれの役割に応じて投資環境の整備や外国企業誘致等に取り組む必要がある。日本貿易振興機構は、我が国の政府機関における対日直接投資促進の中核機関として、政府の「対日直接投資推進会議」での議論を踏まえつつ、関係機関と連携し、コンサルティングを通じた戦略提案、日本におけるパートナー探索等によって、国内におけるイノベーションの推進や地域経済の活性化に資する対日直接投資の誘致に重点化することで、対内直接投資残高の倍増だけでなく、「未来投資戦略 2018」の基本的考え方に掲げられている「潜在成長力の大幅な引き上げ」や「生産性の底上げ」、「外国企業の投資による地域への新たな経営資源の流入等の促進」に貢献していく。</p>	<p>接投資等の促進 政府の「未来投資戦略 2018」の方針に基づいて、中期目標で定められた誘致成功件数等の目標を実現するべく、国内外におけるネットワークを積極的に活用して以下の取組を行う。中期目標で定められた誘致成功件数 315 件については、2019 年度に 70 件、2020 年度に補正予算分を含めて 82 件（75 件+補正見込件数 7 件）、2021 年度に補正予算分を含めて 83 件（75 件+補正見込件数 8 件）、2022 年度に 80 件の達成を目指す。令和元年度補正予算（第 1 号）により追加的に措置された交付金については、「安心と成長の未来を拓く総合経済対策」（令和元年 12 月 5 日閣議決定）の経済の下振れリスクを乗り越えようとする者への重点支援を図るため行う海外展開支援等のために措置されたことを認識し、外国企業と連携したオープンイノベーション支援等のために活用する。</p>	<p>接投資等の促進 政府の「未来投資戦略 2018」の方針に基づいて、2019 年度は中期目標で定められた誘致成功件数等の目標を実現するべく、国内外におけるネットワークを積極的に活用して以下の取組を行う。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・誘致成功件数（協業・連携案件を含む）：中期期間中に 315 件以上。令和元年度に 70 件、令和 2 年度に 82 件、令和 3 年度に 83 件、令和 4 年度に 80 件。</li> <li>・投資プロジェクト支援件数：中期期間中に 3,000 件以上。年平均 750 件。</li> </ul> <p>※上記の対象となる事業</p> <p>(1) 高い付加価値を創出する可能性があり、著しい新規性を有する新技術等を用いた事業（生産性向上特別措置法に基づく規制のサンドボックス制度を活用するもの含む。「著しい新規性を有する新技術等」とは、当該分野において通常用いられている技術や手法と比して新規性を有するものを指す。）並びに生産性向上へ貢献する事業。</p> <p>(2) 国内のイノベーション環境の向上に貢献する事業</p> <p>(3) 地域経済活性化に資する事業（東京都以外における事業）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地方自治体が策定する地域の特色をいかした誘致戦略（政府及び日本貿易振興機構がその策定等を支援するもの）に基づいた事業</li> <li>・多くの地域が抱える社会課題の解決に繋がる事業</li> <li>(4) その他政府の政策ニーズに基づいた事業</li> </ul>	<p>元年度の定量的指標は以下の通り目標値を達成。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・誘致成功件数：95 件</li> <li>・投資プロジェクト支援件数：943 件</li> <li>・スタートアップの海外展開成功件数：95 件</li> <li>・スタートアップの海外展開支援件数：385 件（関連指標）</li> <li>・対日投資金額及び回答率：9,296,753,000 円（50 社／95 社）</li> <li>・政府への情報提供件数：39 件</li> <li>・他機関との連携状況、政府への情報提供件数：15 件</li> </ul> <p>その他の業務実績は以下の通り。</p>	<p>評定：A</p> <p>【量的成果の根拠】 基幹目標が目標値の 100%以上を達成し、かつその他の定量的指標も目標値の 120%以上を達成。以下の定性的成果も実現。</p> <p>【質的成果の根拠】 (1) 対日投資：イノベーション分野の企業誘致に重点化  <ul style="list-style-type: none"> <li>・軽量化シリコン製品および先進素材の開発など、技術革新に資する案件を含め、11 件の R&amp;D 拠点の誘致に成功。</li> <li>・分野別では、AI 等デジタル技術関連が 41 件で最多、フレキシブルディスプレイ等製造技術関連案件が 22 件と続く。</li> <li>・地域への誘致は全体の 4 割で 38 件。地域が抱える社会課題の解決を目指す、外国企業の招へい事業を各地で実施。</li> </ul> </p> <p>(2) 協業・連携：デジタル・トランスフォーメーション（DX）を通じたアジアでのオープン・イノベーションの推進  <ul style="list-style-type: none"> <li>・イノベーションの国内外における創出を、日本企業が取り組みを加速させている DX（デジタル・トランスフォーメーション）と同期させ、推進。</li> <li>・具体的には、オープンイノベーション事案の創出に向け、技術志向型の海外企業を発掘し、日本企業とのマッチング活動を強化した。また、特にアセアンを中心とするアジア地域において案件の具体化及び実現可能性を高めるため、新規事業を企図する日本企業がその実現性の検討（PoC）を行う際に補助を行う事業の準備を行った。</li> </ul> </p> <p>(3) スタートアップ企業のハンズオン支援強化による難易度の高い成功創出  <ul style="list-style-type: none"> <li>・スタートアップ企業へのハンズオン支援を強化（企業担当制の導入、アクセラレーターによるメンタリング、ピッチやプレゼンのトレーニング、人材紹介、各種契約締結サポート等）。また、業種別展示会への出展などきめ細かい対応を実施。その結果、成功件数 30 件のうち 86.7%が「資金調達」、「拠点設立」、「販路拡大」という難易度の高い成果を実現。また、支援した J-Startup61 社のうち 7 社 7 件が海外展開に成功（前年度は 1 社 1 件）。</li> </ul> </p>	<p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策&gt; （実績に対する課題及び改善方策など）</p> <p>&lt;その他事項&gt; （有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど）</p>														
<p>なお、本事業により支援した事業者の経済効果の検証も行っていく。具体的には、以下の取組を推進する。</p> <p>（関係機関との連携、イノベーションと地域経済活性化への重点化） 日本貿易振興機構の対日直接投資促進業務の経験とノウハウ、在外公館との連携など日本貿易振興機構内外の資源を生かしつつ、今後は各国におけるスタートアップ・エコシステムとの緊密なネットワークを形成しながら、海外において攻めの誘致活動を展開し、ワンストップで外国企業の拠点設立・事業拡大を支援する。特に、第四次産業革命によるイノベーションの進展、国内における人手不足や地域における社会課題の増加などの社会環境の変化を踏まえて、イノベーションの創出や地域経済活性化に資する案件の誘致に重点を置く。具体的には、(1) 高い付加価値を創出する可能性があり、</p>	<p>(1) 質の高い対日直接投資の促進 対日直接投資促進の経験とノウハウ、在外公館等との連携など内外の資源を生かし、各国におけるスタートアップ・エコシステムとの緊密なネットワークを形成しながら、海外において攻めの誘致活動を展開し、ワンストップにより外国企業の我が国における拠点設立と二次投資という形での事業拡大を支援する。特に、第四次産業革命によるイノベーションの進展、国内における人手不足や地域における社会課題の増加などの環境の変化を踏まえて、イノベーションの創出や地域経済活性化に資する案件の誘致に重点を置く。具体的には、①高い付加価値を創出する可能性があり、著しい新規性を有する技術や手法（ビジネスモデル）を用いた事業並びに生産性向上へ貢献する事業、</p>	<p>(1) 質の高い対日直接投資の促進 第四次産業革命によるイノベーションの進展、国内における人手不足や地域における社会課題の増加などの環境の変化を踏まえて、イノベーションの創出や地域経済活性化に資する案件に重点化した誘致活動を展開する。特に、①高い付加価値を創出する可能性があり、著しい新規性を有する技術や手法（ビジネスモデル）を用いた事業並びに生産性向上へ貢献する事業</p>	<p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・誘致に成功した外国企業から、投資金額を聴取して、本事業に係る金額面の効果の把握に努めること。（関連指標：対日投資金額及び回答率）</li> <li>・規制改革等の状況、外国企業の要望等を踏まえつつ、外国企業の意見取り纏めと公表や政府への情報提供等を十分に行い、我が国の投資環境の改善に繋げること。（関連指標：政府への情報提供件数）</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・定量的指標を達成しているか。</li> <li>・上述のアウトカムの実現が図られているか。</li> </ul>	<p>・Target1（高い付加価値を創出する可能性があり、著しい新規性を有する新技術等を用いた事業）の誘致成功件数は 84 件。</p> <p>【成功事例】IMAGR Limited（ニュージーランド）／ICT</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>消費者がバスケットに入れた商品をその場で画像認識する AI カートシステム「SMARTCART」を開発。小売り店舗のレジ無人化を実現する。専用のモバイルアプリを通じてキャッシュレスで決済を完了させることが可能。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>面談のアレンジやコンサルテーション（登記、ビザ、保険雇用年金等）を実施した。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本での事業展開を商機と捉え、2019 年 8 月、大阪府に日本法人を設立。日本の小売市場における人手不足の課題解決への貢献が見込まれる。また、キャッシュレスによる迅速な支払いは、実店舗等の生産性向上の実現やレジでの待ち時間の削減に資すると期待される。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】深圳市柔宇科技有限公司/Shenzhen Royole Technologies Co, Ltd.（中国）／電気・電子機器、ICT</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>深圳市に本拠を置くフレキシブルディスプレイ（柔軟な素材でできた変形可能なディスプレイ）メーカー。世界初の折り畳み携帯の実現に寄与。その他、スマートホームやロボット、教育業界などにソリューションの提供を行っている。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>ビジネスマッチングやサービスプロバイダの紹介や PR 支援を実施。また、大学が主催する外国企業と留学生の交流会を案内した。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本でのビジネス拡大を目的に、2020 年 1 月に東京に株式会社を設立した。スマホやモニターなどの既存のディスプレイに代わる可能性のある技術導入による国内産業の高度化に資することが期待される。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】Naskeo（フランス）／環境・エネルギー</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>バイオガス発電所のデザイン・維持・管理、設備機器の供給・ノウハウ提供を行う。バイオガスの関連技術をすべて</td> </tr> </table>	企業概要：	消費者がバスケットに入れた商品をその場で画像認識する AI カートシステム「SMARTCART」を開発。小売り店舗のレジ無人化を実現する。専用のモバイルアプリを通じてキャッシュレスで決済を完了させることが可能。	ジェトロの支援：	面談のアレンジやコンサルテーション（登記、ビザ、保険雇用年金等）を実施した。	投資内容・波及効果：	日本での事業展開を商機と捉え、2019 年 8 月、大阪府に日本法人を設立。日本の小売市場における人手不足の課題解決への貢献が見込まれる。また、キャッシュレスによる迅速な支払いは、実店舗等の生産性向上の実現やレジでの待ち時間の削減に資すると期待される。	企業概要：	深圳市に本拠を置くフレキシブルディスプレイ（柔軟な素材でできた変形可能なディスプレイ）メーカー。世界初の折り畳み携帯の実現に寄与。その他、スマートホームやロボット、教育業界などにソリューションの提供を行っている。	ジェトロの支援：	ビジネスマッチングやサービスプロバイダの紹介や PR 支援を実施。また、大学が主催する外国企業と留学生の交流会を案内した。	投資内容・波及効果：	日本でのビジネス拡大を目的に、2020 年 1 月に東京に株式会社を設立した。スマホやモニターなどの既存のディスプレイに代わる可能性のある技術導入による国内産業の高度化に資することが期待される。	企業概要：	バイオガス発電所のデザイン・維持・管理、設備機器の供給・ノウハウ提供を行う。バイオガスの関連技術をすべて	<p>&lt;課題と対応&gt;</p> <p>(1) 質の高い対日直接投資の促進 第四次産業革命によるイノベーションの進展、国内における人手不足や地域における社会課題の増加などの環境の変化を踏まえて、イノベーションの創出や地域経済活性化に資する案件に重点化した誘致活動を展開する。特に、①高い付加価値を創出する可能性があり、著しい新規性を有する技術や手法（ビジネスモデル）を用いた事業並びに生産性向上へ貢献する事業、②国内のイノベーション環境の向上に貢献する事業の誘致に重点的に取り組む。北米・欧州・アジアの主要事務所に企業誘致に豊富な知識と経験を有する「対日投資誘致専門員」を配置するとともに、各国における貿易・投資振興機関や経済団体、スタートアップ・エコシステム等との緊密なネットワークを形成しながら有望案件を発掘・支援する。日本国内では「対日投資・ビジネスサポートセンター（IBSC）」において、法務・税務・労務、市場動向、規制、インセンティブ等の情報提供やテンポラリーオフィスの提供、ビジネスマッチングなど、外国企業による日本拠点設立、拠点設立後の事業拡大・二次投資までをワンストップかつシームレスに支援する。</p> <p>(2) 地域経済活性化に資する取組 「地域への対日直接投資サポートプログラム」（以下、サポートプログラム）における取組等を通じて、外国企業の誘致に積極的な地方自治体との連携を一層強化し、地域への更なる外国企業の誘致に取り組む。国内の主要地域で広域的に支援を展開する「外国企業誘致コーディネーター」を配置する。サポートプログラム支援対象の地方自治体に対して、その地域ならではの強みに重点化した外国企業誘致戦略の策定、海外での情報発信、「地域への対日直接投資カンファレンス（RBC）」等の外国企業の招聘・イベント開催などを支援するとともに、外国企業の要望に応じて短期のレンタルオフィスを提供する。</p> <p>(3) 日本企業等と外国企業の協業・連携支援 外国企業による日本でのビジネス展開において、拠点設立の形態はとらないものの、将来的に対日投資につながる可能性があり、国内のイノベーション</p>	
企業概要：	消費者がバスケットに入れた商品をその場で画像認識する AI カートシステム「SMARTCART」を開発。小売り店舗のレジ無人化を実現する。専用のモバイルアプリを通じてキャッシュレスで決済を完了させることが可能。																			
ジェトロの支援：	面談のアレンジやコンサルテーション（登記、ビザ、保険雇用年金等）を実施した。																			
投資内容・波及効果：	日本での事業展開を商機と捉え、2019 年 8 月、大阪府に日本法人を設立。日本の小売市場における人手不足の課題解決への貢献が見込まれる。また、キャッシュレスによる迅速な支払いは、実店舗等の生産性向上の実現やレジでの待ち時間の削減に資すると期待される。																			
企業概要：	深圳市に本拠を置くフレキシブルディスプレイ（柔軟な素材でできた変形可能なディスプレイ）メーカー。世界初の折り畳み携帯の実現に寄与。その他、スマートホームやロボット、教育業界などにソリューションの提供を行っている。																			
ジェトロの支援：	ビジネスマッチングやサービスプロバイダの紹介や PR 支援を実施。また、大学が主催する外国企業と留学生の交流会を案内した。																			
投資内容・波及効果：	日本でのビジネス拡大を目的に、2020 年 1 月に東京に株式会社を設立した。スマホやモニターなどの既存のディスプレイに代わる可能性のある技術導入による国内産業の高度化に資することが期待される。																			
企業概要：	バイオガス発電所のデザイン・維持・管理、設備機器の供給・ノウハウ提供を行う。バイオガスの関連技術をすべて																			



<p>著しい新規性を有する技術や手法（ビジネスモデル）を用いた事業並びに生産性向上へ貢献する事業、(2)国内のイノベーション環境の向上に貢献する事業、(3)地域経済活性化に資する事業、(4)その他政府の政策ニーズに基づいた事業を対象とする。地域経済活性化に資する事業の誘致においては、地方自治体と連携していく。</p> <p>（日本企業等と外国企業の協業・連携） 外国企業の拠点設立の有無に限らず、優れた技術を持つ外国企業と日本企業・大学・研究機関をマッチングし、技術提携や共同研究開発などを促進することにより、上記の重点化対象となっている国内のイノベーション創出や地域経済活性化に貢献する。</p> <p>また、日本企業のニーズや課題と、イノベティブな海外スタートアップのソリューションを組み合わせることを通じて、オープンイノベーションを推進する。</p> <p>（国内の投資環境改善） 多くの先進国がイノベティブな外国企業や外国人材の誘致について、熾烈な競争を繰り広げる中、これを勝ち抜くには、日本の投資環境を改善していくことが必要になる。。</p> <p>日本貿易振興機構は引き続き日本の投資環境に関する外国企業からの要望を吸い上げるだけでなく、毎年公表することを通じて投資環境の改善を促す。</p> <p>（対日直接投資促進に向けた情報発信） 海外におけるトップセールス活動や海外メディア、ウェブサイト等を活用し、日本の投資環境の改善成果や最新の施策、市場の魅力などの情報を、外国企業に対して積極的に発信する。</p> <p>特に、規制のサンドボックス制度等の情報発信を通じて、国内のイノベーション創出に資する案件の発掘に努める。</p>					<table border="1"> <tr> <td data-bbox="1285 136 1430 268"></td> <td data-bbox="1430 136 1843 268">揃えた「ワンストップショップ」形態で、研究開発から設計・建設・運用・メンテナンスまで幅広いサービスを展開。同社の革新的技術（湿式プロセス、乾式バッチプロセス）は有機廃棄物を再生可能エネルギーに変えることで、環境汚染の防止に大きく貢献している。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1285 268 1430 371">ジェトロの支援：</td> <td data-bbox="1430 268 1843 371">拠店設立に係る支援として、コンサルテーション（登記、ビザ、税務、建設関連）、自治体及び業界団体の紹介、情報提供（市場、規制）、サービスプロバイダ（行政書士、税理士、社労士、銀行、サービスオフィス）の紹介を行った。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1285 371 1430 453">投資内容・波及効果：</td> <td data-bbox="1430 371 1843 453">日本での事業拡大を目的に、2019年4月、北海道に株式会社を設立した。国内エネルギー産業におけるイノベーション創出への寄与が見込まれる。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】 Queue Q (Thailand) Co., Ltd. (タイ) / ICT</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="1285 453 1430 711">企業概要：</td> <td data-bbox="1430 453 1843 711">店舗などの列の番号札をオンラインで確認できるアプリ「QUEQ（キューキュー）」の開発、運営を行う企業。同社のモバイルアプリサービスによって、顧客は対象店舗の2キロ圏内から予約が可能となり、長時間列に並ぶ必要がない。同時に店舗はそのアプリによって、顧客行動のビッグデータの収集が可能となり、効率的な店舗運営や事業拡大に活用できる。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1285 711 1430 793">ジェトロの支援：</td> <td data-bbox="1430 711 1843 793">拠店設立に係る支援として、労務・税務に関するコンサルテーション、サービスプロバイダの紹介、ビジネスマッチングイベントの紹介等を行った。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1285 793 1430 875">投資内容・波及効果：</td> <td data-bbox="1430 793 1843 875">日本国内での販路拡大及びアプリケーションのローカライズを目的に、2019年4月に福岡市に拠点を設立。生産性向上への寄与が見込まれる。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】 Hedera Hashgraph, LLC (米国) / ICT</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="1285 875 1430 1104">企業概要：</td> <td data-bbox="1430 875 1843 1104">エンジニアリング及びコンサルティング企業。車・航空機・エネルギー・製薬などの分野でデザインから開発、試作、実験、生産技術までワンストップで対応するエンジニアリングサービス（開発アウトソーシング等）を提供。将来的には自動運転のための技術として応用可能な Li-fi 技術を使用した車間の通信プロジェクト等先進技術を活かしたプロジェクトを実施。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1285 1104 1430 1186">ジェトロの支援：</td> <td data-bbox="1430 1104 1843 1186">拠店設立に係る支援として、テナポラリーオフィスの貸与（横浜）、地方自治体との面談アレンジ、サービスプロバイダ（サービスオフィス）の紹介、PR 支援等を行った。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1285 1186 1430 1268">投資内容・波及効果：</td> <td data-bbox="1430 1186 1843 1268">先行技術開発及び製品開発を目的に 2019年4月に神奈川県に拠点を設立。国内自動車産業におけるイノベーション創出への寄与が見込まれる。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】 RWE Renewables (ドイツ) / 環境・エネルギー</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="1285 1268 1430 1497">企業概要：</td> <td data-bbox="1430 1268 1843 1497">ドイツ最大のエネルギー会社 E.ON グループにおいて産業規模の再生可能エネルギー事業を担う。欧州と北米の陸上・洋上風力発電、太陽光発電及び蓄電等を基幹事業としている。現段階の総発電容量は9ギガワットに達しており、全世界の15カ国以上の拠点で、約3,500人の再生可能エネルギーの専門家が、大規模な再生可能エネルギー施設を開発、建設、運用している。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1285 1497 1430 1600">ジェトロの支援：</td> <td data-bbox="1430 1497 1843 1600">拠店設立に係る支援として、テナポラリーオフィス（東京、横浜）の貸与、コンサルテーション（登記、税務）、自治体の紹介、情報提供（市場、規制、インセンティブ）を行った。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1285 1600 1430 1703">投資内容・波及効果：</td> <td data-bbox="1430 1600 1843 1703">日本において大規模な洋上風力プロジェクトを開発していくことを目指し、2019年4月に東京都に合同会社を設立。国内エネルギー産業におけるイノベーション創出及び生産性向上への寄与が見込まれる。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】 影石创新科技股份有限公司/Arashi Vision Inc. (中国) / ICT</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="1285 1703 1430 1911">企業概要：</td> <td data-bbox="1430 1703 1843 1911">360度パノラマカメラ、VR 撮影用カメラ及びそれに関わるソフトウェアを設計、製造、販売。同社が設計した軽量でポータブルな製品（360度パノラマカメラ、VR 撮影用カメラなど）は、教育研修、文化財展示、観光、不動産、ジャーナリズム、イベントや会議などあらゆる場面で使用可能。また、ユーザーに360度のライブストリーミングで仮</td> </tr> </table>		揃えた「ワンストップショップ」形態で、研究開発から設計・建設・運用・メンテナンスまで幅広いサービスを展開。同社の革新的技術（湿式プロセス、乾式バッチプロセス）は有機廃棄物を再生可能エネルギーに変えることで、環境汚染の防止に大きく貢献している。	ジェトロの支援：	拠店設立に係る支援として、コンサルテーション（登記、ビザ、税務、建設関連）、自治体及び業界団体の紹介、情報提供（市場、規制）、サービスプロバイダ（行政書士、税理士、社労士、銀行、サービスオフィス）の紹介を行った。	投資内容・波及効果：	日本での事業拡大を目的に、2019年4月、北海道に株式会社を設立した。国内エネルギー産業におけるイノベーション創出への寄与が見込まれる。	企業概要：	店舗などの列の番号札をオンラインで確認できるアプリ「QUEQ（キューキュー）」の開発、運営を行う企業。同社のモバイルアプリサービスによって、顧客は対象店舗の2キロ圏内から予約が可能となり、長時間列に並ぶ必要がない。同時に店舗はそのアプリによって、顧客行動のビッグデータの収集が可能となり、効率的な店舗運営や事業拡大に活用できる。	ジェトロの支援：	拠店設立に係る支援として、労務・税務に関するコンサルテーション、サービスプロバイダの紹介、ビジネスマッチングイベントの紹介等を行った。	投資内容・波及効果：	日本国内での販路拡大及びアプリケーションのローカライズを目的に、2019年4月に福岡市に拠点を設立。生産性向上への寄与が見込まれる。	企業概要：	エンジニアリング及びコンサルティング企業。車・航空機・エネルギー・製薬などの分野でデザインから開発、試作、実験、生産技術までワンストップで対応するエンジニアリングサービス（開発アウトソーシング等）を提供。将来的には自動運転のための技術として応用可能な Li-fi 技術を使用した車間の通信プロジェクト等先進技術を活かしたプロジェクトを実施。	ジェトロの支援：	拠店設立に係る支援として、テナポラリーオフィスの貸与（横浜）、地方自治体との面談アレンジ、サービスプロバイダ（サービスオフィス）の紹介、PR 支援等を行った。	投資内容・波及効果：	先行技術開発及び製品開発を目的に 2019年4月に神奈川県に拠点を設立。国内自動車産業におけるイノベーション創出への寄与が見込まれる。	企業概要：	ドイツ最大のエネルギー会社 E.ON グループにおいて産業規模の再生可能エネルギー事業を担う。欧州と北米の陸上・洋上風力発電、太陽光発電及び蓄電等を基幹事業としている。現段階の総発電容量は9ギガワットに達しており、全世界の15カ国以上の拠点で、約3,500人の再生可能エネルギーの専門家が、大規模な再生可能エネルギー施設を開発、建設、運用している。	ジェトロの支援：	拠店設立に係る支援として、テナポラリーオフィス（東京、横浜）の貸与、コンサルテーション（登記、税務）、自治体の紹介、情報提供（市場、規制、インセンティブ）を行った。	投資内容・波及効果：	日本において大規模な洋上風力プロジェクトを開発していくことを目指し、2019年4月に東京都に合同会社を設立。国内エネルギー産業におけるイノベーション創出及び生産性向上への寄与が見込まれる。	企業概要：	360度パノラマカメラ、VR 撮影用カメラ及びそれに関わるソフトウェアを設計、製造、販売。同社が設計した軽量でポータブルな製品（360度パノラマカメラ、VR 撮影用カメラなど）は、教育研修、文化財展示、観光、不動産、ジャーナリズム、イベントや会議などあらゆる場面で使用可能。また、ユーザーに360度のライブストリーミングで仮	<p>創出や地域経済活性化に資する協業・連携案件を支援する。具体的には、スタートアップを含めた外国企業と日本企業・大学・研究機関の技術提携、共同研究開発や、フランチャイズ方式等による外国企業の対日ビジネスを支援する。</p> <p>また、日本企業のオープンイノベーションを推進するため、海外スタートアップの最先端技術と日本企業のマッチングを行う。具体的には、海外スタートアップとの協業・連携やオープンイノベーションに対する啓発及び機運醸成を図るため、ウェブサイトや SNS 等を通じ関連情報を発信するとともに、日本国内で開催されるイノベーション関連イベント等にあわせて海外のスタートアップを招聘し、マッチング・商談会を実施する。また、政府間合意等に基づき、世界のイノベーション先進地域に向けてミッションを派遣し、海外スタートアップと連携した新たなビジネスの創出を図る。このほか、日本のエコシステム強化のため、海外のエコシステムビルダーを日本に招聘し、日本のエコシステム関係者やスタートアップ含む日本企業との交流機会を創出する。</p> <p>(4) 国内の投資環境改善に向けた取組 日本の投資環境改善に向けて、外国企業から規制改革や行政手続きの改善等に関する要望を聞き取り、政府につなげる役割を果たす。企業への個別支援や「企業担当制」の対象企業と政府の担当副大臣等との面談同席を通じてニーズの把握に努めるほか、「対日投資相談ホットライン」の対応や外資系企業を対象にアンケート調査を実施することなどにより要望を吸い上げ、「対日投資報告」等を通じて公表するとともに、関係機関と協力し投資環境の改善につなげていく。</p> <p>また、外国企業からの相談や要望の内容に応じて関係省庁との面談調整や同席などを含む包括的な支援を行うほか、グローバル人材の確保など外資系企業が抱える共通した課題に対しては、国内の大学を含む関係機関と連携した事業を実施し、課題解決に資する支援を行う。</p> <p>(5) 対日直接投資促進に向けた情報発信 Japan Business Conference を実施する。また、地方自治体首長等によるトップセールス活動や、メディア、ウェブサイトなどを活用し、規制改革やインセンティブ情報等の日本の投資環境の改善成果、イノベーション推進等の最新の施策、市場の魅力など、外国企業に対する情報発信を積極的に展開する。特に、政府が新たに創設した「規制のサンドボックス制度」などのイノベーション推進に資する制度について、ジェトロが外国企業の窓口として制度の紹介や政府の一元的窓口との連絡調整を積極的に行うとともに、同制度に関心のある外国企業に対して、制度の内容や運用に関する意見を聴取し、必要に応じて政府へフィードバックする。</p>	
	揃えた「ワンストップショップ」形態で、研究開発から設計・建設・運用・メンテナンスまで幅広いサービスを展開。同社の革新的技術（湿式プロセス、乾式バッチプロセス）は有機廃棄物を再生可能エネルギーに変えることで、環境汚染の防止に大きく貢献している。																																
ジェトロの支援：	拠店設立に係る支援として、コンサルテーション（登記、ビザ、税務、建設関連）、自治体及び業界団体の紹介、情報提供（市場、規制）、サービスプロバイダ（行政書士、税理士、社労士、銀行、サービスオフィス）の紹介を行った。																																
投資内容・波及効果：	日本での事業拡大を目的に、2019年4月、北海道に株式会社を設立した。国内エネルギー産業におけるイノベーション創出への寄与が見込まれる。																																
企業概要：	店舗などの列の番号札をオンラインで確認できるアプリ「QUEQ（キューキュー）」の開発、運営を行う企業。同社のモバイルアプリサービスによって、顧客は対象店舗の2キロ圏内から予約が可能となり、長時間列に並ぶ必要がない。同時に店舗はそのアプリによって、顧客行動のビッグデータの収集が可能となり、効率的な店舗運営や事業拡大に活用できる。																																
ジェトロの支援：	拠店設立に係る支援として、労務・税務に関するコンサルテーション、サービスプロバイダの紹介、ビジネスマッチングイベントの紹介等を行った。																																
投資内容・波及効果：	日本国内での販路拡大及びアプリケーションのローカライズを目的に、2019年4月に福岡市に拠点を設立。生産性向上への寄与が見込まれる。																																
企業概要：	エンジニアリング及びコンサルティング企業。車・航空機・エネルギー・製薬などの分野でデザインから開発、試作、実験、生産技術までワンストップで対応するエンジニアリングサービス（開発アウトソーシング等）を提供。将来的には自動運転のための技術として応用可能な Li-fi 技術を使用した車間の通信プロジェクト等先進技術を活かしたプロジェクトを実施。																																
ジェトロの支援：	拠店設立に係る支援として、テナポラリーオフィスの貸与（横浜）、地方自治体との面談アレンジ、サービスプロバイダ（サービスオフィス）の紹介、PR 支援等を行った。																																
投資内容・波及効果：	先行技術開発及び製品開発を目的に 2019年4月に神奈川県に拠点を設立。国内自動車産業におけるイノベーション創出への寄与が見込まれる。																																
企業概要：	ドイツ最大のエネルギー会社 E.ON グループにおいて産業規模の再生可能エネルギー事業を担う。欧州と北米の陸上・洋上風力発電、太陽光発電及び蓄電等を基幹事業としている。現段階の総発電容量は9ギガワットに達しており、全世界の15カ国以上の拠点で、約3,500人の再生可能エネルギーの専門家が、大規模な再生可能エネルギー施設を開発、建設、運用している。																																
ジェトロの支援：	拠店設立に係る支援として、テナポラリーオフィス（東京、横浜）の貸与、コンサルテーション（登記、税務）、自治体の紹介、情報提供（市場、規制、インセンティブ）を行った。																																
投資内容・波及効果：	日本において大規模な洋上風力プロジェクトを開発していくことを目指し、2019年4月に東京都に合同会社を設立。国内エネルギー産業におけるイノベーション創出及び生産性向上への寄与が見込まれる。																																
企業概要：	360度パノラマカメラ、VR 撮影用カメラ及びそれに関わるソフトウェアを設計、製造、販売。同社が設計した軽量でポータブルな製品（360度パノラマカメラ、VR 撮影用カメラなど）は、教育研修、文化財展示、観光、不動産、ジャーナリズム、イベントや会議などあらゆる場面で使用可能。また、ユーザーに360度のライブストリーミングで仮																																

				<p>理想実 (VR) コンテンツを作成し、世界中に臨場感あふれる体験を提供。</p> <p>ジェトロの支援： 拠店設立に係る支援として、IBSC 施設の利用、コンサルテーション (登記・ビザ・税務・労務)、規制・制度情報の提供を行った。</p> <p>投資内容・波及効果： 日本での事業拡大を目的に、2019 年 9 月に東京都に株式会社を設立。国内産業高度化への寄与が見込まれる。</p>		
		②国内のイノベーション環境の向上に貢献する事業、	②国内のイノベーション環境の向上に貢献する事業の誘致に重点的に取り組む。	<p>・Target2 (国内のイノベーション環境の向上に貢献する事業) の誘致成功件数は 1 件。</p> <p>【成功事例】 PTT Public Company Limited (タイ) / 環境・エネルギー</p> <p>企業概要： バンコクに本拠を有する石油公社。主に、天然ガス、石油の採掘から精製、生産、販売を行う。</p> <p>ジェトロの支援： 市場情報、税務コンサルテーションの提供ほか、同社が中小機構とともに『EEI4 号イノベーション&amp;インパクト投資事業有限責任組合』へ出資することを支援。</p> <p>投資内容・波及効果： 同社のファンド出資は、海外からのリスクマネーの供給と、同社と日本のベンチャー企業のアライアンスを推進するという側面において、日本の環境・エネルギー業界におけるイノベーション環境の向上への貢献が見込まれる。</p>		
			北米・欧州・アジアの主要事務所にて企業誘致に豊富な知識と経験を有する「対日投資誘致専門員」を配置するとともに、各国における貿易・投資振興機関や経済団体、スタートアップ・エコシステム等との緊密なネットワークを形成しながら有望案件を発掘・支援する。	<p>・海外の主要事務所に対日投資誘致専門員を 14 カ所 23 名配置し、対日投資関心企業の発掘・支援を実施。</p> <p>・海外事務所の申請に基づき、540 の案件を支援。</p> <p>【成功事例】 クアトロリクス合同会社 (米国) / ICT</p> <p>企業概要： 企業や組織向けのアンケート調査ソフトウェアの販売・サポート・導入支援を行う企業。同社のソフトウェアは高度な AI 機能一式を備えており、誰でもデータ分析と予測を容易に利用することが可能。また、クラウドベースであり、顧客、従業員、製品及びブランド全てのデータをリアルタイムで収集・分析することが可能になる。</p> <p>ジェトロの支援： 市場情報、規制・制度情報の提供のほか、ジェトロ主催イベントへのブース出展、サービスプロバイダの紹介を行った。</p> <p>投資内容・波及効果： ロサンゼルス事務所の誘致専門員が発掘。2019 年 1 月に関東地域の顧客をサポートするため、より広いオフィスに移転・拡大。生産性向上への寄与が見込まれる。</p> <p>【成功事例】 Micro-Epsilon Messtechnik GmbH &amp; Co. KG (ドイツ) / 製造</p> <p>企業概要： 光学測定技術を取り扱い、センサと計測機器の開発・製造を行う企業。工業用途の高精度変位センサ、赤外線式温度センサ、カラーセンサ及び寸法測定機器を製造販売しており、その種類及びシステムは世界最大。2017 年には 500mm の測定範囲を持つ世界最小のレーザー式三角測量センサを発表。</p> <p>ジェトロの支援： 拠店設立に係る支援として、補助金・インセンティブ情報の提供、サービスプロバイダの紹介、ビジネスマッチング、銀行口座開設支援、コンサルテーション (労務、登記、税務) 等を行った。</p> <p>投資内容・波及効果： デュッセルドルフ事務所の誘致専門員が発掘。日本市場での営業拡大と顧客サポート体制構築のため、2019 年 10 月に大阪府に拠点を設立。製造業における生産性向上への寄与が見込まれる。</p>		
			日本国内では「対日投資・ビジネスサポートセンター (IBSC)」において、法務・税務・労務、市場動向、規制、インセンティブ等の情報提供やテンポラリーオフィスの提供、ビジネスマッチングなど、外国企業による日	<p>・対日投資・ビジネスサポートセンター (IBSC) において、外国・外資系企業の日本拠点設立・事業拡大をワンストップ・サービスにより支援。2019 年度は全国 6 カ所 (東京、横浜、名古屋、大阪、神戸、福岡) の IBSC を 114 社が利用。</p> <p>・2019 年度の二次投資の誘致成功件数は、17 件。</p> <p>【成功事例】 モメンティブ・パフォーマンス・マテリアルズ・ジャパン合同会社 (米国) / 製造 (二次投資)</p>		

			<p>本拠点設立、拠点設立後の事業拡大・二次投資までをワンストップかつチームレスに支援する。</p>		<table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>軽量化シリコン製品及び先進素材の開発・販売を行う企業。医療・航空宇宙・電子機器・建設に至るまで、各市場における最先端の製品開発を手がける。特に省エネ・環境関連分野を重点に置き、これまでもハイブリッド自動車用放熱剤、エコタイヤ用シランカップリング剤などの新製品を開発。全世界 12 カ所に R&amp;D 拠点をもち、3,400 件以上の特許を保有。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>2019 年 6 月の研究開発拠点の設立に係る支援として、市場情報の提供、地方自治体との面談アレンジ等を行った。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日本での研究開発強化のため、2019 年 6 月に KSP（かながわサイエンスパーク）の R&amp;D ビジネスパークビル内にイノベーションセンターを開設。イノベーション創出への寄与が見込まれる。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】日本マーテック株式会社（香港）／サービス（二次投資）</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>半導体の検査・分析を行う企業。IC、LCD、半導体、太陽光発電などにおける各種材料やデバイスの受託分析、試験サービスを提供。その内容は主に材料分析（Materials Analysis、MA）、故障分析（Failure Analysis、FA）、信頼性分析（Reliability Analysis、RA）。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>2019 年 7 月の名古屋市への本社移転とラボラトリー設立に際し、情報提供（自治体インセンティブ）、サービスプロバイダ（不動産会社）の紹介、広報協力を行った。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>ワンストップで対応できる体制を構築するため、2019 年 7 月に名古屋市への本社移転とともにラボラトリーを開設。国内産業高度化への寄与が見込まれる。</td> </tr> </table>	企業概要：	軽量化シリコン製品及び先進素材の開発・販売を行う企業。医療・航空宇宙・電子機器・建設に至るまで、各市場における最先端の製品開発を手がける。特に省エネ・環境関連分野を重点に置き、これまでもハイブリッド自動車用放熱剤、エコタイヤ用シランカップリング剤などの新製品を開発。全世界 12 カ所に R&D 拠点をもち、3,400 件以上の特許を保有。	ジェトロの支援：	2019 年 6 月の研究開発拠点の設立に係る支援として、市場情報の提供、地方自治体との面談アレンジ等を行った。	投資内容・波及効果：	日本での研究開発強化のため、2019 年 6 月に KSP（かながわサイエンスパーク）の R&D ビジネスパークビル内にイノベーションセンターを開設。イノベーション創出への寄与が見込まれる。	企業概要：	半導体の検査・分析を行う企業。IC、LCD、半導体、太陽光発電などにおける各種材料やデバイスの受託分析、試験サービスを提供。その内容は主に材料分析（Materials Analysis、MA）、故障分析（Failure Analysis、FA）、信頼性分析（Reliability Analysis、RA）。	ジェトロの支援：	2019 年 7 月の名古屋市への本社移転とラボラトリー設立に際し、情報提供（自治体インセンティブ）、サービスプロバイダ（不動産会社）の紹介、広報協力を行った。	投資内容・波及効果：	ワンストップで対応できる体制を構築するため、2019 年 7 月に名古屋市への本社移転とともにラボラトリーを開設。国内産業高度化への寄与が見込まれる。			
企業概要：	軽量化シリコン製品及び先進素材の開発・販売を行う企業。医療・航空宇宙・電子機器・建設に至るまで、各市場における最先端の製品開発を手がける。特に省エネ・環境関連分野を重点に置き、これまでもハイブリッド自動車用放熱剤、エコタイヤ用シランカップリング剤などの新製品を開発。全世界 12 カ所に R&D 拠点をもち、3,400 件以上の特許を保有。																			
ジェトロの支援：	2019 年 6 月の研究開発拠点の設立に係る支援として、市場情報の提供、地方自治体との面談アレンジ等を行った。																			
投資内容・波及効果：	日本での研究開発強化のため、2019 年 6 月に KSP（かながわサイエンスパーク）の R&D ビジネスパークビル内にイノベーションセンターを開設。イノベーション創出への寄与が見込まれる。																			
企業概要：	半導体の検査・分析を行う企業。IC、LCD、半導体、太陽光発電などにおける各種材料やデバイスの受託分析、試験サービスを提供。その内容は主に材料分析（Materials Analysis、MA）、故障分析（Failure Analysis、FA）、信頼性分析（Reliability Analysis、RA）。																			
ジェトロの支援：	2019 年 7 月の名古屋市への本社移転とラボラトリー設立に際し、情報提供（自治体インセンティブ）、サービスプロバイダ（不動産会社）の紹介、広報協力を行った。																			
投資内容・波及効果：	ワンストップで対応できる体制を構築するため、2019 年 7 月に名古屋市への本社移転とともにラボラトリーを開設。国内産業高度化への寄与が見込まれる。																			
	<p>(2) 地域経済活性化に資する取組 「地域への対日直接投資サポートプログラム」における取組等を通じ、外国企業の誘致に積極的な地方自治体との連携を一層強化する。</p>	<p>(2) 地域経済活性化に資する取組 「地域への対日直接投資サポートプログラム」(以下、サポートプログラム)における取組等を通じて、外国企業の誘致に積極的な地方自治体との連携を一層強化し、地域への更なる外国企業の誘致に取り組む。</p>			<p>・Target3（地域経済活性化に資する事業（東京都以外における事業））の誘致成功件数は 5 件。</p> <p>・自治体との連携件数は 35 件。</p> <p>・地域ならではの強みに重点化した外国企業誘致戦略の策定、地域 PR コンテンツの作成、海外での対日直接投資誘致セミナー開催による情報発信、「地域への対日直接投資カンファレンス（RBC）」等の外国企業の招へい・イベント開催などを支援するサポートプログラムにて以下の 28 自治体を支援。</p> <p>北海道、旭川地域産業活性化協議会（北海道旭川市・鷹栖町・東神楽町・東川町）、宮城県、宮城県仙台市、福島県、茨城県、茨城県つくば市、千葉県、神奈川県、神奈川県横浜市、長野県小諸市、愛知県、愛知県名古屋市、三重県、三重県松阪市、三重県伊賀市、京都府、京都府京都市、大阪府大阪市、兵庫県神戸市、和歌山県、福岡県、福岡県北九州市、福岡県福岡市、福岡県久留米市、佐賀県唐津市、熊本県、沖縄県</p> <p>【成功事例】Rainmaking Innovation ApS（デンマーク）／サービス</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>英国のスタートアップアクセラレーター。欧州最大級のアクセラレーション（事業開発促進）プログラムを運営する。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>自治体の補助金等の情報提供や自治体との面談のアレンジ、ビジネスマッチングを実施した。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>2019 年 3 月に大阪府に合同会社を設立した。「Smart City &amp; Living（次世代都市と未来の暮らし）」をテーマに、大阪・関西を拠点に今後 3 年間にわたり、ブートキャンプの開催を予定している。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】Agrati, Inc.（米国）／製造</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>イリノイ州の自動車部品製造企業。主に自動車製造に用いられるボルト、ナット、ねじ等の金属部品の製造を行う。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>2019 年 10 月の拠点設立に係る支援として、自治体（神奈川県、横浜市）の紹介、インセンティブ情報の提供、PR 支援等を行った。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>日系自動車メーカーへの販路拡大を目的に、2019 年 10 月に横浜市みなとみらいに合同会社を設立。神奈川県がサポートプログラムにおいて重点的に誘致を目指す『先進・先端産業』に該当、地域産業の高度化への寄与が見込まれる。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>「地域への対日直接投資サポートプログラム」支援対象自治体 成果・進捗報告会</td> </tr> </table>	企業概要：	英国のスタートアップアクセラレーター。欧州最大級のアクセラレーション（事業開発促進）プログラムを運営する。	ジェトロの支援：	自治体の補助金等の情報提供や自治体との面談のアレンジ、ビジネスマッチングを実施した。	投資内容・波及効果：	2019 年 3 月に大阪府に合同会社を設立した。「Smart City & Living（次世代都市と未来の暮らし）」をテーマに、大阪・関西を拠点に今後 3 年間にわたり、ブートキャンプの開催を予定している。	企業概要：	イリノイ州の自動車部品製造企業。主に自動車製造に用いられるボルト、ナット、ねじ等の金属部品の製造を行う。	ジェトロの支援：	2019 年 10 月の拠点設立に係る支援として、自治体（神奈川県、横浜市）の紹介、インセンティブ情報の提供、PR 支援等を行った。	投資内容・波及効果：	日系自動車メーカーへの販路拡大を目的に、2019 年 10 月に横浜市みなとみらいに合同会社を設立。神奈川県がサポートプログラムにおいて重点的に誘致を目指す『先進・先端産業』に該当、地域産業の高度化への寄与が見込まれる。	事業名：	「地域への対日直接投資サポートプログラム」支援対象自治体 成果・進捗報告会	
企業概要：	英国のスタートアップアクセラレーター。欧州最大級のアクセラレーション（事業開発促進）プログラムを運営する。																			
ジェトロの支援：	自治体の補助金等の情報提供や自治体との面談のアレンジ、ビジネスマッチングを実施した。																			
投資内容・波及効果：	2019 年 3 月に大阪府に合同会社を設立した。「Smart City & Living（次世代都市と未来の暮らし）」をテーマに、大阪・関西を拠点に今後 3 年間にわたり、ブートキャンプの開催を予定している。																			
企業概要：	イリノイ州の自動車部品製造企業。主に自動車製造に用いられるボルト、ナット、ねじ等の金属部品の製造を行う。																			
ジェトロの支援：	2019 年 10 月の拠点設立に係る支援として、自治体（神奈川県、横浜市）の紹介、インセンティブ情報の提供、PR 支援等を行った。																			
投資内容・波及効果：	日系自動車メーカーへの販路拡大を目的に、2019 年 10 月に横浜市みなとみらいに合同会社を設立。神奈川県がサポートプログラムにおいて重点的に誘致を目指す『先進・先端産業』に該当、地域産業の高度化への寄与が見込まれる。																			
事業名：	「地域への対日直接投資サポートプログラム」支援対象自治体 成果・進捗報告会																			

				<table border="1"> <tr> <td>実施時期：</td> <td>4月11日</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>「地域への対日直接投資サポートプログラム」支援対象自治体の2019年度以降の効果的な外国企業誘致の取組を促進することを目的に、サポートプログラム対象自治体間での情報共有やディスカッション等を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>サポートプログラム支援対象24自治体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>参加自治体からは「他自治体様の活動状況が理解でき大変刺激になった」「全国から外資系企業誘致の担当者が一堂に会することで、横のつながりを持つことができた」「グループディスカッションにおいて、同様の課題を抱える自治体と課題の分析と解決策の共有ができた」等の評価があった。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>自治体作成投資環境PRコンテンツに係るコンサルティング等業務</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>随時</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ジェトロが海外で開催する対日投資セミナー、自治体独自の投資誘致セミナー、個別企業への説明で使用するPR資料等のブラッシュアップをサポート。外部コンサルタントを活用し、自治体の誘致戦略や資料の用途に基づき、より外国企業に訴求するような資料の提案を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>計28件（15自治体）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>企業からは「単にPR資料をどのように作るかではなく、誘致に関する基本的な姿勢について重要な点がよく分かった」「作成当事者では気付かないポイントを教えてもらい有意義だった」「伝えたい内容を簡潔にまとめられ、開催国現地向けにカスタマイズすることができ、商談につながった」等の評価があった。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>第4回JETRO Invest Japan 企業交流会</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月14日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>外資系企業と外国機関、日本政府、自治体、ジェトロにおけるネットワークの拡大を目的とした交流会を実施。冒頭、ジェトロは対日投資の目標として、イノベーション創出、地域経済活性化への貢献を表明。その後の来賓挨拶では宮本大臣政務官より対日投資によるイノベーション創出への期待、米国・欧州両商工会議所代表より、イノベーション創出に向けたジェトロの活動への評価と更なる協力への期待が述べられた。ネットワーキングセッションでは、来場者間で自由な交流が行われるとともに、「地域への対日直接投資サポートプログラム」に参加する24自治体がブース出展し、プロモーション活動を積極的に実施。計59件の自治体への対日投資相談が寄せられた。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>外国企業：118社149名 自治体：24自治体40名 日本政府・大使館・外国政府機関：46名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>参加企業や自治体担当者から「自治体ブースが一同に揃っていて、直接自治体担当者と話せることが本当に素晴らしいイベント。アジアの他の国にも拠点を設けているが、こういったイベントは見たことがない」、「まとまった数の外国企業の方にアピールする機会をいただき、感謝している」などのコメントが寄せられた。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>自治体向け外国企業誘致戦略策定研修</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>1月27日～28日</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>サポートプログラム支援対象自治体が効果的な外国企業誘致活動戦略を策定出来るよう、IT及びライフサイエンス分野にて研修を開催した。専門講師・外国企業による講演とワークショップを通じて、各分野において今後の誘致活動に活かせるポイントを説明。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>2日間のべ26自治体（サポートプログラム参加検討中の自治体を含む）</td> </tr> </table>	実施時期：	4月11日	概要：	「地域への対日直接投資サポートプログラム」支援対象自治体の2019年度以降の効果的な外国企業誘致の取組を促進することを目的に、サポートプログラム対象自治体間での情報共有やディスカッション等を実施。	参加企業・団体数：	サポートプログラム支援対象24自治体	成果：	参加自治体からは「他自治体様の活動状況が理解でき大変刺激になった」「全国から外資系企業誘致の担当者が一堂に会することで、横のつながりを持つことができた」「グループディスカッションにおいて、同様の課題を抱える自治体と課題の分析と解決策の共有ができた」等の評価があった。	事業名：	自治体作成投資環境PRコンテンツに係るコンサルティング等業務	実施時期：	随時	概要：	ジェトロが海外で開催する対日投資セミナー、自治体独自の投資誘致セミナー、個別企業への説明で使用するPR資料等のブラッシュアップをサポート。外部コンサルタントを活用し、自治体の誘致戦略や資料の用途に基づき、より外国企業に訴求するような資料の提案を実施。	参加企業・団体数：	計28件（15自治体）	成果：	企業からは「単にPR資料をどのように作るかではなく、誘致に関する基本的な姿勢について重要な点がよく分かった」「作成当事者では気付かないポイントを教えてもらい有意義だった」「伝えたい内容を簡潔にまとめられ、開催国現地向けにカスタマイズすることができ、商談につながった」等の評価があった。	事業名：	第4回JETRO Invest Japan 企業交流会	実施時期：	11月14日	実施地：	東京都	概要：	外資系企業と外国機関、日本政府、自治体、ジェトロにおけるネットワークの拡大を目的とした交流会を実施。冒頭、ジェトロは対日投資の目標として、イノベーション創出、地域経済活性化への貢献を表明。その後の来賓挨拶では宮本大臣政務官より対日投資によるイノベーション創出への期待、米国・欧州両商工会議所代表より、イノベーション創出に向けたジェトロの活動への評価と更なる協力への期待が述べられた。ネットワーキングセッションでは、来場者間で自由な交流が行われるとともに、「地域への対日直接投資サポートプログラム」に参加する24自治体がブース出展し、プロモーション活動を積極的に実施。計59件の自治体への対日投資相談が寄せられた。	参加企業・団体数：	外国企業：118社149名 自治体：24自治体40名 日本政府・大使館・外国政府機関：46名	成果：	参加企業や自治体担当者から「自治体ブースが一同に揃っていて、直接自治体担当者と話せることが本当に素晴らしいイベント。アジアの他の国にも拠点を設けているが、こういったイベントは見たことがない」、「まとまった数の外国企業の方にアピールする機会をいただき、感謝している」などのコメントが寄せられた。	事業名：	自治体向け外国企業誘致戦略策定研修	実施時期：	1月27日～28日	概要：	サポートプログラム支援対象自治体が効果的な外国企業誘致活動戦略を策定出来るよう、IT及びライフサイエンス分野にて研修を開催した。専門講師・外国企業による講演とワークショップを通じて、各分野において今後の誘致活動に活かせるポイントを説明。	参加企業・団体数：	2日間のべ26自治体（サポートプログラム参加検討中の自治体を含む）		
実施時期：	4月11日																																											
概要：	「地域への対日直接投資サポートプログラム」支援対象自治体の2019年度以降の効果的な外国企業誘致の取組を促進することを目的に、サポートプログラム対象自治体間での情報共有やディスカッション等を実施。																																											
参加企業・団体数：	サポートプログラム支援対象24自治体																																											
成果：	参加自治体からは「他自治体様の活動状況が理解でき大変刺激になった」「全国から外資系企業誘致の担当者が一堂に会することで、横のつながりを持つことができた」「グループディスカッションにおいて、同様の課題を抱える自治体と課題の分析と解決策の共有ができた」等の評価があった。																																											
事業名：	自治体作成投資環境PRコンテンツに係るコンサルティング等業務																																											
実施時期：	随時																																											
概要：	ジェトロが海外で開催する対日投資セミナー、自治体独自の投資誘致セミナー、個別企業への説明で使用するPR資料等のブラッシュアップをサポート。外部コンサルタントを活用し、自治体の誘致戦略や資料の用途に基づき、より外国企業に訴求するような資料の提案を実施。																																											
参加企業・団体数：	計28件（15自治体）																																											
成果：	企業からは「単にPR資料をどのように作るかではなく、誘致に関する基本的な姿勢について重要な点がよく分かった」「作成当事者では気付かないポイントを教えてもらい有意義だった」「伝えたい内容を簡潔にまとめられ、開催国現地向けにカスタマイズすることができ、商談につながった」等の評価があった。																																											
事業名：	第4回JETRO Invest Japan 企業交流会																																											
実施時期：	11月14日																																											
実施地：	東京都																																											
概要：	外資系企業と外国機関、日本政府、自治体、ジェトロにおけるネットワークの拡大を目的とした交流会を実施。冒頭、ジェトロは対日投資の目標として、イノベーション創出、地域経済活性化への貢献を表明。その後の来賓挨拶では宮本大臣政務官より対日投資によるイノベーション創出への期待、米国・欧州両商工会議所代表より、イノベーション創出に向けたジェトロの活動への評価と更なる協力への期待が述べられた。ネットワーキングセッションでは、来場者間で自由な交流が行われるとともに、「地域への対日直接投資サポートプログラム」に参加する24自治体がブース出展し、プロモーション活動を積極的に実施。計59件の自治体への対日投資相談が寄せられた。																																											
参加企業・団体数：	外国企業：118社149名 自治体：24自治体40名 日本政府・大使館・外国政府機関：46名																																											
成果：	参加企業や自治体担当者から「自治体ブースが一同に揃っていて、直接自治体担当者と話せることが本当に素晴らしいイベント。アジアの他の国にも拠点を設けているが、こういったイベントは見たことがない」、「まとまった数の外国企業の方にアピールする機会をいただき、感謝している」などのコメントが寄せられた。																																											
事業名：	自治体向け外国企業誘致戦略策定研修																																											
実施時期：	1月27日～28日																																											
概要：	サポートプログラム支援対象自治体が効果的な外国企業誘致活動戦略を策定出来るよう、IT及びライフサイエンス分野にて研修を開催した。専門講師・外国企業による講演とワークショップを通じて、各分野において今後の誘致活動に活かせるポイントを説明。																																											
参加企業・団体数：	2日間のべ26自治体（サポートプログラム参加検討中の自治体を含む）																																											

					<p>成果： 企業からは「世界の IT 業界の見取図を知ることができた。」 「最新トレンドを知ることができた。海外都市との比較も重要であることが分かった。」「コンサルの視点からのアドバイスを聞くことができた。」等の評価があった。</p>																																						
		<p>具体的には、国内主要事務所の誘致体制を整備し、その地域ならではの強み(技術力を持つ企業、特色ある産業集積、様々な地域資源、優れた労働力)に重点化した外国企業誘致戦略の策定に向け地方自治体に提案を行うほか、当該自治体による海外に向けた情報発信、外国企業の招へい、地元企業とのマッチング等(「地域への日直接投資カンファレンス」の開催含む)の支援を行う。</p>	<p>国内の主要地域で広域的に支援を展開する「外国企業誘致コーディネーター」を配置するとともに、サポートプログラム支援対象の地方自治体に対して、その地域ならではの強みに重点化した外国企業誘致戦略の策定、地域PRコンテンツの作成、海外での対日直接投資誘致セミナー開催による情報発信、「地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)」等の外国企業の招聘・イベント開催などを支援する。</p>		<p>・国内主要地域で広域的に支援を展開する「外国企業誘致コーディネーター」を全国に10名配置。各自治体と密接に連携しながら、外国企業の立上げ支援、定着支援、ビジネスパートナーの発掘支援等を行った。</p> <p>・外国企業誘致に積極的な地方自治体等から、地域の特色を活かし、①外国企業等の招へい、②トップセールス、③地元企業とのビジネスマッチング等を盛り込んだプロジェクトを公募するRBCにて5件を採択。</p> <p>・外国企業誘致に積極的な自治体が、外国企業の招へいを実施し、地元の投資環境をPRすると同時に外国企業誘致の実践スキルや誘致体制の向上を図る「招へいサポート事業」を計7件(6自治体)採択。 ※うち2件(2自治体)はCEATECで東京に来る外国企業を地域に招へいする「ジェトロ主導型招へいサポート事業」。 ※うち1件(1自治体)は新型コロナウイルスの影響により中止。</p> <p>【成功事例①】Mojo Innovations Limited(香港)/ICT</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>デジタルデザイン等でスタートアップ企業のデジタルマーケティングや商品開発を支援する企業。UXD(User Experience Design)等を使った革新的なマーケティングやブランド活用での企業立ち上げ支援、協業企業紹介、マーケティングや教育、事業計画の作成などのサポートを実施。</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>拠店設立に係る支援として、サービスプロバイダの紹介(行政書士、社労士)、銀行法人口座開設のための金融機関との面談アレンジを行った。</td> </tr> <tr> <td>投資内容・波及効果：</td> <td>京都事務所の外国企業誘致コーディネーターが発掘。日本での事業拡大のため、2019年4月に株式会社を大阪市で設立。国内産業におけるイノベーション創出及び生産性向上への寄与が見込まれる。</td> </tr> </table> <p>RBC (Regional Business Conference)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>自治体名</th> <th>分野</th> <th>事業名称</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>北海道</td> <td>観光</td> <td>“アドベンチャーツーリズム”による地域活性化モデルの推進</td> </tr> <tr> <td>京都市</td> <td>ライフサイエンス</td> <td>ライフサイエンス分野における対日直接投資カンファレンス(RBC) in 京都</td> </tr> <tr> <td>横浜市</td> <td>ライフサイエンス</td> <td>『イノベーション都市・横浜』でチャレンジを</td> </tr> <tr> <td>GNI(愛知県、三重県、岐阜県、名古屋市)</td> <td>AI・IoT(製造業)</td> <td>Connected and Created : A Global Scrum of AI,IoT,and Manufacturing Industries in Greater Nagoya</td> </tr> <tr> <td>仙台市</td> <td>AI・IoT(防災・減災)</td> <td>防災・減災分野でのオープンイノベーション推進による対日投資促進プロジェクト</td> </tr> </tbody> </table> <p>【北海道】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名</td> <td>地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 北海道(ハード分野)</td> </tr> <tr> <td>実施時期</td> <td>6月3日～7日</td> </tr> <tr> <td>実施地</td> <td>北海道(札幌市、釧路市、弟子屈町、富良野市、芦別市、砂川市)</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>道東をアドベンチャーツーリズムの拠点として、現在道央に集中しているインバウンド(訪日観光客)を同地に促すことを目的に、北海道でのビジネスに関心のある香港企業を10社招へい。鈴木知事に加え、道内市町村首長が香港企業20社に道内進出をアピール。道東地域のホテル用地、スキー場等の投資対象物件の視察を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加者</td> <td>計20社(香港企業)</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>一度の来道で、知事、副知事、複数の自治体首長、地元経済界のキーパーソンらとの関係が構築でき、香港側からは一様にして満足の声がかかれた。参加者より物件取得やビジネスに向けた問い合わせがあった他、道産品の輸出商談にも繋がる話があった。</td> </tr> </table>	企業概要：	デジタルデザイン等でスタートアップ企業のデジタルマーケティングや商品開発を支援する企業。UXD(User Experience Design)等を使った革新的なマーケティングやブランド活用での企業立ち上げ支援、協業企業紹介、マーケティングや教育、事業計画の作成などのサポートを実施。	ジェトロの支援：	拠店設立に係る支援として、サービスプロバイダの紹介(行政書士、社労士)、銀行法人口座開設のための金融機関との面談アレンジを行った。	投資内容・波及効果：	京都事務所の外国企業誘致コーディネーターが発掘。日本での事業拡大のため、2019年4月に株式会社を大阪市で設立。国内産業におけるイノベーション創出及び生産性向上への寄与が見込まれる。	自治体名	分野	事業名称	北海道	観光	“アドベンチャーツーリズム”による地域活性化モデルの推進	京都市	ライフサイエンス	ライフサイエンス分野における対日直接投資カンファレンス(RBC) in 京都	横浜市	ライフサイエンス	『イノベーション都市・横浜』でチャレンジを	GNI(愛知県、三重県、岐阜県、名古屋市)	AI・IoT(製造業)	Connected and Created : A Global Scrum of AI,IoT,and Manufacturing Industries in Greater Nagoya	仙台市	AI・IoT(防災・減災)	防災・減災分野でのオープンイノベーション推進による対日投資促進プロジェクト	事業名	地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 北海道(ハード分野)	実施時期	6月3日～7日	実施地	北海道(札幌市、釧路市、弟子屈町、富良野市、芦別市、砂川市)	概要	道東をアドベンチャーツーリズムの拠点として、現在道央に集中しているインバウンド(訪日観光客)を同地に促すことを目的に、北海道でのビジネスに関心のある香港企業を10社招へい。鈴木知事に加え、道内市町村首長が香港企業20社に道内進出をアピール。道東地域のホテル用地、スキー場等の投資対象物件の視察を実施。	参加者	計20社(香港企業)	成果	一度の来道で、知事、副知事、複数の自治体首長、地元経済界のキーパーソンらとの関係が構築でき、香港側からは一様にして満足の声がかかれた。参加者より物件取得やビジネスに向けた問い合わせがあった他、道産品の輸出商談にも繋がる話があった。		
企業概要：	デジタルデザイン等でスタートアップ企業のデジタルマーケティングや商品開発を支援する企業。UXD(User Experience Design)等を使った革新的なマーケティングやブランド活用での企業立ち上げ支援、協業企業紹介、マーケティングや教育、事業計画の作成などのサポートを実施。																																										
ジェトロの支援：	拠店設立に係る支援として、サービスプロバイダの紹介(行政書士、社労士)、銀行法人口座開設のための金融機関との面談アレンジを行った。																																										
投資内容・波及効果：	京都事務所の外国企業誘致コーディネーターが発掘。日本での事業拡大のため、2019年4月に株式会社を大阪市で設立。国内産業におけるイノベーション創出及び生産性向上への寄与が見込まれる。																																										
自治体名	分野	事業名称																																									
北海道	観光	“アドベンチャーツーリズム”による地域活性化モデルの推進																																									
京都市	ライフサイエンス	ライフサイエンス分野における対日直接投資カンファレンス(RBC) in 京都																																									
横浜市	ライフサイエンス	『イノベーション都市・横浜』でチャレンジを																																									
GNI(愛知県、三重県、岐阜県、名古屋市)	AI・IoT(製造業)	Connected and Created : A Global Scrum of AI,IoT,and Manufacturing Industries in Greater Nagoya																																									
仙台市	AI・IoT(防災・減災)	防災・減災分野でのオープンイノベーション推進による対日投資促進プロジェクト																																									
事業名	地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 北海道(ハード分野)																																										
実施時期	6月3日～7日																																										
実施地	北海道(札幌市、釧路市、弟子屈町、富良野市、芦別市、砂川市)																																										
概要	道東をアドベンチャーツーリズムの拠点として、現在道央に集中しているインバウンド(訪日観光客)を同地に促すことを目的に、北海道でのビジネスに関心のある香港企業を10社招へい。鈴木知事に加え、道内市町村首長が香港企業20社に道内進出をアピール。道東地域のホテル用地、スキー場等の投資対象物件の視察を実施。																																										
参加者	計20社(香港企業)																																										
成果	一度の来道で、知事、副知事、複数の自治体首長、地元経済界のキーパーソンらとの関係が構築でき、香港側からは一様にして満足の声がかかれた。参加者より物件取得やビジネスに向けた問い合わせがあった他、道産品の輸出商談にも繋がる話があった。																																										

事業名	地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 北海道 (ソフト分野)
実施時期	1月14日～17日
実施地	北海道(札幌市、旭川市、津別町、阿寒町、弟子屈町、釧路市)
概要	道東をアドベンチャーツーリズムの拠点にし、道央に集中するインバウンドを道東に促すことを目的に、アドベンチャーツーリズムのソフト面での担い手となり得る事業者を招へい。 DMO や観光協会、地元企業との商談会のほか、道東の豊かな自然に触れるアクティビティツアーや観光施設の視察を実施。
参加者	計5社(アイルランド、インド、台湾、中国、ドイツ企業)
成果	投資受入れに関心のある道内自治体を新たに掘り起こすことができた。投資受入れに関連する地元企業と、ネットワークを構築することができた。 商談の結果、海外企業と直接取引ができない地元中小企業が複数あったが、それら企業を地域の観光協会が取りまとめ、再提案する等、地域内の連携が図られる動きが見られた。メディア報道2件。

【仙台市】

事業名	地域への対日直接投資カンファレンス(RBC)プログラム in 仙台
実施時期	11月11日～15日
実施地	仙台市
概要	「防災・減災×ICT」をテーマに、仙台市が産業連携を進めるフィンランドからIT関連企業8社を招へいし、トップセールスやビジネスマッチング、ハッカソンを実施。  【招へいスケジュール】 11月11日(月):キックオフ、世界防災フォーラム視察 11月12日(火):被災地沿岸部、ドローンデモ視察 11月13日(水):ビジネスマッチング、対日投資セミナー 11月14日(木):ハッカソン 11月15日(金):ハッカソン、審査会
参加者	計8社(フィンランド企業)
成果	トップセールスでは、郡市長が直接、市のビジネス環境の魅力を伝えたほか、商談会では共同開発や日欧相互の市場参入における連携先を見つけることができた等の評価を得ることができた。 RBC初の試みとしてハッカソンを実施。招へい企業から防災・減災に関するサービスのアイデアを募り、ハッカソンの優勝企業に対しては今後実証に向けた取り組みを進めていくところまで話を進めることができた。また、期間中は地元メディアが密着取材を行った。

招へいサポート事業

自治体名	分野	事業名称
京都市、福岡県	スタートアップ	ジェトロ主導型招へいサポート事業(海外スタートアップ)
福岡県	スタートアップ	フィンランド企業の福岡招へい事業
千葉県	AI・IoT・ヘルスケア	千葉柏の葉におけるAI・IoT・ヘルスケア外国企業招へい事業
沖縄県	AI・IoT(観光)	沖縄県 ResorTech おきなわ国際IT見本市への企業招へいプロジェクト
横浜市	スタートアップ	シリコンバレーのアクセラレーター横浜への招へい

※つくば市(深センハードウェアトップアクセラレーター等招へいプロジェクト)は採択されていたものの、コロナウイルスの影響により中止となった。

【実施事例】

事業名	ジェトロ主導型招へいサポート事業
実施時期	10月21日
実施地	京都府(京都市)、福岡県(福岡市、飯塚市)
概要	国内最大級のIoT・家電見本市CEATECに出展するジェトロ



					<p>投資内容・波及効果： 2018年に米国にて日本企業（JNC社）と合同出資のもとNanoGraf Corporationを設立。JNC社との協業体制を構築した結果、同社の工場の一部がNanoGraf社へ提供され、同工場での生産が可能になったことにより、2019年8月に日本での生産拠点として本稼働した。</p>																																												
	<p>また、海外スタートアップと日本企業の国内における協業・連携を通じて日本企業のオープンイノベーションを推進し、世界のイノベーションエコシステムの潮流を我が国産業に取り込むことにより、生産性向上や競争力強化に貢献する</p>	<p>また、日本企業のオープンイノベーションを推進するため、海外スタートアップの最先端技術と日本企業のマッチングを行う。具体的には、日本国内で開催されるイノベーション関連イベント等にあわせて海外のスタートアップを招聘し、マッチング・商談会を実施する。</p>			<p>・オープンイノベーション推進プログラム</p> <p>CEATEC（国内の大型展示会）等のイノベーション関連イベントに海外スタートアップを招致し、ブース出展やビジネスマッチングの実施、ピッチコンテストへの推薦を行った。日本企業との協業を促進するとともに、対日投資案件化にも貢献。具体的には、CEATECに招致した海外スタートアップ34社のうち13社が対日投資案件に進展。さらに、AEA（アジア・アントレプレナーシップ・アワード）では、ジェトロが推薦した海外スタートアップ8社のうち3社が対日投資案件に進展。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>CEATEC2019「JETRO Global Connection」出展</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>10月15日～18日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>千葉県（幕張メッセ）</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>CEATEC2019にて「JETRO Global Connection」として、34社の海外スタートアップがブース出展。会期中、ネットワークングやピッチコンテストにも参加。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数：</td><td>34社（招致スタートアップ数）</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>商談件数：1,671件 CEATECに招致したスタートアップのうち、13社が対日投資案件に進展。また、従前より対日投資案件であった10社について、日本企業とのマッチングを支援。</td></tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>AEA（アジア・アントレプレナーシップ・アワード）の開催協力</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>10月30日～11月1日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>千葉県</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>アジアの14カ国・地域のスタートアップによるコンテストにおいて、スタートアップ8社をジェトロが推薦。うち4社がファイナリスト（全体6社）に選抜されるとともに、ジェトロが推薦したシンガポール発スタートアップ2社（それぞれ、敗血症検査診断ツール、膀胱がん診断ツールを開発）が優勝、準優勝を獲得。マイクロソフト賞と観客の投票で決まるオーディエンス賞もジェトロ推薦のタイ発スタートアップ（機械維持管理ソフトを開発）が受賞した。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数：</td><td>8社（ジェトロ推薦スタートアップ数）</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>推薦したスタートアップのうち受賞した3社が対日投資案件に進展。</td></tr> </table> <p>・外国企業と日本企業の協業マッチング機会を創出すべく、マッチングや商談会等を3件実施。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>深センスタートアップ企業ビジネス交流会</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>6月17日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>東京都</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>日本の大手企業からの中国ハイテク系スタートアップ企業とのビジネス連携のニーズの高まりや、現地スタートアップ企業の積極的なグローバル展開の機会を捉えて開催。深セン市に本社拠点を構えているものづくり関連ハイテク企業5社を招へいし、参加した日本企業43社との交流会及び招へい企業によるピッチを実施。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数：</td><td>中国企業5社 日本企業43社</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>役立ち度（4段階中上位2項目）：100%</td></tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>Italian Innovation Day 2019</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>10月9日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>東京都</td></tr> </table>	事業名：	CEATEC2019「JETRO Global Connection」出展	実施時期：	10月15日～18日	実施地：	千葉県（幕張メッセ）	概要：	CEATEC2019にて「JETRO Global Connection」として、34社の海外スタートアップがブース出展。会期中、ネットワークングやピッチコンテストにも参加。	参加企業・団体数：	34社（招致スタートアップ数）	成果：	商談件数：1,671件 CEATECに招致したスタートアップのうち、13社が対日投資案件に進展。また、従前より対日投資案件であった10社について、日本企業とのマッチングを支援。	事業名：	AEA（アジア・アントレプレナーシップ・アワード）の開催協力	実施時期：	10月30日～11月1日	実施地：	千葉県	概要：	アジアの14カ国・地域のスタートアップによるコンテストにおいて、スタートアップ8社をジェトロが推薦。うち4社がファイナリスト（全体6社）に選抜されるとともに、ジェトロが推薦したシンガポール発スタートアップ2社（それぞれ、敗血症検査診断ツール、膀胱がん診断ツールを開発）が優勝、準優勝を獲得。マイクロソフト賞と観客の投票で決まるオーディエンス賞もジェトロ推薦のタイ発スタートアップ（機械維持管理ソフトを開発）が受賞した。	参加企業・団体数：	8社（ジェトロ推薦スタートアップ数）	成果：	推薦したスタートアップのうち受賞した3社が対日投資案件に進展。	事業名：	深センスタートアップ企業ビジネス交流会	実施時期：	6月17日	実施地：	東京都	概要：	日本の大手企業からの中国ハイテク系スタートアップ企業とのビジネス連携のニーズの高まりや、現地スタートアップ企業の積極的なグローバル展開の機会を捉えて開催。深セン市に本社拠点を構えているものづくり関連ハイテク企業5社を招へいし、参加した日本企業43社との交流会及び招へい企業によるピッチを実施。	参加企業・団体数：	中国企業5社 日本企業43社	成果：	役立ち度（4段階中上位2項目）：100%	事業名：	Italian Innovation Day 2019	実施時期：	10月9日	実施地：	東京都		
事業名：	CEATEC2019「JETRO Global Connection」出展																																																
実施時期：	10月15日～18日																																																
実施地：	千葉県（幕張メッセ）																																																
概要：	CEATEC2019にて「JETRO Global Connection」として、34社の海外スタートアップがブース出展。会期中、ネットワークングやピッチコンテストにも参加。																																																
参加企業・団体数：	34社（招致スタートアップ数）																																																
成果：	商談件数：1,671件 CEATECに招致したスタートアップのうち、13社が対日投資案件に進展。また、従前より対日投資案件であった10社について、日本企業とのマッチングを支援。																																																
事業名：	AEA（アジア・アントレプレナーシップ・アワード）の開催協力																																																
実施時期：	10月30日～11月1日																																																
実施地：	千葉県																																																
概要：	アジアの14カ国・地域のスタートアップによるコンテストにおいて、スタートアップ8社をジェトロが推薦。うち4社がファイナリスト（全体6社）に選抜されるとともに、ジェトロが推薦したシンガポール発スタートアップ2社（それぞれ、敗血症検査診断ツール、膀胱がん診断ツールを開発）が優勝、準優勝を獲得。マイクロソフト賞と観客の投票で決まるオーディエンス賞もジェトロ推薦のタイ発スタートアップ（機械維持管理ソフトを開発）が受賞した。																																																
参加企業・団体数：	8社（ジェトロ推薦スタートアップ数）																																																
成果：	推薦したスタートアップのうち受賞した3社が対日投資案件に進展。																																																
事業名：	深センスタートアップ企業ビジネス交流会																																																
実施時期：	6月17日																																																
実施地：	東京都																																																
概要：	日本の大手企業からの中国ハイテク系スタートアップ企業とのビジネス連携のニーズの高まりや、現地スタートアップ企業の積極的なグローバル展開の機会を捉えて開催。深セン市に本社拠点を構えているものづくり関連ハイテク企業5社を招へいし、参加した日本企業43社との交流会及び招へい企業によるピッチを実施。																																																
参加企業・団体数：	中国企業5社 日本企業43社																																																
成果：	役立ち度（4段階中上位2項目）：100%																																																
事業名：	Italian Innovation Day 2019																																																
実施時期：	10月9日																																																
実施地：	東京都																																																



				<p>概要： イタリアのスタートアップ企業の日本への誘致・定着を目的に駐日イタリア大使館との共催により昨年度に引き続き実施。イタリアのスタートアップ企業 15 社より各社の事業内容等についてピッチを行った。さらにネットワーキングセッションとして、イタリア企業と日本企業間での B2B の個別面談会を開催した。</p> <p>参加企業・団体数： 参加企業 123 社 金融機関 17 社 投資家 8 名</p> <p>成果： 役立ち度（4段階中上位 2 項目）：97%</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>INNOVATION LEADERS SUMMIT (ILS) 2019 への外国企業招へい、ジェトロブース出展</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10 月 28 日～30 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>株式会社プロジェクトニッポンが主催するアジア最大規模のイノベーションイベントにて、既存企業のパワーマッチングと呼ばれる商談の場への推薦や、ジェトロブースでの拠点設立相談等を実施。 推薦企業によるピッチセッションを実施し、10 社が登壇し、40 名を超える来場者がピッチに耳を傾けた。また、ジェトロ対日投資相談ブースを設置し、60 社を超える企業からの相談・面談に応じた。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>外国企業 35 社（うち北米企業 10 社、欧州・中東欧企業 10 社、アジア企業 15 社）</td> </tr> </table>	事業名：	INNOVATION LEADERS SUMMIT (ILS) 2019 への外国企業招へい、ジェトロブース出展	実施時期：	10 月 28 日～30 日	実施地：	東京都	概要：	株式会社プロジェクトニッポンが主催するアジア最大規模のイノベーションイベントにて、既存企業のパワーマッチングと呼ばれる商談の場への推薦や、ジェトロブースでの拠点設立相談等を実施。 推薦企業によるピッチセッションを実施し、10 社が登壇し、40 名を超える来場者がピッチに耳を傾けた。また、ジェトロ対日投資相談ブースを設置し、60 社を超える企業からの相談・面談に応じた。	参加企業・団体数：	外国企業 35 社（うち北米企業 10 社、欧州・中東欧企業 10 社、アジア企業 15 社）									
事業名：	INNOVATION LEADERS SUMMIT (ILS) 2019 への外国企業招へい、ジェトロブース出展																						
実施時期：	10 月 28 日～30 日																						
実施地：	東京都																						
概要：	株式会社プロジェクトニッポンが主催するアジア最大規模のイノベーションイベントにて、既存企業のパワーマッチングと呼ばれる商談の場への推薦や、ジェトロブースでの拠点設立相談等を実施。 推薦企業によるピッチセッションを実施し、10 社が登壇し、40 名を超える来場者がピッチに耳を傾けた。また、ジェトロ対日投資相談ブースを設置し、60 社を超える企業からの相談・面談に応じた。																						
参加企業・団体数：	外国企業 35 社（うち北米企業 10 社、欧州・中東欧企業 10 社、アジア企業 15 社）																						
		また、政府間合意等に基づき、世界のイノベーション先進地域に向けてミッションを派遣し、海外スタートアップと連携した新たなビジネスの創出を図る。	<p>・オープンイノベーション推進プログラム 先進的なエコシステムを有する国に、日本企業のデリゲーションを派遣し、現地スタートアップへのリバースピッチやビジネスマッチングを実施。オープンイノベーションに積極的な日本企業と各エコシステム内に属する有望なスタートアップを繋ぎ、オープンイノベーションの事例創出を図った。 同時に、海外に対して、日本のイノベーションエコシステムの情報を英語で発信するプラットフォームを立ち上げ、日本企業との協業を促す環境整備を図った。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>イスラエルヘルスケアミッション</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11 月 25 日～28 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>イスラエル・テルアビブ、エルサレム</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>2019 年 1 月、世耕大臣イスラエル訪問時に日イスラエル両国間で結ばれたデジタルヘルスにおける協力覚書を受け、両国間での連携強化策への取り組みである「JIIN・Japan Israel Innovation Network」の枠組みのもと、ジェトロとして初となるデジタルヘルス分野に特化したミッションを現地に派遣。 ジェトロは保健省や病院やスタートアップ等の関係機関の視察訪問のアレンジと、日本企業から課題や求める技術についてピッチを行うマッチングイベントを開催。ミッション前にリバースピッチ参加企業各社に対するメンタリング及びガイダンスをコーディネーターにより実施し、事前ニーズを元に個社面談を設定し 16 件の商談機会を提供した。また、2020 年 3 月 3 日には同ミッションのフォローアップとして、ミッションに参加した企業以外にもイスラエルのデジタルヘルス分野について情報発信を行うセミナーをオンラインにて実施。最大視聴者 107 名の視聴者に対し、医療関係者、ミッション参加企業等を登壇者に招き、イスラエル企業との協業に向けた情報発信を実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>13 社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数：13 件 役立ち度調査（4段階中上位 2 項目）：95%</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>BETT ジャパンブース出展及び現地視察</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>1 月 22 日～25 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>英国・ロンドン</td> </tr> </table>	事業名：	イスラエルヘルスケアミッション	実施時期：	11 月 25 日～28 日	実施地：	イスラエル・テルアビブ、エルサレム	概要：	2019 年 1 月、世耕大臣イスラエル訪問時に日イスラエル両国間で結ばれたデジタルヘルスにおける協力覚書を受け、両国間での連携強化策への取り組みである「JIIN・Japan Israel Innovation Network」の枠組みのもと、ジェトロとして初となるデジタルヘルス分野に特化したミッションを現地に派遣。 ジェトロは保健省や病院やスタートアップ等の関係機関の視察訪問のアレンジと、日本企業から課題や求める技術についてピッチを行うマッチングイベントを開催。ミッション前にリバースピッチ参加企業各社に対するメンタリング及びガイダンスをコーディネーターにより実施し、事前ニーズを元に個社面談を設定し 16 件の商談機会を提供した。また、2020 年 3 月 3 日には同ミッションのフォローアップとして、ミッションに参加した企業以外にもイスラエルのデジタルヘルス分野について情報発信を行うセミナーをオンラインにて実施。最大視聴者 107 名の視聴者に対し、医療関係者、ミッション参加企業等を登壇者に招き、イスラエル企業との協業に向けた情報発信を実施した。	参加企業・団体数：	13 社	成果：	商談件数：13 件 役立ち度調査（4段階中上位 2 項目）：95%	事業名：	BETT ジャパンブース出展及び現地視察	実施時期：	1 月 22 日～25 日	実施地：	英国・ロンドン		
事業名：	イスラエルヘルスケアミッション																						
実施時期：	11 月 25 日～28 日																						
実施地：	イスラエル・テルアビブ、エルサレム																						
概要：	2019 年 1 月、世耕大臣イスラエル訪問時に日イスラエル両国間で結ばれたデジタルヘルスにおける協力覚書を受け、両国間での連携強化策への取り組みである「JIIN・Japan Israel Innovation Network」の枠組みのもと、ジェトロとして初となるデジタルヘルス分野に特化したミッションを現地に派遣。 ジェトロは保健省や病院やスタートアップ等の関係機関の視察訪問のアレンジと、日本企業から課題や求める技術についてピッチを行うマッチングイベントを開催。ミッション前にリバースピッチ参加企業各社に対するメンタリング及びガイダンスをコーディネーターにより実施し、事前ニーズを元に個社面談を設定し 16 件の商談機会を提供した。また、2020 年 3 月 3 日には同ミッションのフォローアップとして、ミッションに参加した企業以外にもイスラエルのデジタルヘルス分野について情報発信を行うセミナーをオンラインにて実施。最大視聴者 107 名の視聴者に対し、医療関係者、ミッション参加企業等を登壇者に招き、イスラエル企業との協業に向けた情報発信を実施した。																						
参加企業・団体数：	13 社																						
成果：	商談件数：13 件 役立ち度調査（4段階中上位 2 項目）：95%																						
事業名：	BETT ジャパンブース出展及び現地視察																						
実施時期：	1 月 22 日～25 日																						
実施地：	英国・ロンドン																						

				<table border="1"> <tr> <td>概要：</td> <td>英国で開催される世界最大規模の教育(EdTech)関連展示会 BETT2020 に初となるジャパン・パビリオンを出展。E-learning 教材や AI 教材を開発する日本企業 10 社の出展支援、経産省と連携し展示会内カンファレンスでの日本の EdTech 紹介セッションの実施や、英国の ICT 教育が導入されている教育現場の視察等実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>10 社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数：59 件（うち継続案件:40 件（成約見込み含む）） 役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）：100%</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>北欧（スウェーデン・フィンランド・エストニア）オープンイノベーションミッション</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9 月 30 日～10 月 4 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>スウェーデン・ストックホルム、フィンランド・エスポー、フィンランド・ヘルシンキ、エストニア・タリン</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>高度なエコシステムを持つ北欧 3 カ国（スウェーデン・フィンランド・エストニア）において、初の商談型ミッションとして、オープンイノベーションミッションを実施。参加企業から現地スタートアップに向けて英語でのリバーズピッチ、各地スタートアップとのネットワーキング、有望なスタートアップとのビジネスマッチングを 3 カ国全てで実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>9 社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数：178 件 役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100%</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ドイツ（ミュンヘン）オープンイノベーションミッション</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>3 月 2 日～4 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ドイツ・ミュンヘン</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>モビリティや IoT 分野で高い技術力を有するスタートアップを多数輩出するドイツ・バイエルン州ミュンヘン市において、商談重視型のオープンイノベーションミッションを実施。参加企業から現地スタートアップに向けて英語でのリバーズピッチ、現地スタートアップとのネットワーキング、有望なスタートアップとのビジネスマッチングを実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>6 社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談実績：46 件（うち継続案件：5 件） 役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100%</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>情報発信プラットフォームの立ち上げ</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2 月～</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>JETRO Global Connection と題し、2 月に LinkedIn アカウントを開設し、英語で日本のイノベーションエコシステムに関する情報やイベント情報等の発信を開始。3 月には英語ウェブサイト立ち上げ、日本のイノベーションエコシステムの情報の発信を開始。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>ウェブサイト 投稿記事数：12 本 LinkedIn フォロワー数：約 400 人、投稿数：11 本、延べ閲覧数：約 7,000 回。</td> </tr> </table>	概要：	英国で開催される世界最大規模の教育(EdTech)関連展示会 BETT2020 に初となるジャパン・パビリオンを出展。E-learning 教材や AI 教材を開発する日本企業 10 社の出展支援、経産省と連携し展示会内カンファレンスでの日本の EdTech 紹介セッションの実施や、英国の ICT 教育が導入されている教育現場の視察等実施した。	参加企業・団体数：	10 社	成果：	商談件数：59 件（うち継続案件:40 件（成約見込み含む）） 役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）：100%	事業名：	北欧（スウェーデン・フィンランド・エストニア）オープンイノベーションミッション	実施時期：	9 月 30 日～10 月 4 日	実施地：	スウェーデン・ストックホルム、フィンランド・エスポー、フィンランド・ヘルシンキ、エストニア・タリン	概要：	高度なエコシステムを持つ北欧 3 カ国（スウェーデン・フィンランド・エストニア）において、初の商談型ミッションとして、オープンイノベーションミッションを実施。参加企業から現地スタートアップに向けて英語でのリバーズピッチ、各地スタートアップとのネットワーキング、有望なスタートアップとのビジネスマッチングを 3 カ国全てで実施。	参加企業・団体数：	9 社	成果：	商談件数：178 件 役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100%	事業名：	ドイツ（ミュンヘン）オープンイノベーションミッション	実施時期：	3 月 2 日～4 日	実施地：	ドイツ・ミュンヘン	概要：	モビリティや IoT 分野で高い技術力を有するスタートアップを多数輩出するドイツ・バイエルン州ミュンヘン市において、商談重視型のオープンイノベーションミッションを実施。参加企業から現地スタートアップに向けて英語でのリバーズピッチ、現地スタートアップとのネットワーキング、有望なスタートアップとのビジネスマッチングを実施。	参加企業・団体数：	6 社	成果：	商談実績：46 件（うち継続案件：5 件） 役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100%	事業名：	情報発信プラットフォームの立ち上げ	実施時期：	2 月～	概要：	JETRO Global Connection と題し、2 月に LinkedIn アカウントを開設し、英語で日本のイノベーションエコシステムに関する情報やイベント情報等の発信を開始。3 月には英語ウェブサイト立ち上げ、日本のイノベーションエコシステムの情報の発信を開始。	成果：	ウェブサイト 投稿記事数：12 本 LinkedIn フォロワー数：約 400 人、投稿数：11 本、延べ閲覧数：約 7,000 回。	
概要：	英国で開催される世界最大規模の教育(EdTech)関連展示会 BETT2020 に初となるジャパン・パビリオンを出展。E-learning 教材や AI 教材を開発する日本企業 10 社の出展支援、経産省と連携し展示会内カンファレンスでの日本の EdTech 紹介セッションの実施や、英国の ICT 教育が導入されている教育現場の視察等実施した。																																										
参加企業・団体数：	10 社																																										
成果：	商談件数：59 件（うち継続案件:40 件（成約見込み含む）） 役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）：100%																																										
事業名：	北欧（スウェーデン・フィンランド・エストニア）オープンイノベーションミッション																																										
実施時期：	9 月 30 日～10 月 4 日																																										
実施地：	スウェーデン・ストックホルム、フィンランド・エスポー、フィンランド・ヘルシンキ、エストニア・タリン																																										
概要：	高度なエコシステムを持つ北欧 3 カ国（スウェーデン・フィンランド・エストニア）において、初の商談型ミッションとして、オープンイノベーションミッションを実施。参加企業から現地スタートアップに向けて英語でのリバーズピッチ、各地スタートアップとのネットワーキング、有望なスタートアップとのビジネスマッチングを 3 カ国全てで実施。																																										
参加企業・団体数：	9 社																																										
成果：	商談件数：178 件 役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100%																																										
事業名：	ドイツ（ミュンヘン）オープンイノベーションミッション																																										
実施時期：	3 月 2 日～4 日																																										
実施地：	ドイツ・ミュンヘン																																										
概要：	モビリティや IoT 分野で高い技術力を有するスタートアップを多数輩出するドイツ・バイエルン州ミュンヘン市において、商談重視型のオープンイノベーションミッションを実施。参加企業から現地スタートアップに向けて英語でのリバーズピッチ、現地スタートアップとのネットワーキング、有望なスタートアップとのビジネスマッチングを実施。																																										
参加企業・団体数：	6 社																																										
成果：	商談実績：46 件（うち継続案件：5 件） 役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100%																																										
事業名：	情報発信プラットフォームの立ち上げ																																										
実施時期：	2 月～																																										
概要：	JETRO Global Connection と題し、2 月に LinkedIn アカウントを開設し、英語で日本のイノベーションエコシステムに関する情報やイベント情報等の発信を開始。3 月には英語ウェブサイト立ち上げ、日本のイノベーションエコシステムの情報の発信を開始。																																										
成果：	ウェブサイト 投稿記事数：12 本 LinkedIn フォロワー数：約 400 人、投稿数：11 本、延べ閲覧数：約 7,000 回。																																										
	(4) 国内の投資環境改善に向けた取組 日本の投資環境改善に向けて、外国企業から規制改革や行政手続きの改善等に関する要望を聞き取り、政府につなげる役割を果たす。	(4) 国内の投資環境改善に向けた取組 日本の投資環境改善に向けて、外国企業から規制改革や行政手続きの改善等に関する要望を聞き取り、政府につなげる役割を果たす。	<p>・ジェトロの支援により日本に進出した外資系企業や日本未進出の外国企業に対するアンケート、「外国企業パーソナルアドバイザー」によるヒアリング等を通じて寄せられた日本のビジネス環境の改善要望等に関する企業の声をとりまとめ、我が国政府関係者や有識者等に対し、政策提言や情報提供を実施。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>外資系企業アンケート調査及びヒアリング</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8 月～2 月</td> </tr> </table>	事業名：	外資系企業アンケート調査及びヒアリング	実施時期：	8 月～2 月																																				
事業名：	外資系企業アンケート調査及びヒアリング																																										
実施時期：	8 月～2 月																																										

					<table border="1"> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>6～7月にかけて外資系企業を対象に実施したアンケート調査や支援企業などから寄せられた規制改善などに関連する回答・意見をまとめ、ヒアリングなどをおして精査し、最終的に12件について経済産業省貿易経済協力局投資促進課に報告。また、2020年1～2月にかけて、日本で大きくビジネスを展開する大手外資系企業ならびに商工会議所の個別ヒアリングを経済産業省と実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>アンケート回答企業：213社 個別ヒアリング：8件</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>外資系企業が問題視する政策ニーズについて、アンケート調査では幅広く、個別ヒアリングでは精度の高い情報の把握を行い、規制改善の検討資料として政府関係者に提供した。</td> </tr> </table>	実施地：	東京都	概要：	6～7月にかけて外資系企業を対象に実施したアンケート調査や支援企業などから寄せられた規制改善などに関連する回答・意見をまとめ、ヒアリングなどをおして精査し、最終的に12件について経済産業省貿易経済協力局投資促進課に報告。また、2020年1～2月にかけて、日本で大きくビジネスを展開する大手外資系企業ならびに商工会議所の個別ヒアリングを経済産業省と実施。	参加企業・団体数：	アンケート回答企業：213社 個別ヒアリング：8件	成果：	外資系企業が問題視する政策ニーズについて、アンケート調査では幅広く、個別ヒアリングでは精度の高い情報の把握を行い、規制改善の検討資料として政府関係者に提供した。																								
実施地：	東京都																																				
概要：	6～7月にかけて外資系企業を対象に実施したアンケート調査や支援企業などから寄せられた規制改善などに関連する回答・意見をまとめ、ヒアリングなどをおして精査し、最終的に12件について経済産業省貿易経済協力局投資促進課に報告。また、2020年1～2月にかけて、日本で大きくビジネスを展開する大手外資系企業ならびに商工会議所の個別ヒアリングを経済産業省と実施。																																				
参加企業・団体数：	アンケート回答企業：213社 個別ヒアリング：8件																																				
成果：	外資系企業が問題視する政策ニーズについて、アンケート調査では幅広く、個別ヒアリングでは精度の高い情報の把握を行い、規制改善の検討資料として政府関係者に提供した。																																				
	<p>具体的には、企業への個別支援や「企業担当制」の対象企業と政府の担当副大臣等との面談同席を通じてニーズの把握に努めるほか、「対日投資相談ホットライン」や外資系企業を対象に実施するアンケート調査等を通じて要望を吸い上げるだけでなく、毎年公表するとともに、関係機関との協力し投資環境の改善につなげていく。</p>	<p>企業への個別支援や「企業担当制」の対象企業と政府の担当副大臣等との面談同席を通じてニーズの把握に努めるほか、「対日投資相談ホットライン」の対応や外資系企業を対象にアンケート調査を実施することなどにより要望を吸い上げ、「対日投資報告」等を通じて公表するとともに、関係機関と協力し投資環境の改善につなげていく。</p>			<p>・外国・外資系企業のニーズを積極的に聞き取り、規制・行政手続、日本市場動向、生活面も含めた日本拠点の立ち上げ・運営に関する相談案件をサポート。JETROが受けた相談や外資系企業を対象としたアンケートを通じて収集した意見のうち、規制・行政手続に関する18件について、対日投資相談ホットラインを通じて各省庁に照会するとともに、改善要望につながる事案を検討・協議。</p> <p>・2019年度は、4件の面談に同席。</p> <p>・対日投資報告2019を刊行し、政府の対日投資促進施策、日本市場の魅力や外資系企業の声、ジェトロの事業紹介などを内外に広報。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>企業担当制に基づく副大臣面談（ファイザー株式会社）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月31日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>同社代表取締役社長より厚生労働副大臣に対し、同社の研究開発投資とオープンイノベーション事例を紹介。同社のイノベーションへの取組や日本の医薬業界における課題等について意見交換を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>ファイザー株式会社： 代表取締役社長、リージョナルプレジデント 厚生労働省：副大臣 他 外務省：外務大臣政務官 他</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>ジェトロは副大臣面談同席を通して同社の医療業界における現在の取組及び政府へのニーズを把握。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>企業担当制に基づく副大臣面談（株式会社フィリップス・ジャパン）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>12月24日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>株式会社フィリップス・ジャパンの要望により実施。同社代表取締役社長より厚生労働副大臣に対し、同社のヘルステックの活用による医療の質向上に向けた取組や医療安全、災害対策にまつわる取組を説明。その後同社の取組に対する意見交換を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>株式会社フィリップス・ジャパン： 代表取締役社長 他 厚生労働省：副大臣 他 外務省：外務大臣政務官 他 経済産業省：ヘルスケア産業課課長補佐</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>ジェトロは副大臣面談同席を通して同社の医療業界における現在の取組及び政府へのニーズを把握。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名</td> <td>「ジェトロ対日投資報告2019」発行（冊子及びウェブサイト 日・英）</td> </tr> <tr> <td>実施時期</td> <td>11月27日</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>対日直接投資の現状、ビジネス環境改善に向けた取り組み、外資系企業による日本のビジネス環境の見方、ジェトロの対日投資促進事業を紹介。イノベーションによる地域課題の解決や外資によるエコシステムの形成にフォーカスし</td> </tr> </table>	事業名：	企業担当制に基づく副大臣面談（ファイザー株式会社）	実施時期：	10月31日	実施地：	東京都	概要：	同社代表取締役社長より厚生労働副大臣に対し、同社の研究開発投資とオープンイノベーション事例を紹介。同社のイノベーションへの取組や日本の医薬業界における課題等について意見交換を実施。	参加企業・団体数：	ファイザー株式会社： 代表取締役社長、リージョナルプレジデント 厚生労働省：副大臣 他 外務省：外務大臣政務官 他	成果：	ジェトロは副大臣面談同席を通して同社の医療業界における現在の取組及び政府へのニーズを把握。	事業名：	企業担当制に基づく副大臣面談（株式会社フィリップス・ジャパン）	実施時期：	12月24日	実施地：	東京都	概要：	株式会社フィリップス・ジャパンの要望により実施。同社代表取締役社長より厚生労働副大臣に対し、同社のヘルステックの活用による医療の質向上に向けた取組や医療安全、災害対策にまつわる取組を説明。その後同社の取組に対する意見交換を実施。	参加企業・団体数：	株式会社フィリップス・ジャパン： 代表取締役社長 他 厚生労働省：副大臣 他 外務省：外務大臣政務官 他 経済産業省：ヘルスケア産業課課長補佐	成果：	ジェトロは副大臣面談同席を通して同社の医療業界における現在の取組及び政府へのニーズを把握。	事業名	「ジェトロ対日投資報告2019」発行（冊子及びウェブサイト 日・英）	実施時期	11月27日	概要	対日直接投資の現状、ビジネス環境改善に向けた取り組み、外資系企業による日本のビジネス環境の見方、ジェトロの対日投資促進事業を紹介。イノベーションによる地域課題の解決や外資によるエコシステムの形成にフォーカスし		
事業名：	企業担当制に基づく副大臣面談（ファイザー株式会社）																																				
実施時期：	10月31日																																				
実施地：	東京都																																				
概要：	同社代表取締役社長より厚生労働副大臣に対し、同社の研究開発投資とオープンイノベーション事例を紹介。同社のイノベーションへの取組や日本の医薬業界における課題等について意見交換を実施。																																				
参加企業・団体数：	ファイザー株式会社： 代表取締役社長、リージョナルプレジデント 厚生労働省：副大臣 他 外務省：外務大臣政務官 他																																				
成果：	ジェトロは副大臣面談同席を通して同社の医療業界における現在の取組及び政府へのニーズを把握。																																				
事業名：	企業担当制に基づく副大臣面談（株式会社フィリップス・ジャパン）																																				
実施時期：	12月24日																																				
実施地：	東京都																																				
概要：	株式会社フィリップス・ジャパンの要望により実施。同社代表取締役社長より厚生労働副大臣に対し、同社のヘルステックの活用による医療の質向上に向けた取組や医療安全、災害対策にまつわる取組を説明。その後同社の取組に対する意見交換を実施。																																				
参加企業・団体数：	株式会社フィリップス・ジャパン： 代表取締役社長 他 厚生労働省：副大臣 他 外務省：外務大臣政務官 他 経済産業省：ヘルスケア産業課課長補佐																																				
成果：	ジェトロは副大臣面談同席を通して同社の医療業界における現在の取組及び政府へのニーズを把握。																																				
事業名	「ジェトロ対日投資報告2019」発行（冊子及びウェブサイト 日・英）																																				
実施時期	11月27日																																				
概要	対日直接投資の現状、ビジネス環境改善に向けた取り組み、外資系企業による日本のビジネス環境の見方、ジェトロの対日投資促進事業を紹介。イノベーションによる地域課題の解決や外資によるエコシステムの形成にフォーカスし																																				

					た。発行に合わせジェトロ理事長による会見を実施し、日本経済新聞、NHK等の多数のメディアに取り上げられた。	
					・既進出の外資系企業が日本においてビジネスを展開する上で課題解決に資するテーマを設定してセミナー・交流会などを実施。	
					【実施事例】	
					事業名： 外資系企業×留学生 大学内交流会（東京大学）	
					実施時期： 6月11日	
					実施地： 東京都	
					概要： 東京大学との共催により、在日外資系企業と在日外国人留学生や留学経験のある日本人学生などの交流会を昨年度に引き続き開催。外資系企業が設置するブースにおいて、留学生・グローバル人材と外資系企業が自由な交流を行った。また、学生へのキャリア形成の啓発の一環と交流会の広報を目的として、外資系企業との交流会に先駆けたイベント（6月5日）を実施。東京大学からの挨拶の後、ジェトロ対日投資部次長が外資系企業で働くことをテーマに講演。続けて外資系企業で働いた経験を持ち、同大を卒業した元留学生や、外資系企業で採用を担当する日本人職員等4名によるパネルディスカッションを実施。	
					参加企業・団体数： 外資系企業36社 学生156名（うち外国人留学生127名）	
					成果： ・役立ち度（4段階中上位2項目）：100% ・外資系企業から留学生・グローバル人材への情報提供件数：462件	
					【実施事例】	
					事業名： 外資系企業×留学生 大学内交流会（東北大学）	
					実施時期： 6月19日	
					実施地： 宮城県	
					概要： 東北大学、東北イノベーション人材育成コンソーシアムとの共催により、在日外資系企業と在日外国人留学生の交流会を昨年度に引き続き開催。ブース形式のネットワーキングを実施。	
					参加企業・団体数： 外資系企業20社 学生75名（うち外国人留学生69名）	
					成果： ・役立ち度（4段階中上位2項目）：100% ・外資系企業から留学生・グローバル人材への情報提供件数：407件	
					【実施事例】	
					事業名： 洋上風力セミナー・交流会	
					実施時期： 9月5日	
					実施地： 東京都	
					概要： 洋上風力発電産業誘致が地方自治体の地元経済にもたらすインパクトを明らかにし、長期的な観点から同関連事業の地域への企業誘致及び産業育成を促進する目的で開催。日本風力発電協会による国内の洋上風力発電市場の現状と展望に係る講演のほか、在東京オランダ大使館によるオランダの洋上風力政策に係る講演等を実施。続いて Sif ジャパン等海外企業3社による事業紹介が行われた。その後参加した国内外の電力関連企業、地方自治体関係者を交えたネットワーキングを実施。	
					参加企業・団体数： 企業関係者：90名 自治体関係者：18名	
					成果： 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%	
					【実施事例】	
					事業名： Career Talk ~ Information Exchange Event with Foreign-affiliated Companies ~	
					実施時期： 12月11日	
					実施地： 東京都	
					概要： 東京工業大学との共催により、在日外資系企業と在日外国人留学生や日本人学生などの交流会を昨年度に引き続き開催。イベント冒頭、学生へのキャリア形成の啓発の一環として、ジェトロ対日投資部主幹が外資系企業で働くこと	

					<p>をテーマに講演。講演後は外資系企業が設置するブースにおいて、学生と外資系企業が自由な交流を行った。</p> <p>参加企業・団体数：外資系企業 30 社 学生 224 名（うち外国人留学生 206 名）</p> <p>成果： ・ 役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：90% ・ 外資系企業から留学生・グローバル人材への情報提供件数：862 件</p>																				
	<p>(5) 対日直接投資促進に向けた情報発信 海外における日本政府高官や地方自治体首長等によるトップセールス活動やメディア、ウェブサイト等を活用し、日本の投資環境の改善成果や最新の施策、市場の魅力など、外国企業に対する情報発信を積極的に展開する。また、国内のイノベーション創出に資する事業を誘致するため、規制改革やインセンティブ情報、日本のイノベーション推進策等の情報発信を行う。</p>	<p>(5) 対日直接投資促進に向けた情報発信 海外における日本政府高官や地方自治体首長等によるトップセールス活動や、メディア、ウェブサイトなどを活用し、規制改革やインセンティブ情報等の日本の投資環境の改善成果、イノベーション推進等の最新の施策、市場の魅力など、外国企業に対する情報発信を積極的に展開する。</p>		<p>・ 2019 年度は海外で 48 件の対日投資セミナーを開催。うち、日本政府高官や地方自治体首長等が登壇したセミナーは 16 件。</p> <p>・ 日本の対内直接投資の現状やジェトロの支援事業等に関して、海外メディアからの質問やインタビューへの対応を通じて情報発信を実施。</p> <p>・ ジェトロのウェブサイトにて日本の投資環境、市場情報、生活環境等を紹介する資料を改訂するなど、広報コンテンツを充実。2019 年度の対日投資情報サイトのアクセス数（ページビュー）は約 533 万件。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名</td> <td>ドイツ・フルト対日投資セミナー（経済産業省受託「地域への対日直接投資サポートプログラム対象自治体等支援事業」）</td> </tr> <tr> <td>実施時期</td> <td>7 月 10 日</td> </tr> <tr> <td>実施地</td> <td>ドイツ・フルト</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>同地で開催されたアジア進出関心企業が集うバイエルン州商工会議所主催の展示会「アジア・パシフィック・フォーラム」で日本がパートナーカントリーに選定された機会を捉え、対日投資セミナーを開催。サポートプログラム対象自治体の福島県、横浜市、神戸市が参加。セミナー冒頭挨拶では、ジェトロが日本に投資するメリットを説明すると共に、参加自治体それぞれの地域の投資環境の魅力を紹介した。基調講演には DMG 森精機が登壇し、日独協業のメリットを説明し、グローバルカンパニーとして活躍してきた秘訣は技術とコミュニケーション双方における異文化理解だと語った。パネルディスカッションでは、DMG 森精機とドイツ企業 3 社 (AISmart、Micro-Epsilon Messtechnik、Eplan Software &amp; Service) が登壇。来るべき両国の少子高齢化社会において、いかに日独企業が協業し自動化・スマート社会を実現するかについて議論が行われ、スタートアップ企業、中堅企業、大企業それぞれの立場から日本市場進出のためのヒントが挙げられた。フォーラム会場中央にジャパン・パビリオンを出展し、自治体とジェトロが各々の PR デスクを設置し、参加企業との情報交換を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数</td> <td>約 330 名</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>・ 役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100% ・ ジェトロデスクへの対日投資相談件数：38 件 ・ 自治体デスクへの来訪社数（3 自治体合計）：59 社 ・ 報道件数：1 件 (FRANKEN FERNSEHEN) ・ 参加者からは、「日本市場開拓はもう少し先を考えていたが、ジェトロの講演を聴いて市場調査を早急に始めようと思った」、「初めてジェトロを知った。アジアへの販路開拓に向けて、良い情報を得ることができた」等のコメントが寄せられた。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名</td> <td>中国・北京イノベーション対日投資セミナー（経済産業省受託「地域への対日直接投資サポートプログラム対象自治体等支援事業」）</td> </tr> <tr> <td>実施時期</td> <td>8 月 29 日</td> </tr> <tr> <td>実施地</td> <td>中国・北京</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>AI、IoT 等の先端技術分野のユニコーン輩出実績が著しい北京にて、日本への積極的な投資を呼び込むため、対日投資セミナーを開催。冒頭、ジェトロが日中の投資関係や Society 5.0 を推進する日本政府の取り組みを紹介。中国国際貿易促進委員会貿易投資促進副部長は、日中間の盛んな人的交流と両国間の投資関係の更なる強化に期待を示した。ディップとディーブコアは、日本における AI、IoT の</td> </tr> </table>	事業名	ドイツ・フルト対日投資セミナー（経済産業省受託「地域への対日直接投資サポートプログラム対象自治体等支援事業」）	実施時期	7 月 10 日	実施地	ドイツ・フルト	概要	同地で開催されたアジア進出関心企業が集うバイエルン州商工会議所主催の展示会「アジア・パシフィック・フォーラム」で日本がパートナーカントリーに選定された機会を捉え、対日投資セミナーを開催。サポートプログラム対象自治体の福島県、横浜市、神戸市が参加。セミナー冒頭挨拶では、ジェトロが日本に投資するメリットを説明すると共に、参加自治体それぞれの地域の投資環境の魅力を紹介した。基調講演には DMG 森精機が登壇し、日独協業のメリットを説明し、グローバルカンパニーとして活躍してきた秘訣は技術とコミュニケーション双方における異文化理解だと語った。パネルディスカッションでは、DMG 森精機とドイツ企業 3 社 (AISmart、Micro-Epsilon Messtechnik、Eplan Software & Service) が登壇。来るべき両国の少子高齢化社会において、いかに日独企業が協業し自動化・スマート社会を実現するかについて議論が行われ、スタートアップ企業、中堅企業、大企業それぞれの立場から日本市場進出のためのヒントが挙げられた。フォーラム会場中央にジャパン・パビリオンを出展し、自治体とジェトロが各々の PR デスクを設置し、参加企業との情報交換を行った。	参加企業・団体数	約 330 名	成果	・ 役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100% ・ ジェトロデスクへの対日投資相談件数：38 件 ・ 自治体デスクへの来訪社数（3 自治体合計）：59 社 ・ 報道件数：1 件 (FRANKEN FERNSEHEN) ・ 参加者からは、「日本市場開拓はもう少し先を考えていたが、ジェトロの講演を聴いて市場調査を早急に始めようと思った」、「初めてジェトロを知った。アジアへの販路開拓に向けて、良い情報を得ることができた」等のコメントが寄せられた。	事業名	中国・北京イノベーション対日投資セミナー（経済産業省受託「地域への対日直接投資サポートプログラム対象自治体等支援事業」）	実施時期	8 月 29 日	実施地	中国・北京	概要	AI、IoT 等の先端技術分野のユニコーン輩出実績が著しい北京にて、日本への積極的な投資を呼び込むため、対日投資セミナーを開催。冒頭、ジェトロが日中の投資関係や Society 5.0 を推進する日本政府の取り組みを紹介。中国国際貿易促進委員会貿易投資促進副部長は、日中間の盛んな人的交流と両国間の投資関係の更なる強化に期待を示した。ディップとディーブコアは、日本における AI、IoT の	
事業名	ドイツ・フルト対日投資セミナー（経済産業省受託「地域への対日直接投資サポートプログラム対象自治体等支援事業」）																								
実施時期	7 月 10 日																								
実施地	ドイツ・フルト																								
概要	同地で開催されたアジア進出関心企業が集うバイエルン州商工会議所主催の展示会「アジア・パシフィック・フォーラム」で日本がパートナーカントリーに選定された機会を捉え、対日投資セミナーを開催。サポートプログラム対象自治体の福島県、横浜市、神戸市が参加。セミナー冒頭挨拶では、ジェトロが日本に投資するメリットを説明すると共に、参加自治体それぞれの地域の投資環境の魅力を紹介した。基調講演には DMG 森精機が登壇し、日独協業のメリットを説明し、グローバルカンパニーとして活躍してきた秘訣は技術とコミュニケーション双方における異文化理解だと語った。パネルディスカッションでは、DMG 森精機とドイツ企業 3 社 (AISmart、Micro-Epsilon Messtechnik、Eplan Software & Service) が登壇。来るべき両国の少子高齢化社会において、いかに日独企業が協業し自動化・スマート社会を実現するかについて議論が行われ、スタートアップ企業、中堅企業、大企業それぞれの立場から日本市場進出のためのヒントが挙げられた。フォーラム会場中央にジャパン・パビリオンを出展し、自治体とジェトロが各々の PR デスクを設置し、参加企業との情報交換を行った。																								
参加企業・団体数	約 330 名																								
成果	・ 役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：100% ・ ジェトロデスクへの対日投資相談件数：38 件 ・ 自治体デスクへの来訪社数（3 自治体合計）：59 社 ・ 報道件数：1 件 (FRANKEN FERNSEHEN) ・ 参加者からは、「日本市場開拓はもう少し先を考えていたが、ジェトロの講演を聴いて市場調査を早急に始めようと思った」、「初めてジェトロを知った。アジアへの販路開拓に向けて、良い情報を得ることができた」等のコメントが寄せられた。																								
事業名	中国・北京イノベーション対日投資セミナー（経済産業省受託「地域への対日直接投資サポートプログラム対象自治体等支援事業」）																								
実施時期	8 月 29 日																								
実施地	中国・北京																								
概要	AI、IoT 等の先端技術分野のユニコーン輩出実績が著しい北京にて、日本への積極的な投資を呼び込むため、対日投資セミナーを開催。冒頭、ジェトロが日中の投資関係や Society 5.0 を推進する日本政府の取り組みを紹介。中国国際貿易促進委員会貿易投資促進副部長は、日中間の盛んな人的交流と両国間の投資関係の更なる強化に期待を示した。ディップとディーブコアは、日本における AI、IoT の																								

					<p>必要性和市場の特徴、進出時の日本企業との協業の重要性を説明。自治体によるPR講演では、横浜市、大阪市（O-BIC）、神戸市、唐津市、神奈川県から地域のビジネス環境や外国企業の支援体制等が発信された。中国企業の日本進出成功事例としてはInfervision.JapanとTuSimpleが登場。最後にオープンイノベーションを進める日本企業を代表し、パナソニックと社内の社内アクセラレータープログラムを手掛けるアプライアンスが、スタートアップや海外企業との積極的な連携への期待を示した。パネルディスカッションでは、日中企業6社が登場。セミナー後のネットワーキングでは、会場に各登場企業、各自治体、ジェトロがそれぞれのPRデスクで中国企業からの個別相談に対応した。</p>	
				<p>参加企業・団体数</p>	152名	
				<p>成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・役立ち度（4段階中上位2項目）：100%</li> <li>・ジェトロデスクへの対日投資相談件数：8件（インキュベーター等）</li> <li>・自治体デスクへの来訪社数（5自治体合計）：149社</li> <li>・報道件数：9件（環球時報、人民網等）</li> <li>・参加者からは、「実用性が高く、狙いははっきりしていた」、「日中企業の事例とジェトロの対日投資紹介が非常に具体的だった」、「講演内容が豊富で、構成が順序だっており、講演者が全方向的であった」等のコメントが寄せられた。</li> </ul>	
				<p>【実施事例】</p>		
				<p>事業名</p>	インド（グルガオン・ムンバイ）対日投資セミナー（経済産業省受託「地域への対日直接投資サポートプログラム対象自治体等支援事業」）	
				<p>実施時期</p>	1月21日～22日	
				<p>実施地</p>	インド・グルガオン、ムンバイ	
				<p>概要</p>	<p>首都ニューデリーに隣接しスタートアップが多く立地するグルガオン、及びアジア有数の金融センターとしてファイナンスやリテール分野で強みを発揮するムンバイの2都市において、インド企業や現地VCをターゲットにセミナーを開催。各々のセミナー冒頭でジェトロ、NASSCOM、Maharashtra State Innovation Society、Invest Indiaが登場し、日印企業の協業や双方向の投資促進に向けた連携について述べた。日本ベンチャーキャピタル協会や東京証券取引所、リブライパートナーズ、双日インドも登場。AIを活用した業務管理アプリを開発したVymoはまず協業先を見つけたことが顧客開拓に繋がったとし、ジェトロの支援に対して感謝の言葉を述べた。最後に、自治体PR講演では横浜市が登場し、市が国内外グローバル企業の研究開発拠点として選ばれており、医療や教育面でも外国人対応を考慮した住みやすい環境が整備されているとアピールした。セミナー後のネットワーキングでは、横浜市とジェトロが相談デスクを設置し、それぞれが来場企業等からの個別相談に応じた。</p>	
				<p>参加企業・団体数</p>	<p>グルガオン 109名 ムンバイ 202名</p>	
				<p>成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・役立ち度（4段階中上位2項目）： グルガオン：97.5% ムンバイ：97%</li> <li>・ジェトロデスクへの対日投資相談件数： グルガオン：36件（AI、IoT関連等） ムンバイ：53件（IT、金融、環境分野等）</li> <li>・報道件数：5件（Inc42、NNA、CNBC TV18等）</li> <li>・参加者からは、「日本のビジネス環境や日本でのビジネスの仕方を知ることが出来てよかった」、「VCやCVCなど知見のある人から日本の投資状況について聞くことができて良かった」等のコメントが寄せられた。</li> </ul>	
				<p>【実施事例】</p>		
				<p>事業名</p>	「外資の対日投資成功事例・サクセスストーリー」（ウェブサイト：更新 日・英）	
				<p>実施時期</p>	通年	

					<table border="1"> <tr> <td>概要</td> <td>日本に進出した外資系企業へのインタビュー記事を掲載。 (1) エアソウル東京支店 (2) ウィプロ・ジャパン株式会社 (3) 株式会社 UL Japan (4) アミカス・セラピューティクス株式会社 (5) EPAM Systems Japan 合同会社</td> </tr> <tr> <td colspan="2">【実施事例】</td> </tr> <tr> <td>事業名</td> <td>「外資と日本企業の協業事例」(ウェブサイト:新規 日・英)</td> </tr> <tr> <td>実施時期</td> <td>通年</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>外資と日本企業による協業の成功例についてインタビュー記事や事例集により紹介。松泉閣花月(旅館業)×ノースイーストキャピタルマネジメント、和歌山県×セールスフォースドットコム、富士通(ICT)×Quantstampの事例など。</td> </tr> </table>	概要	日本に進出した外資系企業へのインタビュー記事を掲載。 (1) エアソウル東京支店 (2) ウィプロ・ジャパン株式会社 (3) 株式会社 UL Japan (4) アミカス・セラピューティクス株式会社 (5) EPAM Systems Japan 合同会社	【実施事例】		事業名	「外資と日本企業の協業事例」(ウェブサイト:新規 日・英)	実施時期	通年	概要	外資と日本企業による協業の成功例についてインタビュー記事や事例集により紹介。松泉閣花月(旅館業)×ノースイーストキャピタルマネジメント、和歌山県×セールスフォースドットコム、富士通(ICT)×Quantstampの事例など。			
概要	日本に進出した外資系企業へのインタビュー記事を掲載。 (1) エアソウル東京支店 (2) ウィプロ・ジャパン株式会社 (3) 株式会社 UL Japan (4) アミカス・セラピューティクス株式会社 (5) EPAM Systems Japan 合同会社																	
【実施事例】																		
事業名	「外資と日本企業の協業事例」(ウェブサイト:新規 日・英)																	
実施時期	通年																	
概要	外資と日本企業による協業の成功例についてインタビュー記事や事例集により紹介。松泉閣花月(旅館業)×ノースイーストキャピタルマネジメント、和歌山県×セールスフォースドットコム、富士通(ICT)×Quantstampの事例など。																	
	<p>特に、政府が新たに創設した「規制のサンドボックス制度」などのイノベーション推進に資する制度について、外国企業の窓口として制度の紹介や政府の一元的窓口との連絡調整を積極的に行うとともに、同制度に関心のある外国企業に対して、制度の内容や運用に関する意見を聴取し、必要に応じて政府へフィードバックする。</p>	<p>特に、政府が新たに創設した「規制のサンドボックス制度」などのイノベーション推進に資する制度について、ジェトロが外国企業の窓口として制度の紹介や政府の一元的窓口との連絡調整を積極的に行うとともに、同制度に関心のある外国企業に対して、制度の内容や運用に関する意見を聴取し、必要に応じて政府へフィードバックする。</p>		<p>・対日投資相談ホットラインに寄せられた外国企業からの規制改革要望を取り纏めて政府に情報提供・改善提案等を 18 件実施。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名</td> <td>外資系企業アンケート調査</td> </tr> <tr> <td>実施時期</td> <td>6～7月</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>2019 年度に、ジェトロの支援を受けた企業を主な対象として外資系企業向けのアンケート調査を実施し、外国人材雇用のためのビザ審査がブラックボックス化している点や、食品添加物に関する詳細資料や政省令の英語資料の不足などといった行政手続き及び規制に関する 12 件の要望を経済産業省へ伝えた。</td> </tr> </table> <p>・また、ジェトロが「規制のサンドボックス制度」などの日本のイノベーション推進に資する制度を、本部主導の対日投資セミナーにおいて 4 回紹介した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名</td> <td>規制のサンドボックス制度紹介</td> </tr> <tr> <td>実施時期</td> <td>通年</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>ドイツ・フルト、北京、台北、ヘルシンキで開催した対日投資セミナーにおいて、外国企業に対して「規制のサンドボックス制度」の紹介を行った。</td> </tr> </table>	事業名	外資系企業アンケート調査	実施時期	6～7月	概要	2019 年度に、ジェトロの支援を受けた企業を主な対象として外資系企業向けのアンケート調査を実施し、外国人材雇用のためのビザ審査がブラックボックス化している点や、食品添加物に関する詳細資料や政省令の英語資料の不足などといった行政手続き及び規制に関する 12 件の要望を経済産業省へ伝えた。	事業名	規制のサンドボックス制度紹介	実施時期	通年	概要	ドイツ・フルト、北京、台北、ヘルシンキで開催した対日投資セミナーにおいて、外国企業に対して「規制のサンドボックス制度」の紹介を行った。		
事業名	外資系企業アンケート調査																	
実施時期	6～7月																	
概要	2019 年度に、ジェトロの支援を受けた企業を主な対象として外資系企業向けのアンケート調査を実施し、外国人材雇用のためのビザ審査がブラックボックス化している点や、食品添加物に関する詳細資料や政省令の英語資料の不足などといった行政手続き及び規制に関する 12 件の要望を経済産業省へ伝えた。																	
事業名	規制のサンドボックス制度紹介																	
実施時期	通年																	
概要	ドイツ・フルト、北京、台北、ヘルシンキで開催した対日投資セミナーにおいて、外国企業に対して「規制のサンドボックス制度」の紹介を行った。																	
<p>②スタートアップの海外展開支援 「未来投資戦略 2018」において、2023 年までにユニコーン(企業価値 10 億ドル以上)の非上場ベンチャー企業)又は上場ベンチャー企業を 20 社創出するという目標が掲げられており、政府と日本貿易振興機構、新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)等が連携し、官民による集中支援を行うこととされている。NEDO については、海外展開に関心のある国内研究開発型スタートアップの紹介を受けるなどの連携を行う。経済産業省は 2018 年に、世界で戦い、勝てるスタートアップを生み出すため、約 1 万社あるスタートアップの中から 92 社を J-Startup 企業として選定した。日本</p>	<p>1-2. スタートアップの海外展開支援 2023 年までにユニコーン(企業価値 10 億ドル以上の非上場ベンチャー企業)または上場ベンチャー企業を 20 社創出するという政府目標を踏まえ、ジェトロにはスタートアップのグローバル展開支援で中心的な役割を果たすことが期待されている。このため、世界で戦い、勝てるスタートアップとして選ばれた J-Startup 企業を中心にグローバル展開の集中支援を行い、トップ層の引き上げを図る。支援に当たっては、関係機関や大学等と密接に連携しながら、スタートアップの成長ステージに合わせた支援事業を行っていく。中期目標で定められたスタートアップの海外展開成功件数 100 件について</p>	<p>1-2. スタートアップの海外展開支援 2023 年までにユニコーン(企業価値 10 億ドル以上の非上場ベンチャー企業)または上場ベンチャー企業を 20 社創出するという政府目標を踏まえ、ジェトロにはスタートアップのグローバル展開支援で中心的な役割を果たすことが期待されている。このため、世界で戦い、勝てるスタートアップとして選ばれた J-Startup 企業を中心にグローバル展開の集中支援を行い、トップ層の引き上げを図る。支援に当たっては、関係機関や大学等と密接に連携しながら、スタートアップの成長ステージに合わせた支援事業を行っていく。これらを踏まえて、2019 年度は中期目標で定められ</p>	<p>・海外展開成功件数：中期目標期間中：100 件以上。令和元年度に 20 件、令和 2 年度に 25 件、令和 3 年度に 25 件、令和 4 年度に 30 件 ・海外展開支援件数：中期目標期間中：1,200 件以上。年平均 300 件。</p> <p>&lt;その他の指標&gt; ・NEDOや外国政府機関などの国内外の関係機関と連携するとともに、政府への情報提供等を適時かつ十分に行い、スタートアップ支援環境の整備に繋げること。 (関連指標：他機関との連携状況、政府への情報提供件数)</p> <p>&lt;評価の視点&gt; ・定量的指標を達成しているか。 ・上述のアウトカムの実現が図られている</p>	<p>・スタートアップ海外展開支援事業 日本のスタートアップ企業の海外展開を支援。海外展示会、セミナー、商談会等を通じ、世界で通用するユニコーン企業創出を図った。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>J-Startup 企業対象の事業説明会兼シリコンバレーセミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>7月18日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>J-Startup の追加 49 社を中心に事業説明を実施</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>18 名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度(4段階中上位2項目)：100%</td> </tr> </table>	事業名：	J-Startup 企業対象の事業説明会兼シリコンバレーセミナー	実施時期：	7月18日	実施地：	東京都	概要：	J-Startup の追加 49 社を中心に事業説明を実施	参加者数：	18 名	成果：	役立ち度(4段階中上位2項目)：100%	<p>&lt;課題と対応&gt; (1) ハンズオンによる集中支援 イノベティブな技術やビジネスモデルを有する我が国のスタートアップに対し、「ジェトロ・イノベーション・プログラム」や「東京スタートアップ海外展開支援事業(仮称)」を通じて、ブートキャンプ、メンタリング、ピッチ・トレーニング等のハンズオン集中支援を行う。具体的にはサンフランシスコ、深セン、上海等でのビジネスカンファレンスやピッチコンテストに参加し、海外投資家からの資金調達、現地拠点の設立、ライセンス契約等の具体的な創出を目指す。</p> <p>(2) 世界各地のエコシステムの活用 世界各地のエコシステム先進地域において、現地の有力アクセラレーター等と提携し、日系スタートアップの現地展開及び現地有カスタートアップの日本進出の支援等を行う「グローバル・アクセラレーション・ハブ(GAH)」を 26 カ所程度設置し、メンタリングやマッチング、コワーキングスペース提供等の支援を行い、我が国スタートアップのビジネス拡大を広くかつ恒常的に支援していく。また、一部の GAH においてはオープンイノベーション推進のため、個社支援を試行する。併せて、国内外における日系スタートアップ支援環境の整備を推進するため、国内外のアクセラレーターやベンチャーキャピタル同士の交流機会を創出する。</p> <p>(3) 海外ビジネスイベントへの参加 J-Startup 企業を中心としたスタートアップのグローバル展開を支援するため、海外のエコシステムにおける有力カンファレンスへの出展支援等を行う。具体的には、米国の CES やフランスで開催される VIVA TECHNOLOGY などへの出展のほか、業種別展示会・イベントにも出展し、ピッチコンテストの参加や現地メディア・カバレッジの拡大を通して、オール・ジャパンで</p>	
事業名：	J-Startup 企業対象の事業説明会兼シリコンバレーセミナー																	
実施時期：	7月18日																	
実施地：	東京都																	
概要：	J-Startup の追加 49 社を中心に事業説明を実施																	
参加者数：	18 名																	
成果：	役立ち度(4段階中上位2項目)：100%																	

	<p>貿易振興機構は、イノベーションの担い手であるこうしたスタートアップに対して、海外の資金、技術、人材とのマッチングや知的財産の活用支援などを行うことで、海外市場の獲得やイノベーションの創出に貢献するため、以下の取組を推進する。</p> <p>(関係機関との連携、海外サポーターズの獲得) 海外の先進的な研修プログラムの活用などにより、起業後の早い段階で海外展開を行うスタートアップ (Born Global) を支援し、その増加を促す。また、日本貿易振興機構は各国のエコシステムに入り込み、アクセラレーターやベンチャーキャピタル(以下「VC」という)、各国政府のスタートアップ関係機関等と緊密なネットワークを形成し、J-Startup の海外サポーターズを増やすことで、日本のスタートアップによる海外のリスクマネー獲得や海外での起業、海外市場の獲得を効果的・効率的に支援する。</p> <p>(世界で勝てるスタートアップの裾野拡大) J-Startup 企業の活躍・成長を推進するとともに、海外展開に意欲のあるスタートアップへの支援や地域のスタートアップの発掘を通じて、世界で勝てるスタートアップの裾野の拡大にも貢献する。</p> <p>(より質の高い支援策と成功に向けた効果検証と改善) ユニコーン創出に貢献する上で、各国のエコシステムの特徴や、公的機関である機構の強みを踏まえて、支援策と成功によるスタートアップへの直接的・間接的な効果を定量的・定性的に検証し、改善していくとともに、限られた資源でより質の高い効果的・効率的な支援策と成功を図るべく、経済産業省と相談した上で、必要に応じて支援と成功の定義の見直しを図っていく。</p>	<p>は、2019 年度に 20 件、2020 年度に 25 件、2021 年度に 25 件、2022 年度に 30 件の達成を目指す。</p> <p>一層質の高い効果的・効率的な支援を行っていくために、支援の直接的・間接的な効果を定量的・定性的に検証し、必要に応じて経済産業省と海外展開の成功の定義や支援のあり方を見直していく。</p>	<p>た目標を実現するべく、以下の取組を行う。</p>	<p>か。</p>	<p>・日本発知的財産活用ビジネス化支援事業 JETRO Innovation Program (JIP) シリコンバレー、深セン、上海、タイで実施。ビジネスモデル構築支援 (Boot Camp、メンタリング等) から見本市・ピッチイベントでの商談機会提供まで一貫した支援メニューを提供。知的財産を海外展開のキーにすることで、知財保護を行いながら、活用を目指すことでイノベーションを促進した。</p>	<p>の発信力を高め、具体的成果の創出を支援する。</p> <p>(4) 人材育成 起業家や大企業で新事業に挑戦する人材に対し、イノベーターとしての意識付けや事業計画の立案の仕方等をテーマとした国内研修プログラムや専門家によるメンタリングを実施する。具体的には、「始動 Next Innovator」事業を通じ、シリコンバレー等のエコシステムに派遣して、現地の投資家や起業家との交流を通じて、グローバルな起業家を育成していく。</p> <p>(5) 情報発信・大学連携等を通じた裾野の拡大活動 新エネルギー・産業技術総合開発機構 (NEDO) 等の国内関係機関との連携を一層強化し、海外に関心あるスタートアップの発掘に努めるとともに機構の事業への参画を促していく。機構の国内事務所を活用し、地方の大学発ベンチャーを積極的に発掘するとともに、世界各地のエコシステムの動向や我が国スタートアップの海外展開の成功事例をセミナー等を通じて積極的に発信し、裾野の一層の拡大を図る。</p> <p>(6) SDGs 型スタートアップ支援 グローバルで社会課題解決を目指すスタートアップに対して、新興国を中心とした現地でのビジネス創出を目指し、ハンズオンにより支援する。またスタートアップを含む中小企業に対して、SDGs 等の国際アジェンダに関する情報発信と関係機関との連携を推し進める。</p>																																			
		<p>(1) ハンズオンによる集中支援 イノベティブな技術やビジネスモデルを有する我が国のスタートアップに対し、日本での事前研修に当たるブートキャンプ (短期集中型の起業家育成プログラム) や、ビジネスモデルの再構築やマーケティング、戦略的パートナー候補の発掘などに関する専門家のメンタリング、大企業や投資家に対するピッチ (自社や自社の技術をアピールするショート・プレゼンテーション機会)、著名なビジネスイベントでのデモブース出展といった支援サービスを一気通貫でハンズオンにより提供する。これにより、海外投資家からの資金調達や現地拠点の設立、ライセンス契約、アライアンスなど多様なイグジットにつなげていく。</p>	<p>(1) ハンズオンによる集中支援 イノベティブな技術やビジネスモデルを有する我が国のスタートアップに対し、「ジェトロ・イノベーション・プログラム」を通じて、ブートキャンプ、メンタリング、ピッチ・トレーニング等のハンズオン集中支援を行う。具体的にはサンフランシスコ、深セン、上海等でのビジネスカンファレンスやピッチコンテストに参加し、海外投資家からの資金調達、現地拠点の設立、ライセンス契約等の具体的成果の創出を目指す。</p>		<p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1160 730 1819 919"> <tr><td>事業名:</td><td>ジェトロ・イノベーション・プログラム (JIP) 前期</td></tr> <tr><td>実施時期:</td><td>7月</td></tr> <tr><td>実施地:</td><td>東京都</td></tr> <tr><td>概要:</td><td>JIP プログラム参加企業を選抜し、ブートキャンプを実施</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数:</td><td>中国プログラム 14 社、タイプログラム 13 社、米国プログラム 24 社</td></tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1160 968 1819 1419"> <tr><td>事業名:</td><td>TechMatch</td></tr> <tr><td>実施時期:</td><td>7月</td></tr> <tr><td>実施地:</td><td>米国・サンフランシスコ</td></tr> <tr><td>概要:</td><td>現地提携アクセラレーター USMAC と共にピッチイベントを開催。現地大企業や投資家等、2日間で約100人が参加し、参加企業と商談を行った。会期前日には直前ピッチ・トレーニングを実施し、プレゼン内容・ピッチ技術のブラッシュアップを行った。日本のスタートアップ 6 社は、今年度初めて実施した CVC との Speed Dating (個別面談 7 分) では、Orange Silicon Valley や HP Ventures 等の有力 CVC からフィードバック・アドバイスに加え、今後の展開に役立つネットワークを構築した。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数:</td><td>6 社</td></tr> <tr><td>成果:</td><td>商談件数: 70 件 役立ち度 (4 段階中上位 2 項目): 100%</td></tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1160 1467 1819 1890"> <tr><td>事業名:</td><td>香港・深センピッチイベント</td></tr> <tr><td>実施時期:</td><td>9月18日～20日</td></tr> <tr><td>実施地:</td><td>中国・香港・広東省深セン市</td></tr> <tr><td>概要:</td><td>中国のシリコンバレーと称される深センで、深セン清華大学研究院とジェトロが共催でピッチイベント・商談会を開催。約 250 名の現地投資家・企業関係者・メディア等が来場し、日本企業・技術に対して高い関心が示された。香港ではホットスポット委託先である HKSTP 社と共催でピッチイベントを実施。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数:</td><td>9 社</td></tr> <tr><td>成果:</td><td>【香港】 商談件数: 49 件 役立ち度 (4 段階中上位 2 項目): 77.8 % 【深セン】 商談件数: 144 件 役立ち度 (4 段階中上位 2 項目): 100%</td></tr> </table>	事業名:	ジェトロ・イノベーション・プログラム (JIP) 前期	実施時期:	7月	実施地:	東京都	概要:	JIP プログラム参加企業を選抜し、ブートキャンプを実施	参加企業・団体数:	中国プログラム 14 社、タイプログラム 13 社、米国プログラム 24 社	事業名:	TechMatch	実施時期:	7月	実施地:	米国・サンフランシスコ	概要:	現地提携アクセラレーター USMAC と共にピッチイベントを開催。現地大企業や投資家等、2日間で約100人が参加し、参加企業と商談を行った。会期前日には直前ピッチ・トレーニングを実施し、プレゼン内容・ピッチ技術のブラッシュアップを行った。日本のスタートアップ 6 社は、今年度初めて実施した CVC との Speed Dating (個別面談 7 分) では、Orange Silicon Valley や HP Ventures 等の有力 CVC からフィードバック・アドバイスに加え、今後の展開に役立つネットワークを構築した。	参加企業・団体数:	6 社	成果:	商談件数: 70 件 役立ち度 (4 段階中上位 2 項目): 100%	事業名:	香港・深センピッチイベント	実施時期:	9月18日～20日	実施地:	中国・香港・広東省深セン市	概要:	中国のシリコンバレーと称される深センで、深セン清華大学研究院とジェトロが共催でピッチイベント・商談会を開催。約 250 名の現地投資家・企業関係者・メディア等が来場し、日本企業・技術に対して高い関心が示された。香港ではホットスポット委託先である HKSTP 社と共催でピッチイベントを実施。	参加企業・団体数:	9 社	成果:	【香港】 商談件数: 49 件 役立ち度 (4 段階中上位 2 項目): 77.8 % 【深セン】 商談件数: 144 件 役立ち度 (4 段階中上位 2 項目): 100%		
事業名:	ジェトロ・イノベーション・プログラム (JIP) 前期																																								
実施時期:	7月																																								
実施地:	東京都																																								
概要:	JIP プログラム参加企業を選抜し、ブートキャンプを実施																																								
参加企業・団体数:	中国プログラム 14 社、タイプログラム 13 社、米国プログラム 24 社																																								
事業名:	TechMatch																																								
実施時期:	7月																																								
実施地:	米国・サンフランシスコ																																								
概要:	現地提携アクセラレーター USMAC と共にピッチイベントを開催。現地大企業や投資家等、2日間で約100人が参加し、参加企業と商談を行った。会期前日には直前ピッチ・トレーニングを実施し、プレゼン内容・ピッチ技術のブラッシュアップを行った。日本のスタートアップ 6 社は、今年度初めて実施した CVC との Speed Dating (個別面談 7 分) では、Orange Silicon Valley や HP Ventures 等の有力 CVC からフィードバック・アドバイスに加え、今後の展開に役立つネットワークを構築した。																																								
参加企業・団体数:	6 社																																								
成果:	商談件数: 70 件 役立ち度 (4 段階中上位 2 項目): 100%																																								
事業名:	香港・深センピッチイベント																																								
実施時期:	9月18日～20日																																								
実施地:	中国・香港・広東省深セン市																																								
概要:	中国のシリコンバレーと称される深センで、深セン清華大学研究院とジェトロが共催でピッチイベント・商談会を開催。約 250 名の現地投資家・企業関係者・メディア等が来場し、日本企業・技術に対して高い関心が示された。香港ではホットスポット委託先である HKSTP 社と共催でピッチイベントを実施。																																								
参加企業・団体数:	9 社																																								
成果:	【香港】 商談件数: 49 件 役立ち度 (4 段階中上位 2 項目): 77.8 % 【深セン】 商談件数: 144 件 役立ち度 (4 段階中上位 2 項目): 100%																																								



					<p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr><td>事業名:</td><td>Slush 上海</td></tr> <tr><td>実施時期:</td><td>9月25日～26日</td></tr> <tr><td>実施地:</td><td>中国・上海市</td></tr> <tr><td>概要:</td><td>日本のスタートアップ3社は、Slush 上海に初出展し、現地投資家・企業関係者等の参加者に対してピッチを行った。また、イベント参加と合わせ、委託先の匠新による事前メンタリングを実施。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数:</td><td>3社</td></tr> <tr><td>成果:</td><td>商談件数：97件 役立ち度（4段階中上位2項目）：66.7%</td></tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr><td>事業名:</td><td>Disrupt SF</td></tr> <tr><td>実施時期:</td><td>10月2日～4日</td></tr> <tr><td>実施地:</td><td>米国・サンフランシスコ</td></tr> <tr><td>概要:</td><td>スタートアップ登竜門として名高い展示会「Disrupt SF」に参加。ジャパン・パビリオンに3日間連続出展することで、来場する投資家や大企業担当者などとの幅広い商談・ネットワーキングを行った。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数:</td><td>12社</td></tr> <tr><td>成果:</td><td>商談件数：1,066件 役立ち度（4段階中上位2項目）：92%</td></tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr><td>事業名:</td><td>4YFN LA Japan</td></tr> <tr><td>実施時期:</td><td>10月22日～24日</td></tr> <tr><td>実施地:</td><td>米国・ロサンゼルス</td></tr> <tr><td>概要:</td><td>世界最大の Mobile contents 展示会である MWC が米国ロサンゼルスにて開催され、そのサイドイベントであるスタートアップ展示会「4YFN Los Angeles」にジャパン・パビリオンを設けて出展した。来場者との商談・ネットワーキング、出展企業向けのイベントへ参加することで日本のスタートアップ企業による米国でのビジネス展開拡大を図った。会期前日には、ロサンゼルス在住の日本人起業家による講演と出展企業との交流会を実施した。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数:</td><td>9社</td></tr> <tr><td>成果:</td><td>商談件数：305件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%</td></tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr><td>事業名:</td><td>CEBIT ASEAN Thailand</td></tr> <tr><td>実施時期:</td><td>11月25日～29日（展示会会期は27日～29日）</td></tr> <tr><td>実施地:</td><td>タイ・バンコク</td></tr> <tr><td>概要:</td><td>展示会「CEBIT ASEAN Thailand」に出展。直前トレーニング・エコシステムツアーを実施したほか、展示会内にて商談会・ピッチを併せて開催し、商談機会の提供を行った。また、タイの現地メディア、在タイ日系メディアを招いたプレスブリーフィングを開催し、メディアに情報発信を行い、現地テレビに取り上げられるなど企業のメディア・カバレッジに貢献した。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数:</td><td>7社</td></tr> <tr><td>成果:</td><td>商談件数：268件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%</td></tr> </table>	事業名:	Slush 上海	実施時期:	9月25日～26日	実施地:	中国・上海市	概要:	日本のスタートアップ3社は、Slush 上海に初出展し、現地投資家・企業関係者等の参加者に対してピッチを行った。また、イベント参加と合わせ、委託先の匠新による事前メンタリングを実施。	参加企業・団体数:	3社	成果:	商談件数：97件 役立ち度（4段階中上位2項目）：66.7%	事業名:	Disrupt SF	実施時期:	10月2日～4日	実施地:	米国・サンフランシスコ	概要:	スタートアップ登竜門として名高い展示会「Disrupt SF」に参加。ジャパン・パビリオンに3日間連続出展することで、来場する投資家や大企業担当者などとの幅広い商談・ネットワーキングを行った。	参加企業・団体数:	12社	成果:	商談件数：1,066件 役立ち度（4段階中上位2項目）：92%	事業名:	4YFN LA Japan	実施時期:	10月22日～24日	実施地:	米国・ロサンゼルス	概要:	世界最大の Mobile contents 展示会である MWC が米国ロサンゼルスにて開催され、そのサイドイベントであるスタートアップ展示会「4YFN Los Angeles」にジャパン・パビリオンを設けて出展した。来場者との商談・ネットワーキング、出展企業向けのイベントへ参加することで日本のスタートアップ企業による米国でのビジネス展開拡大を図った。会期前日には、ロサンゼルス在住の日本人起業家による講演と出展企業との交流会を実施した。	参加企業・団体数:	9社	成果:	商談件数：305件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%	事業名:	CEBIT ASEAN Thailand	実施時期:	11月25日～29日（展示会会期は27日～29日）	実施地:	タイ・バンコク	概要:	展示会「CEBIT ASEAN Thailand」に出展。直前トレーニング・エコシステムツアーを実施したほか、展示会内にて商談会・ピッチを併せて開催し、商談機会の提供を行った。また、タイの現地メディア、在タイ日系メディアを招いたプレスブリーフィングを開催し、メディアに情報発信を行い、現地テレビに取り上げられるなど企業のメディア・カバレッジに貢献した。	参加企業・団体数:	7社	成果:	商談件数：268件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%		
事業名:	Slush 上海																																																						
実施時期:	9月25日～26日																																																						
実施地:	中国・上海市																																																						
概要:	日本のスタートアップ3社は、Slush 上海に初出展し、現地投資家・企業関係者等の参加者に対してピッチを行った。また、イベント参加と合わせ、委託先の匠新による事前メンタリングを実施。																																																						
参加企業・団体数:	3社																																																						
成果:	商談件数：97件 役立ち度（4段階中上位2項目）：66.7%																																																						
事業名:	Disrupt SF																																																						
実施時期:	10月2日～4日																																																						
実施地:	米国・サンフランシスコ																																																						
概要:	スタートアップ登竜門として名高い展示会「Disrupt SF」に参加。ジャパン・パビリオンに3日間連続出展することで、来場する投資家や大企業担当者などとの幅広い商談・ネットワーキングを行った。																																																						
参加企業・団体数:	12社																																																						
成果:	商談件数：1,066件 役立ち度（4段階中上位2項目）：92%																																																						
事業名:	4YFN LA Japan																																																						
実施時期:	10月22日～24日																																																						
実施地:	米国・ロサンゼルス																																																						
概要:	世界最大の Mobile contents 展示会である MWC が米国ロサンゼルスにて開催され、そのサイドイベントであるスタートアップ展示会「4YFN Los Angeles」にジャパン・パビリオンを設けて出展した。来場者との商談・ネットワーキング、出展企業向けのイベントへ参加することで日本のスタートアップ企業による米国でのビジネス展開拡大を図った。会期前日には、ロサンゼルス在住の日本人起業家による講演と出展企業との交流会を実施した。																																																						
参加企業・団体数:	9社																																																						
成果:	商談件数：305件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%																																																						
事業名:	CEBIT ASEAN Thailand																																																						
実施時期:	11月25日～29日（展示会会期は27日～29日）																																																						
実施地:	タイ・バンコク																																																						
概要:	展示会「CEBIT ASEAN Thailand」に出展。直前トレーニング・エコシステムツアーを実施したほか、展示会内にて商談会・ピッチを併せて開催し、商談機会の提供を行った。また、タイの現地メディア、在タイ日系メディアを招いたプレスブリーフィングを開催し、メディアに情報発信を行い、現地テレビに取り上げられるなど企業のメディア・カバレッジに貢献した。																																																						
参加企業・団体数:	7社																																																						
成果:	商談件数：268件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%																																																						
		(2) 世界各地のエコシステムの活用 世界各地のエコシステム先進地域において、現地の有力アクセラレーター等と提携し、日系企業の	(2) 世界各地のエコシステムの活用 世界各地のエコシステム先進地域において、現地の有力アクセラレーター等と提携し、日系企業の		<p>・グローバル・アクセラレーション・ハブ事業 世界のイノベーションエコシステム先進地域を中心に有力なアクセラレーターなどと契約し、300社を超える日本のスタートアップ企業の相談対応を行うとともに、現地インナーサークルへのドアノックのサポートを行った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p>																																																		

	<p>現地展開及び現地有カスタートアップの日本進出の支援等を行う「グローバル・アクセラレーション・ハブ」をシリコンバレーなどに設置する。</p>	<p>現地展開及び現地有カスタートアップの日本進出の支援等を行う「グローバル・アクセラレーション・ハブ」を10カ所程度設置し、メンタリングやマッチング、コワーキングスペース提供等の支援を行う。</p>		<table border="1"> <tr><td>事業名:</td><td>グローバル・アクセラレーション・ハブ事業</td></tr> <tr><td>実施時期:</td><td>通年</td></tr> <tr><td>実施地:</td><td>世界の先進的スタートアップエコシステム12カ所 (シリコンバレー、ボストン、ロンドン、パリ、ベルリン、ヘルシンキ、テルアビブ、上海、深セン、シンガポール、ドバイ、バンガロール)</td></tr> <tr><td>概要:</td><td>現地アクセラレーター等によるブリーフィング、メンタリング、マッチング、コワーキングスペース提供を通じた日系スタートアップの海外進出を支援。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数:</td><td>302社</td></tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr><td>企業概要:</td><td>旅行情報プラットフォーム運営企業</td></tr> <tr><td>ジェトロの支援:</td><td>シリコンバレーのメンターが中心になって支援を実施</td></tr> <tr><td>成果:</td><td>5月に資金調達、7月に法人設立、アドバイザー雇用に成功。</td></tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr><td>企業概要:</td><td>教育プログラムのIT企業</td></tr> <tr><td>ジェトロの支援:</td><td>展示会出展支援のほか、北米各事務所を通じマッチング支援を実施。</td></tr> <tr><td>成果:</td><td>米・大手エンターテインメント企業とライセンス契約。</td></tr> </table>	事業名:	グローバル・アクセラレーション・ハブ事業	実施時期:	通年	実施地:	世界の先進的スタートアップエコシステム12カ所 (シリコンバレー、ボストン、ロンドン、パリ、ベルリン、ヘルシンキ、テルアビブ、上海、深セン、シンガポール、ドバイ、バンガロール)	概要:	現地アクセラレーター等によるブリーフィング、メンタリング、マッチング、コワーキングスペース提供を通じた日系スタートアップの海外進出を支援。	参加企業・団体数:	302社	企業概要:	旅行情報プラットフォーム運営企業	ジェトロの支援:	シリコンバレーのメンターが中心になって支援を実施	成果:	5月に資金調達、7月に法人設立、アドバイザー雇用に成功。	企業概要:	教育プログラムのIT企業	ジェトロの支援:	展示会出展支援のほか、北米各事務所を通じマッチング支援を実施。	成果:	米・大手エンターテインメント企業とライセンス契約。		
事業名:	グローバル・アクセラレーション・ハブ事業																											
実施時期:	通年																											
実施地:	世界の先進的スタートアップエコシステム12カ所 (シリコンバレー、ボストン、ロンドン、パリ、ベルリン、ヘルシンキ、テルアビブ、上海、深セン、シンガポール、ドバイ、バンガロール)																											
概要:	現地アクセラレーター等によるブリーフィング、メンタリング、マッチング、コワーキングスペース提供を通じた日系スタートアップの海外進出を支援。																											
参加企業・団体数:	302社																											
企業概要:	旅行情報プラットフォーム運営企業																											
ジェトロの支援:	シリコンバレーのメンターが中心になって支援を実施																											
成果:	5月に資金調達、7月に法人設立、アドバイザー雇用に成功。																											
企業概要:	教育プログラムのIT企業																											
ジェトロの支援:	展示会出展支援のほか、北米各事務所を通じマッチング支援を実施。																											
成果:	米・大手エンターテインメント企業とライセンス契約。																											
	<p>このグローバル・アクセラレーション・ハブと、メンタリングやマッチング、コワーキングスペースの提供といった各種の関連事業が連動し、我が国スタートアップのビジネス拡大を広範囲かつ恒常的に支援していく。</p>	<p>また新たなエコシステム発掘のため、「イノベーション・ホット・スポット (IHS)」を設け、我が国スタートアップのビジネス拡大を広範囲かつ恒常的に支援していく。</p>		<p>エコシステム先進地域に設置した「グローバル・アクセラレーション・ハブ」に加え、エコシステムが興りつつある新興地域11カ所に「イノベーション・ホットスポット」を設置。2019年8月以降、随時稼働。日系スタートアップ企業76社を支援した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名:</td><td>イノベーション・ホットスポット事業</td></tr> <tr><td>実施時期:</td><td>8月より順次開始し、年度末まで実施</td></tr> <tr><td>実施地:</td><td>世界の新興スタートアップエコシステム11カ所 (ニューヨーク、ロサンゼルス、シカゴ、オースティン、デュッセルドルフ&amp;ミュンヘン、香港、バンコク、クアラルンプール、ジャカルタ、ムンバイ、ナイロビ)</td></tr> <tr><td>概要:</td><td>現地アクセラレーター等によるブリーフィング、メンタリング・マッチングを通じた日系スタートアップの海外進出を支援。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数:</td><td>76社</td></tr> </table> <p>【支援事例】</p> <table border="1"> <tr><td>企業概要:</td><td>新世代バイオ素材の開発企業</td></tr> <tr><td>ジェトロの支援:</td><td>海外事務所におけるブリーフィング、相談対応、マッチング支援を実施</td></tr> <tr><td>備考:</td><td>ユニコーン企業に成長</td></tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr><td>企業概要:</td><td>ブロックチェーンを活用したEVスタンドのIoT化プラットフォーム運営企業</td></tr> <tr><td>ジェトロの支援:</td><td>海外事務所及び現地アクセラレーター等によるブリーフィング、メンタリング支援を実施</td></tr> <tr><td>成果:</td><td>9月にミュンヘンに駐在員事務所を設置</td></tr> </table>	事業名:	イノベーション・ホットスポット事業	実施時期:	8月より順次開始し、年度末まで実施	実施地:	世界の新興スタートアップエコシステム11カ所 (ニューヨーク、ロサンゼルス、シカゴ、オースティン、デュッセルドルフ&ミュンヘン、香港、バンコク、クアラルンプール、ジャカルタ、ムンバイ、ナイロビ)	概要:	現地アクセラレーター等によるブリーフィング、メンタリング・マッチングを通じた日系スタートアップの海外進出を支援。	参加企業・団体数:	76社	企業概要:	新世代バイオ素材の開発企業	ジェトロの支援:	海外事務所におけるブリーフィング、相談対応、マッチング支援を実施	備考:	ユニコーン企業に成長	企業概要:	ブロックチェーンを活用したEVスタンドのIoT化プラットフォーム運営企業	ジェトロの支援:	海外事務所及び現地アクセラレーター等によるブリーフィング、メンタリング支援を実施	成果:	9月にミュンヘンに駐在員事務所を設置		
事業名:	イノベーション・ホットスポット事業																											
実施時期:	8月より順次開始し、年度末まで実施																											
実施地:	世界の新興スタートアップエコシステム11カ所 (ニューヨーク、ロサンゼルス、シカゴ、オースティン、デュッセルドルフ&ミュンヘン、香港、バンコク、クアラルンプール、ジャカルタ、ムンバイ、ナイロビ)																											
概要:	現地アクセラレーター等によるブリーフィング、メンタリング・マッチングを通じた日系スタートアップの海外進出を支援。																											
参加企業・団体数:	76社																											
企業概要:	新世代バイオ素材の開発企業																											
ジェトロの支援:	海外事務所におけるブリーフィング、相談対応、マッチング支援を実施																											
備考:	ユニコーン企業に成長																											
企業概要:	ブロックチェーンを活用したEVスタンドのIoT化プラットフォーム運営企業																											
ジェトロの支援:	海外事務所及び現地アクセラレーター等によるブリーフィング、メンタリング支援を実施																											
成果:	9月にミュンヘンに駐在員事務所を設置																											
	<p>(3) 海外ビジネスイベントへの参加 J-Startup企業を中心としたスタートアップのグローバル展開を支援するため、海外のエコシステムと密接である有力なスタートアップ・カンファレンスに出展支援を行い、ピッチ大会への参加</p>	<p>(3) 海外ビジネスイベントへの参加 J-Startup企業を中心としたスタートアップのグローバル展開を支援するため、海外のエコシステムにおける有力カンファレンスへの出展支援等を行う。具体的には、米国のCESやポルトガル</p>		<p>・グローバル・ベンチャー・エコシステム加速化事業 (Startup セレクション) Innovfest Unbound (シンガポール)、GITEX (ドバイ)、Websummit (リスボン)、SLUSH (ヘルシンキ)、CES (ラスベガス) に参加。また、J-Startup企業限定の業種別展示会の出展も企画、実施。日本全国の有望スタートアップ企業の発掘から世界市場への挑戦までを一気通貫で支援した。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名:</td><td>Innovfest Unbound J-Startup バビリオン出展企業</td></tr> </table>	事業名:	Innovfest Unbound J-Startup バビリオン出展企業																						
事業名:	Innovfest Unbound J-Startup バビリオン出展企業																											

	<p>や現地メディア・カバレッジの拡大を通して、オール・ジャパンでの発信力を高め、具体的成果の創出を支援する。</p>	<p>で開催される Web Summit など 4 か所程度に出展し、ピッチコンテストの参加や現地メディア・カバレッジの拡大を通して、オール・ジャパンでの発信力を高め、具体的成果の創出を支援する。</p>		<table border="1"> <tr><td>実施時期：</td><td>6月27日～28日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>シンガポール</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>東南アジア最大級のイノベーションイベント（世界約100カ国から総勢18,000人が来場）である Innovfest Unbound に参加。J-Startup パビリオンを設置</td></tr> <tr><td>ジェトロの支援：</td><td>参加企業25社に対する出展支援及びネットワーキング提供</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>商談件数：2,262件 【成約件数・金額（見込み含む）】 投資：5,000万円（1社、1件）売上：1,135万円（6社、18件） 【メディア掲載件数】：97件</td></tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>CES</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>1月7日～10日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>米国・ラスベガス</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>世界最大級のテックトレードショー（参加者数18万人、出展者数4,500社）に参加。J-Startup パビリオンを設置。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数：</td><td>28社</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>商談件数：5,909件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%</td></tr> </table> <p>【実施事例（業種別展示会）】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>Startup Launchpad</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>10月18日～21日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>中国・香港</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>アジア各国や北米、欧州などから計180社が集うコンシューマー向けハードウェア展示会に参加。J-Startup 企業に限定して出展。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数：</td><td>4社</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>商談件数：378件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%</td></tr> </table> <p>【実施事例（業種別展示会）】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>Digital Medicine &amp; Medtech Showcase</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>1月13日～15日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>米国・サンフランシスコ</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>世界各国の製薬会社、研究所、投資家等が集う医療・ヘルスケア関連の展示会に参加。J-Startup 企業に応える形で出展。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数：</td><td>2社</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>商談件数：40件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%</td></tr> </table>	実施時期：	6月27日～28日	実施地：	シンガポール	概要：	東南アジア最大級のイノベーションイベント（世界約100カ国から総勢18,000人が来場）である Innovfest Unbound に参加。J-Startup パビリオンを設置	ジェトロの支援：	参加企業25社に対する出展支援及びネットワーキング提供	成果：	商談件数：2,262件 【成約件数・金額（見込み含む）】 投資：5,000万円（1社、1件）売上：1,135万円（6社、18件） 【メディア掲載件数】：97件	事業名：	CES	実施時期：	1月7日～10日	実施地：	米国・ラスベガス	概要：	世界最大級のテックトレードショー（参加者数18万人、出展者数4,500社）に参加。J-Startup パビリオンを設置。	参加企業・団体数：	28社	成果：	商談件数：5,909件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%	事業名：	Startup Launchpad	実施時期：	10月18日～21日	実施地：	中国・香港	概要：	アジア各国や北米、欧州などから計180社が集うコンシューマー向けハードウェア展示会に参加。J-Startup 企業に限定して出展。	参加企業・団体数：	4社	成果：	商談件数：378件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%	事業名：	Digital Medicine & Medtech Showcase	実施時期：	1月13日～15日	実施地：	米国・サンフランシスコ	概要：	世界各国の製薬会社、研究所、投資家等が集う医療・ヘルスケア関連の展示会に参加。J-Startup 企業に応える形で出展。	参加企業・団体数：	2社	成果：	商談件数：40件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%		
実施時期：	6月27日～28日																																																			
実施地：	シンガポール																																																			
概要：	東南アジア最大級のイノベーションイベント（世界約100カ国から総勢18,000人が来場）である Innovfest Unbound に参加。J-Startup パビリオンを設置																																																			
ジェトロの支援：	参加企業25社に対する出展支援及びネットワーキング提供																																																			
成果：	商談件数：2,262件 【成約件数・金額（見込み含む）】 投資：5,000万円（1社、1件）売上：1,135万円（6社、18件） 【メディア掲載件数】：97件																																																			
事業名：	CES																																																			
実施時期：	1月7日～10日																																																			
実施地：	米国・ラスベガス																																																			
概要：	世界最大級のテックトレードショー（参加者数18万人、出展者数4,500社）に参加。J-Startup パビリオンを設置。																																																			
参加企業・団体数：	28社																																																			
成果：	商談件数：5,909件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%																																																			
事業名：	Startup Launchpad																																																			
実施時期：	10月18日～21日																																																			
実施地：	中国・香港																																																			
概要：	アジア各国や北米、欧州などから計180社が集うコンシューマー向けハードウェア展示会に参加。J-Startup 企業に限定して出展。																																																			
参加企業・団体数：	4社																																																			
成果：	商談件数：378件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%																																																			
事業名：	Digital Medicine & Medtech Showcase																																																			
実施時期：	1月13日～15日																																																			
実施地：	米国・サンフランシスコ																																																			
概要：	世界各国の製薬会社、研究所、投資家等が集う医療・ヘルスケア関連の展示会に参加。J-Startup 企業に応える形で出展。																																																			
参加企業・団体数：	2社																																																			
成果：	商談件数：40件 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%																																																			
	<p>(4) 人材育成 起業家や大企業で新事業に挑戦する人材に対し、イノベーターとしての意識付けや事業計画の立案の仕方等をテーマとした国内研修プログラムを開催するほか、専門家によるメンタリングを実施する。また、これらの人材をシリコンバレーなどの海外エコシステムに派遣し、現地の投資家や起業家と交流させることを通じて、起業当初よりグローバルで活動する事業モデルを構築できるような</p>	<p>(4) 人材育成 起業家や大企業で新事業に挑戦する人材に対し、イノベーターとしての意識付けや事業計画の立案の仕方等をテーマとした国内研修プログラムや専門家によるメンタリングを実施する。具体的には、「始動 Next Innovator」事業を通じ、シリコンバレー等のエコシステムに派遣して、現地の投資家や起業家との交流を通じて、グローバルな起業家を育成していく。</p>		<p>・スタートアップ・エコシステム基盤強化事業 起業家の卵育成のため、日本全国から公募した約100名を集中支援し、将来のスタートアップ起業を目指す人材を育てた。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>始動 Next Innovator</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>8月～2月（シリコンバレー派遣:1月）</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>東京、米国・シリコンバレー</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>起業家や大企業で新事業に挑戦する人材に対し、国内外のイノベーターや、スタートアップ・エコシステムのキープレイヤーによる、レクチャー・メンタリングを約半年間国内で提供。さらに、選考を通過した20名は、約10日間シリコンバレーに派遣し、現地でグローバル・マインドセットを学んだ。</td></tr> <tr><td>参加者数：</td><td>100名</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>派遣中に会ったメンターの支援を受け、国内に留まっていたビジネスをグローバル展開することとし</td></tr> </table>	事業名：	始動 Next Innovator	実施時期：	8月～2月（シリコンバレー派遣:1月）	実施地：	東京、米国・シリコンバレー	概要：	起業家や大企業で新事業に挑戦する人材に対し、国内外のイノベーターや、スタートアップ・エコシステムのキープレイヤーによる、レクチャー・メンタリングを約半年間国内で提供。さらに、選考を通過した20名は、約10日間シリコンバレーに派遣し、現地でグローバル・マインドセットを学んだ。	参加者数：	100名	成果：	派遣中に会ったメンターの支援を受け、国内に留まっていたビジネスをグローバル展開することとし																																				
事業名：	始動 Next Innovator																																																			
実施時期：	8月～2月（シリコンバレー派遣:1月）																																																			
実施地：	東京、米国・シリコンバレー																																																			
概要：	起業家や大企業で新事業に挑戦する人材に対し、国内外のイノベーターや、スタートアップ・エコシステムのキープレイヤーによる、レクチャー・メンタリングを約半年間国内で提供。さらに、選考を通過した20名は、約10日間シリコンバレーに派遣し、現地でグローバル・マインドセットを学んだ。																																																			
参加者数：	100名																																																			
成果：	派遣中に会ったメンターの支援を受け、国内に留まっていたビジネスをグローバル展開することとし																																																			

		イノベーターの育成を目指す。			た起業家が出るなど、本事業を通じて多くの参加者に、起業家精神の成長が見られた。																			
		(5) 情報発信・大学連携等を通じた裾野の拡大活動 新エネルギー・産業技術総合開発機構 (NEDO) 等の国内関係機関との連携を一層強化し、海外に関心あるスタートアップの発掘に努めるとともに機構の事業への参画を促していく。特に、NEDOとは海外展開に関心のある国内研究開発型スタートアップの紹介を受けるなど一層連携を深める。	(5) 情報発信・大学連携等を通じた裾野の拡大活動 新エネルギー・産業技術総合開発機構 (NEDO) 等の国内関係機関との連携を一層強化し、海外に関心あるスタートアップの発掘に努めるとともに機構の事業への参画を促していく。		NEDO などと連携し、大学発のスタートアップ企業をサポートした。特に J-Startup の事務局運営を通して NEDO と協業した。また、海外志向のある NEDO の支援企業がグローバル・アクセラレーション・ハブ事業に参加するなど連携を強化した。  【実施事例】 <table border="1"> <tr><td>事業名:</td><td>J-Startup 事務局の共同運営</td></tr> <tr><td>実施時期:</td><td>通年</td></tr> <tr><td>実施地:</td><td>日本</td></tr> <tr><td>概要:</td><td>NEDO と共同で日本のスタートアップ企業のトップランナー的な企業を集中支援。NEDO の大学発ベンチャーのイベントなどで企業の可能性を広げた。2019年6月に J-Startup の二次認定を実施し、支援規模は 140 社と拡大した。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数:</td><td>140 社</td></tr> </table>	事業名:	J-Startup 事務局の共同運営	実施時期:	通年	実施地:	日本	概要:	NEDO と共同で日本のスタートアップ企業のトップランナー的な企業を集中支援。NEDO の大学発ベンチャーのイベントなどで企業の可能性を広げた。2019年6月に J-Startup の二次認定を実施し、支援規模は 140 社と拡大した。	参加企業・団体数:	140 社									
事業名:	J-Startup 事務局の共同運営																							
実施時期:	通年																							
実施地:	日本																							
概要:	NEDO と共同で日本のスタートアップ企業のトップランナー的な企業を集中支援。NEDO の大学発ベンチャーのイベントなどで企業の可能性を広げた。2019年6月に J-Startup の二次認定を実施し、支援規模は 140 社と拡大した。																							
参加企業・団体数:	140 社																							
		また、機構の国内事務所を活用し、地方の大学発ベンチャーを積極的に発掘するとともに、世界各地のエコシステムの動向や我が国スタートアップの海外展開の成功事例をセミナー等を通じて積極的に発信し、裾野の一層の拡大を図る。	機構の国内事務所を活用し、地方の大学発ベンチャーを積極的に発掘するとともに、世界各地のエコシステムの動向や我が国スタートアップの海外展開の成功事例をセミナー等を通じて積極的に発信し、裾野の一層の拡大を図る。		茨城事務所は筑波大学発のベンチャー企業の米国法人及びドイツ法人設立を支援。また、京都事務所は京都大学と共に大学発スタートアップ企業を海外に紹介し、注目度を上げた。  【実施事例】 <table border="1"> <tr><td>事業名:</td><td>京大ライフサイエンス・ショーケース</td></tr> <tr><td>実施時期:</td><td>2月27日～28日</td></tr> <tr><td>実施地:</td><td>米国・サンディエゴ</td></tr> <tr><td>概要:</td><td>京都大学がカリフォルニア大学サンディエゴ校 (UCSD) との MOU に基づき、UCSD 学内に設置した京大オンサイトラボのローンチイベントに共催団体として参加。同イベント前日のスタディーセッションで、南カリフォルニア州のエコシステムについてロサンゼルス事務所より講演を行い、京都大学発のバイオテックベンチャー5社による現地投資家向けショーケースの実施を支援した。</td></tr> <tr><td>参加者数:</td><td>70名</td></tr> <tr><td>成果:</td><td>ミッション参加企業: 5社 メンタリング件数: 25件</td></tr> </table>	事業名:	京大ライフサイエンス・ショーケース	実施時期:	2月27日～28日	実施地:	米国・サンディエゴ	概要:	京都大学がカリフォルニア大学サンディエゴ校 (UCSD) との MOU に基づき、UCSD 学内に設置した京大オンサイトラボのローンチイベントに共催団体として参加。同イベント前日のスタディーセッションで、南カリフォルニア州のエコシステムについてロサンゼルス事務所より講演を行い、京都大学発のバイオテックベンチャー5社による現地投資家向けショーケースの実施を支援した。	参加者数:	70名	成果:	ミッション参加企業: 5社 メンタリング件数: 25件							
事業名:	京大ライフサイエンス・ショーケース																							
実施時期:	2月27日～28日																							
実施地:	米国・サンディエゴ																							
概要:	京都大学がカリフォルニア大学サンディエゴ校 (UCSD) との MOU に基づき、UCSD 学内に設置した京大オンサイトラボのローンチイベントに共催団体として参加。同イベント前日のスタディーセッションで、南カリフォルニア州のエコシステムについてロサンゼルス事務所より講演を行い、京都大学発のバイオテックベンチャー5社による現地投資家向けショーケースの実施を支援した。																							
参加者数:	70名																							
成果:	ミッション参加企業: 5社 メンタリング件数: 25件																							
		(6) SDGs 型スタートアップ支援 グローバルで社会課題解決を目指すスタートアップに対して、我が国の優位性を発揮する分野を特定し、新興国を中心とした現地でのルール形成やビジネス創出を双方で一貫支援することで、SDGs 分野におけるイノベーション創出を進める。	(6) SDGs 型スタートアップ支援 グローバルで社会課題解決を目指すスタートアップに対して、新興国を中心とした現地でのビジネス創出を目指し、ハンズオンにより支援する。		社会課題を抱える国に注目し、日本のスタートアップ企業とその課題を解決するストーリーを作ると共に、現地進出のサポートを行った。  【実施事例】 <table border="1"> <tr><td>事業名:</td><td>ジャカルタ・スタートアップミッション</td></tr> <tr><td>実施時期:</td><td>10月7日～10日</td></tr> <tr><td>実施地:</td><td>インドネシア・ジャカルタ</td></tr> <tr><td>概要:</td><td>現地でのビジネス機会の提供を目的とし、アジア最大級のテックカンファレンス「Tech in Asia Conference」(来場者約 6,000 人、出展社数約 300 社)でのブース出展や現地財閥・大企業等との商談会 (14 社参加)、スマートシティ視察 (4 社参加) を実施。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数:</td><td>16 社 (展示会出展 10 社、商談会 14 社、イノベーション施設 (スマートシティ) 視察 4 社)</td></tr> <tr><td>成果:</td><td>商談件数: 886 件 役立ち度 (4 段階中上位 2 項目): 100%</td></tr> </table> 【成功事例】 <table border="1"> <tr><td>企業概要:</td><td>インドネシアにおける水産物の高品質化、ブランド化を目指す IT 企業</td></tr> <tr><td>ジェトロの支援:</td><td>提携先アクセラレーターによるメンタリング、展示会出展支援及び商談会でのビジネス機会の提供</td></tr> <tr><td>成果:</td><td>大学発ベンチャーと SDGs14「海の豊かさを守ろう」プロジェクトに関するアライアンス締結 (将来的に販売チャネルとなる予定)</td></tr> </table>	事業名:	ジャカルタ・スタートアップミッション	実施時期:	10月7日～10日	実施地:	インドネシア・ジャカルタ	概要:	現地でのビジネス機会の提供を目的とし、アジア最大級のテックカンファレンス「Tech in Asia Conference」(来場者約 6,000 人、出展社数約 300 社)でのブース出展や現地財閥・大企業等との商談会 (14 社参加)、スマートシティ視察 (4 社参加) を実施。	参加企業・団体数:	16 社 (展示会出展 10 社、商談会 14 社、イノベーション施設 (スマートシティ) 視察 4 社)	成果:	商談件数: 886 件 役立ち度 (4 段階中上位 2 項目): 100%	企業概要:	インドネシアにおける水産物の高品質化、ブランド化を目指す IT 企業	ジェトロの支援:	提携先アクセラレーターによるメンタリング、展示会出展支援及び商談会でのビジネス機会の提供	成果:	大学発ベンチャーと SDGs14「海の豊かさを守ろう」プロジェクトに関するアライアンス締結 (将来的に販売チャネルとなる予定)	
事業名:	ジャカルタ・スタートアップミッション																							
実施時期:	10月7日～10日																							
実施地:	インドネシア・ジャカルタ																							
概要:	現地でのビジネス機会の提供を目的とし、アジア最大級のテックカンファレンス「Tech in Asia Conference」(来場者約 6,000 人、出展社数約 300 社)でのブース出展や現地財閥・大企業等との商談会 (14 社参加)、スマートシティ視察 (4 社参加) を実施。																							
参加企業・団体数:	16 社 (展示会出展 10 社、商談会 14 社、イノベーション施設 (スマートシティ) 視察 4 社)																							
成果:	商談件数: 886 件 役立ち度 (4 段階中上位 2 項目): 100%																							
企業概要:	インドネシアにおける水産物の高品質化、ブランド化を目指す IT 企業																							
ジェトロの支援:	提携先アクセラレーターによるメンタリング、展示会出展支援及び商談会でのビジネス機会の提供																							
成果:	大学発ベンチャーと SDGs14「海の豊かさを守ろう」プロジェクトに関するアライアンス締結 (将来的に販売チャネルとなる予定)																							

		また SDGs 等の国際アジェンダに関する情報発信と関係機関との連携を推進する。	またスタートアップを含む中小企業に対して、SDGs 等の国際アジェンダに関する情報発信と関係機関との連携を推進する。	<p>・またスタートアップを含む中小企業に対して、SDGs 等の国際アジェンダに関する情報発信と関係機関との連携を推進した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>「SDGs 時代の『経済・社会開発連続専門講座』」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月5日、10月26日、11月9日、11月30日、12月21日、1月11日、2月8日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>聖心女子大学グローバル創生研究所</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>SDGs 時代を迎えた地球規模の開発の歴史的背景と諸問題、SDGs の枠組みを活用した今後取り組むべき課題、社会・経済開発の現場でどのようなことが発生しているか、について理解を深めることを目的に実施。具体的にはジェトロ・アジア経済研究所上席主任調査研究員より社会開発をテーマとした講義、その他、社会経済開発の現場からをテーマに外部講師をアレンジして講演。最後にワークショップを実施し、受講者と講師にてどのように SDGs 達成に向けて貢献できるのか、具体的なビジョンを描けるよう意見交換を実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>36名</td> </tr> </table>	事業名：	「SDGs 時代の『経済・社会開発連続専門講座』」	実施時期：	10月5日、10月26日、11月9日、11月30日、12月21日、1月11日、2月8日	実施地：	聖心女子大学グローバル創生研究所	概要：	SDGs 時代を迎えた地球規模の開発の歴史的背景と諸問題、SDGs の枠組みを活用した今後取り組むべき課題、社会・経済開発の現場でどのようなことが発生しているか、について理解を深めることを目的に実施。具体的にはジェトロ・アジア経済研究所上席主任調査研究員より社会開発をテーマとした講義、その他、社会経済開発の現場からをテーマに外部講師をアレンジして講演。最後にワークショップを実施し、受講者と講師にてどのように SDGs 達成に向けて貢献できるのか、具体的なビジョンを描けるよう意見交換を実施した。	参加企業・団体数：	36名		
事業名：	「SDGs 時代の『経済・社会開発連続専門講座』」															
実施時期：	10月5日、10月26日、11月9日、11月30日、12月21日、1月11日、2月8日															
実施地：	聖心女子大学グローバル創生研究所															
概要：	SDGs 時代を迎えた地球規模の開発の歴史的背景と諸問題、SDGs の枠組みを活用した今後取り組むべき課題、社会・経済開発の現場でどのようなことが発生しているか、について理解を深めることを目的に実施。具体的にはジェトロ・アジア経済研究所上席主任調査研究員より社会開発をテーマとした講義、その他、社会経済開発の現場からをテーマに外部講師をアレンジして講演。最後にワークショップを実施し、受講者と講師にてどのように SDGs 達成に向けて貢献できるのか、具体的なビジョンを描けるよう意見交換を実施した。															
参加企業・団体数：	36名															

注 5) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

<p>4. その他参考情報</p> <p>(予算と決算の差額分析、事務所別実績分析など、必要に応じて欄を設け記載)</p> <p>予算額 4,425,850 千円及び決算額 3,928,755 千円との差額は、主に補正事業の一部について予算執行を翌年度へ繰り越したため。</p>
---

1-2 農林水産物・食品の輸出促進

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
1-2	農林水産物・食品の輸出促進		
業務に関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条文など）	日本貿易振興機構法 第12条第1～5号
当該項目の重要度、難易度	【重要度：高】	関連する政策評価・行政事業レビュー	行政事業レビューシート番号 経済産業省：0382

注1) 重点化の対象としない項目については、法人の業務管理に活用しやすい単位ごとに、複数の項目をまとめて作成することが可能

2. 主要な経年データ							
①主要なアウトプット（アウトカム）情報							
指標等	達成目標	基準値 (前中期目標期間 最終年度値等)	元年度	2年度	3年度	4年度	
輸出成約金額（見込含む）（計画値）	中期目標期間中に1,100億以上	2015～2017年度実績：811億円	275億	275億	275億	275億	
（実績値）	—	—	524億				
（達成度）	—	—	190.5%				
輸出支援件数（延べ社数）（計画値）	年平均4,160件以上	2015～2017年度実績：年平均4,962件	4,160件	4,160件	4,160件	4,160件	
（実績値）	—	—	5,213件				
（達成度）	—	—	125.3%				
プロモーション参加事業者の対象品目・対象地域向けの年間輸出額の前年度比	前年度比112%以上	—	前年度比112%以上	前年度比112%以上	前年度比112%以上	前年度比112%以上	
（実績値）	—	—	98%				
（達成度）	—	—	87.5%				
②主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）							
	元年度	2年度	3年度	4年度			
予算額（千円）	11,257,800千円						
決算額（千円）	10,331,849千円						
経常費用（千円）	10,360,239千円						
経常利益（千円）	△35,146千円						
行政コスト（千円）	11,793,422千円						
従事人員数	1,757人の内数						

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

注3) 予算額、決算額は支出額を記載。人件費については共通経費分を除き各業務に配賦した後の金額を記載

注4) 上記以外に必要と考える情報があれば欄を追加して記載しても差し支えない

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価																										
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価																				
				業務実績	自己評価																					
<p>「未来投資戦略 2018」において「2019 年に農林水産物・食品の輸出額 1 兆円」という目標が掲げられている。CPTPP や日 EU・EPA などのメガ FTA の発効を踏まえ、日本貿易振興機構は、前中期目標期間で培った知見と国内外のネットワークを生かし、政府、地方自治体、業界団体等と連携して、農林水産物・食品の輸出を推進する。特に各都道府県産品等の輸出を支援する役割を担う地方自治体に対して、日本貿易振興機構が政府関係省庁・団体等と連携してオール・ジャパンで取り組んできた輸出支援の知見・ノウハウを共有することで、地方自治体間の効果的な PR 連携を促すとともに、農林水産物等の更なる輸出支援機会の提供に繋げていく。</p> <p>その際、「農林水産物の輸出強化戦略」に基づく支援の着実な実施と質的向上に努めることで成果の最大化を図るとともに、日本食品海外プロモーションセンター (JFOODO) による戦略的な日本産品のマーケティングをうまく連動させていく。</p> <p>(商流構築支援の強化) 日本のブランドの訴求力を高め、より効果的な輸出支援を展開するため、これまで行ってきた商流構築支援と情報発信を強化する。具体的には海外市場のニーズに応じた輸出商品のコンサルティング機能の強化、海外バイヤーのニーズに応じた柔軟な商流構築の機会の構築を行っていく。</p> <p>(制度的対応への支援) 規制緩和や強化、証明書発行体制の整備等、輸出関連の制度的対応ニーズを把握し、政府への働きかけを行うとともに、制度的対応が行われたタイミングを捉えて市場開拓支援事業を展開するな</p>	<p>政府の「未来投資戦略 2018」に掲げられた「2019 年に農林水産物・食品の輸出額 1 兆円」の目標達成に貢献するため、政府の「農林水産物・食品の輸出力強化戦略」に基づく事業者への総合支援と日本食品海外プロモーションセンター (以下「JFOODO」という) のプロモーションを連動させながら、中期目標で定められた輸出成約金額 1,100 億円 (見込含む) については、2019 ～ 2022 年度の毎年度 275 億円の達成を目指す。</p> <p>令和元年度補正予算 (第 1 号) により追加的に措置された交付金については、「安心と成長の未来を拓く総合経済対策」(令和元 12 月 5 日閣議決定) の経済の下振れリスクを乗り越えようとする者への重点支援を図るため行う海外展開支援等のために措置されたことを認識し、地域産品の海外におけるプロモーション事業のために活用する。</p> <p>2-1. 農林水産物・食品事業者の海外展開支援 海外展開に取り組む事業者に対して、海外企業との商流構築機会の提供、専門家による個別企業へのハンズオン支援、輸出事業者の育成、海外市場情報の発信・提供など、総合的な支援事業を実施する。これらに加えて、海外 EC サイトの活用、外食関連産業等との連携や、地方創生の観点から地方自治体等との連携を通じた事業も併せて実施する。</p> <p>(1) 商流構築支援 政府の「国別・品目別輸出戦略」に基づいて、海外見本市・展示会への出展支援、国内外での商談会開催等を通じて、国内の事業者が海外企業との商流を構築するための機会を提供する。</p>	<p>政府の「未来投資戦略 2018」に掲げられた「2019 年に農林水産物・食品の輸出額 1 兆円」の目標達成に貢献するため、2019 年度においては、政府の「農林水産物・食品の輸出力強化戦略」に基づく事業者への総合支援と日本食品海外プロモーションセンター (以下「JFOODO」という) のプロモーションを連動させながら、中期目標で定められた目標を実現するべく、以下の取組を行う。</p> <p>2-1. 農林水産物・食品事業者の海外展開支援 海外展開に取り組む事業者に対して、海外企業との商流構築機会の提供、専門家による個別企業へのハンズオン支援、輸出事業者の育成、海外市場情報の発信・提供など、総合的な支援事業を実施する。これらに加えて、海外 EC サイトの活用、外食関連産業等との連携や、地方創生の観点から地方自治体等との連携を通じた事業も実施する。</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>輸出成約金額(見込含む)：中期目標期間中に 1,100 億以上。年平均 275 億円。</li> <li>輸出支援件数(延べ社数)：年平均 4,160 件以上。</li> </ul> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>生産者・事業者間のネットワーク構築や輸出未開拓市場の獲得など、難易度の高い事業に挑戦し、輸出成約に繋げていく。(関連指標：ネットワーク構築件数及び輸出成約金額、輸出未開拓市場への海外展開成功件数及び輸出成約金額)</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>定量的指標を達成しているか。</li> <li>上述のアウトカムの実現が図られているか。</li> </ul>	<p>&lt;主要な業務実績&gt;</p> <p>元年度の定量的指標は以下の通り目標値を達成</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>輸出成約金額 (見込含む)：524 億円 <ul style="list-style-type: none"> <li>※うち、新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援企業の成果は 746,460 千円</li> </ul> </li> <li>輸出支援件数 (延べ社数) 5,213 件 <ul style="list-style-type: none"> <li>※うち、新輸出大国コンソーシアムのハンズオン支援企業の成果は 174 件</li> </ul> </li> <li>プロモーション参加事業者の対象品目・対象地域向けの年間輸出額の前年度比：98%</li> </ul> <p>(関連指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ネットワーク構築件数：16 件</li> <li>輸出成約金額：4 億 8,390 万円</li> <li>輸出未開拓市場への海外展開成功件数：8,485 件</li> <li>輸出成約金額：88 億 6,541 万円</li> <li>政府等への情報提供件数：23 件</li> </ul> <p>その他の業務実績は以下の通り。</p> <p>「輸出力強化戦略」で定める戦略対象国・地域等での海外見本市におけるジャパンパビリオンの出展や国内・海外商談会等を通じ、効果的に事業を実施。「自民党農産物輸出促進対策委員会」「自民党水産総合調査会」等に出席すること等を通じ、品目別輸出団体や関係省庁と一体となって農林水産物・食品の輸出が促進できるよう取り組んだ。</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>自民党・農産物輸出促進対策委員会</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>4 月～ (不定期開催)</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>自民党本部</td></tr> <tr><td>主な対象：</td><td>輸出事業者、関係省庁等</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>輸出にかかる現状・課題や関係省庁等の取組み状況の共有、個別事業者からのヒアリング等を実施。2019 年度は計 8 回開催。ジェトロからは、同委員会及び役員会に招請され、理事、農林水産・食品部長等が出席し、意見交換等を行った。</td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>自民党水産総合調査会</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>6 月 3 日、6 月 20 日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>自民党本部</td></tr> <tr><td>主な対象：</td><td>関係省庁等</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>「水産物輸出拡大に向けた緊急提言」(平成 28 年 5 月 18 日付け自民党政務調査会水産部会)の再検証を目的とした会合。2019 年度は計 2 回。ジェトロからは、農林水産・食品部長等が出席し、北海道事務所が中心に行う「道産食品輸出塾」の取組を紹介。</td></tr> </table>	事業名：	自民党・農産物輸出促進対策委員会	実施時期：	4 月～ (不定期開催)	実施地：	自民党本部	主な対象：	輸出事業者、関係省庁等	概要：	輸出にかかる現状・課題や関係省庁等の取組み状況の共有、個別事業者からのヒアリング等を実施。2019 年度は計 8 回開催。ジェトロからは、同委員会及び役員会に招請され、理事、農林水産・食品部長等が出席し、意見交換等を行った。	事業名：	自民党水産総合調査会	実施時期：	6 月 3 日、6 月 20 日	実施地：	自民党本部	主な対象：	関係省庁等	概要：	「水産物輸出拡大に向けた緊急提言」(平成 28 年 5 月 18 日付け自民党政務調査会水産部会)の再検証を目的とした会合。2019 年度は計 2 回。ジェトロからは、農林水産・食品部長等が出席し、北海道事務所が中心に行う「道産食品輸出塾」の取組を紹介。	<p>&lt;評定と根拠&gt;</p> <p>評定：B</p> <p>【量的成果の根拠】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>基幹目標 (輸出成約金額※見込含む、以下同様) は 200% 近い実績を達成。輸出支援件数も 120% 以上を達成。一方、JFOODO は外部環境の変化も影響し、目標を達成できず。</li> </ul> <p>【質的成果の根拠】</p> <p>(1) 輸出 1 兆円に向けた最大限の取組強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>オールジェトロで商談機会の拡充に取り組み (事業数は前年比 21.4% 増 (108 件)、輸出支援件数 (農水) は前年比 3.8% 増)。</li> <li>特に、輸出商談に特化した展示会「第 3 回 “日本の食品” 輸出 EXPO」にあわせ 64 カ国・地域から過去最大の 429 名を招へい (前回 304 名)。展示会の会期前日には、全国 19 カ所で商談会を同時開催。これら商談会の総参加事業者 (日本企業) 数は延べ 963 社 (前回 539 社)、成約金額 159 億 2,052 万円 (前回比約 40% 増) との成果を上げた。</li> <li>難易度の高い輸出未開拓市場<sup>※</sup>への取組</li> <li>日本食の認知度が低い市場に対して現地バイヤーとのマッチング等のきめ細かなサポートにより輸出支援件数 639 件 (全体の 12.3%)、成功金額は 88.7 億円 (全体の 16.9%) を達成。 ※農林水産物・食品の国別・品目別輸出戦略に基づく新興市場 (該当品目で 12 カ国・地域を集計)</li> <li>▶ 新たにトルコ向けの取組を開始 (「日本食市場開拓・商談ミッション in イスタンブール」及び日本での「トルコ食品セミナー及び輸出相談会」)。</li> <li>▶ 健康食品分野では Vitafoods Asia2019 (シンガポール) に新規出展し、日本の機能性の高い製品を売り込んだ結果、1 億 7,531 万円の成約。</li> <li>▶ 欧州 4 カ国日本産酒類商談会 (アントワープ、ルクセンブルク、ブラハ、ブカレスト) では、34 社が参加し 3,299 万円の成約を実現。</li> </ul> <p>&lt;課題と対応&gt;</p> <p>(1) 商流構築支援</p> <p>① 国内外の見本市や商談会を通じたマッチング支援 政府の「国別・品目別輸出戦略」に基づいて、引き続き、海外見本市・展示会への出品支援、国内外での商談会開催等を通じ、国内事業者が海外企業との商流構築のための機会提供に取り組む。特に、海外見本市・展示会への出品支援については、過去に実施した支援事業での費用対効果分析や事業者ニーズに基づき、より高い商談成果が見込める見本市・展示会での支援にリソースを優先投入する等、事業者による成果創出に向けた効果的な商談機会の提供を図る。また、国内外での商談会開催による支援に際しては、海外事務所を通じて現地の有力バイヤーや非日系バイヤーとのマッチングを強化することに加え、国内事業者と輸出商社とのネットワーク構築支援も意図した商社マッチング等の取組を進めることで、輸出事業者のビジネス機会の一層の拡大に努める。なお、2020 年度においては、規制緩和の動きも含め、市場拡大が期待される中国を最大の重点市場とするほか、米国での市場拡大が見込まれる「ヴィーガン」市場等の動向に着目して事業を展開していく。</p> <p>② 輸出未開拓市場における販路開拓支援 海外見本市や商談会等の取組に際しては、「新興市場」とされる欧州、ASEAN、中東、南米等の国・地域において、十分開拓されていない市場 (品目ごとに異なる) をターゲットにした見本市出品支援や、商談マッチング等にも取り組み、将来的な輸出先市場の獲得、新たな商流構築に繋がる先行投資的な取組も行うこととし、とりわけ、UAE ドバイでの総合食品見本市 (Gulfood 展) への出品を通じた中東市場への販路開拓支援や、EPA の恩恵が期待できる EU 諸国向け輸出や現地市場での需要が高まるオーガニック製品等を対象とした商談機会の提供等にも取り組む。</p> <p>③ インクワイアリーサービスなどその他の取組 見本市や商談会期に依存しない商流構築支援として、日本産農林水産物・食品輸出マッチングサイト (JAFEX) に加えて、個別引合情報の紹介スキーム (インクワイアリーサービス) についても、内外へのサービスの一層の周知を図るとともに、関係省庁・支援機関とも引合情報について相互に連携することで、具体的な成果創出に向けた取組を加速させる。また、海外 EC サイ</p>	<p>評定</p> <p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策&gt;</p> <p>(実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt;</p> <p>(有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>
事業名：	自民党・農産物輸出促進対策委員会																									
実施時期：	4 月～ (不定期開催)																									
実施地：	自民党本部																									
主な対象：	輸出事業者、関係省庁等																									
概要：	輸出にかかる現状・課題や関係省庁等の取組み状況の共有、個別事業者からのヒアリング等を実施。2019 年度は計 8 回開催。ジェトロからは、同委員会及び役員会に招請され、理事、農林水産・食品部長等が出席し、意見交換等を行った。																									
事業名：	自民党水産総合調査会																									
実施時期：	6 月 3 日、6 月 20 日																									
実施地：	自民党本部																									
主な対象：	関係省庁等																									
概要：	「水産物輸出拡大に向けた緊急提言」(平成 28 年 5 月 18 日付け自民党政務調査会水産部会)の再検証を目的とした会合。2019 年度は計 2 回。ジェトロからは、農林水産・食品部長等が出席し、北海道事務所が中心に行う「道産食品輸出塾」の取組を紹介。																									

ど、制度的対応支援から具体的なビジネス促進までの一貫した支援に引き続き取り組む。

(生産者・事業者間のネットワーク構築支援)  
輸出に新たな活路を見出すことは、我が国農林水産業・食品産業の従事者にとって喫緊の課題となっているものの、リスクをとって輸出に取り組む農林漁業者・食品製造業者等は未だ限定的な状況にある。将来的な輸出産業としての基盤を強固なものにするために、小規模な単位で生産・製造を行う生産者や事業者間のネットワーク構築あるいはグループ化を図り、実際の取引獲得に向けて貢献していく。

(輸出未開拓市場の獲得)  
将来的な輸出先有望市場の開拓を支援できる公的機関の強みを踏まえて、日本の生産者・事業者が独自に市場参入を図るには未だリスクが高いと思われる輸出未開拓市場への参入支援を通じて、成功事例の創出に努める。こうした成功事例の創出とノウハウの展開により、民間企業による意欲的な新規市場開拓を促していく。

実施地：	タイ・バンコク
概要：	○タイ・バンコクで開催された「THAIFEX 2019」に8年連続9回目となるジャパンパビリオンを設置。 ○昨年に続いてバイヤーラウンジを設置し、現地シェフが出品物を使用したフィンガーフードを提供、新たなバイヤーの発掘及び出品者との商談促進に貢献した。食材を提供した出品者からも現地風にアレンジされたフィンガーフードが好評であった。また、タイ周辺国の海外事務所が声がけしたバイヤーが5カ国17名来訪し、各社との商談を行った。 ○NHK (TV 番組) をはじめ6件の国内メディア、5件の現地メディアに報道された。
参加企業・団体数：	72社・団体
成果：	成約件数 (見込み含む)：1,180件 成約金額 (見込み含む)：13億9,565万円

【実施事例】

事業名：	ANUGA 2019
開催期間：	10月5日～9日
開催都市：	ドイツ・ケルン
概要：	○ドイツ・ケルンで隔年開催される世界最大級の総合食品見本市「ANUGA 2019」にジャパンパビリオンを設置(16回目)。 ○成約(見込み含む)が無い出品者数はゼロであった。現地ニーズがあり輸入規制へも対応済みの商品、商談準備が整っている事業者を審査の段階でスクリーニングできていた点が、成果向上に貢献。 ○会期前より、ベルリン事務所の海外コーディネーターが2名体制でバイヤー誘致や商談アレンジに取り組んだ。また、パリ、ロンドン等周辺事務所からも協力を得てバイヤー誘致とアテンドを実施。声がけし来場したバイヤーには海外コーディネーターや所員がアテンドして企業ブースへ誘導。海外コーディネーターは会期中各ブースを回り商談対応やラベル表示などについてのアドバイスも行った。また、現地商流がなくアポ取得や商談サポートの希望があった輸出プロモーター案件支援対象の3社に対しては、同専門家や海外コーディネーターがバイヤー紹介等の支援を会期前から徹底し行った結果、いずれも有望なインポーター候補を発掘でき、さらなる商談成果に貢献した。
参加企業・団体数：	67社・団体
成果：	成約件数 (見込み含む)：1,342件 成約金額 (見込み含む)：15億8,133万円

【実施事例】

事業名：	第3回「日本の食品」輸出 EXPO
実施時期：	11月27日～29日
実施地：	千葉県
概要：	○過去2回(2017年、2018年)に引き続き農林水産物・食品にかかる輸出商談に特化した展示会「第3回「日本の食品」輸出 EXPO」に、過去最大規模となる429名のバイヤー(地域別内訳は、アジア183名、北米45名、中南米13名、欧州42名、中東26名、アフリカ7名、オセアニア13名)を招へいし、展示会出展者を対象とした事前マッチング商談会及び巡覧商談を実施した。 ○あわせて共催者として、開会式、出展者説明会等のイベント、輸出相談窓口ブースの設置等で協力。また過去最大規模となる全国19都市での商談会も上記展示会の前日に同時開催した。
参加企業・団体数：	562社・団体
成果：	成約件数 (見込み含む) 3,211件 成約金額 (見込み含む) 151億7,801万円

【実施事例】

事業名：	食品輸出商談会 (全国19都市)
------	------------------

トとの連携企画を通じた効率的な輸出実現に向けた取組を進めることや、日本産食品サポーター店制度の認定店舗をはじめとする外食関連産業との連携、さらには、地方自治体等との連携の観点でも、各種国内外商談会の場を活用してジェトロが主体となった広域連携・産地間連携等の推進に取り組む。

(2) 個別企業へのハンズオン支援  
海外展開に取り組む事業者の輸出商品や経営状況に合わせて、輸出戦略の策定から、パートナーの発掘、輸出契約の締結まで、専門家によるシームレスなコンサルティングなどの実践的な支援を行う。特に、支援対象とする企業については、地方事務所のネットワークを通じて、前年度にジェトロ事業の利用等を通じて輸出ビジネスの有望性が向上した案件等を優先的に採択することや、専門家の支援においても、海外見本市や国内外商談会等をはじめとした商談機会の積極活用や、事前準備・フォローに必要な助言、指導を的確に行い相乗効果を図ることで、ハンズオン支援による成約の実現を目指す。

(3) 輸出事業者の育成と情報発信・提供  
① 海外市場情報の提供等を通じた輸出事業者の育成  
品目別・国別の検索可能なポータル機能を持たせたウェブサイトの情報提供、海外マーケットセミナーや品目別輸出セミナー、輸出相談窓口の専門家による個別相談への対応等を通じて、海外市場情報を積極的に発信することで、事業者の輸出に向けた一層の関心を喚起し、潜在的な輸出需要の掘り起こしを図る。また、年間を通じて複数都市で開催する輸出スキルアップセミナーや、海外見本市・商談会事業等の実施に際して、事業参加者向けに海外市場に関する勉強会等を併催することで、事業者の海外展開にかかる必須の知識やノウハウの普及を図り、さらなる輸出事業者の育成に取り組む。  
こうした事業者サイドの関心喚起や育成にかかる取組を推進すべく、ターゲット国・地域の規制・制度情報等を包括的に調査するとともに、各国における有力バイヤー情報の収集や「国・地域別イベントカレンダー」の整備等を適時行い、事業者に迅速に情報提供していく。併せて、海外で活動する現地日系企業が実際に不利益や不都合を被っている相手国の規制・制度への対応ニーズ等についても把握することで、個別の相談対応や情報発信等にも役立てていくほか、関係省庁や在外公館等にも情報提供を行うことで、これら機関と連携して、必要に応じて、当該国政府に対する規制緩和要求等にも協力していく。

② 生産者・事業者間のネットワーク構築支援  
さらには、輸出を目指す生産者と事業者間のネットワーク構築支援を図るべく、政府が推進する輸出拡大の取組である農林水産物・食品輸出プロジェクト(GFP)に対する積極的なプロジェクト参画や、事業者間の交流イベント等に関与するとともに、国内事業者と輸出商社とのマッチング機会の提供等も支援することで、生産者・事業者間の有機的連携に向けた引き合わせ、輸出実現に向けた個々の取組のグループ化にジェトロとして貢献していく。



				<table border="1"> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月26日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都、青森県、岩手県、福島県、群馬県、新潟県、福井県、長野県、岐阜県、静岡県、愛知県、滋賀県、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県、徳島県、大分県、鹿児島県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>「第3回“日本の食品”輸出 EXPO」の会期に合わせ、過去最大規模の全国19都府県で食品輸出商談会(事前マッチング)を同時開催。海外バイヤー104社106名が、国内19都市に、東京17社と各県4~6社に分かれて商談会に参加。海外販路開拓に意欲のある401社の国内事業者と商談。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>401社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数(見込み含む)528件 輸出成約金額(見込み含む)7億4,251万円</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>食品輸出商談会 at SMTS</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2月11日~15日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>千葉県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>○9カ国・地域から15社15名のバイヤーを招へいし、千葉県(会場:幕張メッセ)で食品輸出商談会(事前マッチング及び視察型)を開催。 ○複数の広報ツールを活用して事業者を勧誘したほか出展者説明会でジェトロ事業につきPRする等展示会主催者(全国スーパーマーケット協会)とも連携。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>263社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数(見込み含む)330件 輸出成約金額(見込み含む)4億704万円</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>NRA Show 2019</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>5月18日~21日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>米国・シカゴ</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>成約向上の取組みとして、昨年のジャパンパビリオン来訪者及びジェトロシカゴのバイヤー招致を合わせて約3,000人に来場誘致を行った他、NRAに出展する有力輸入・卸業者リストを出品者に配布し、会期中の訪問営業を促した。また、来場者の多くがレストランバイヤーであることから、プロ料理人による出品物を使用したレシピ考案及び調理実演を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>17社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数(見込み含む):333件 成約金額(見込み含む):16億4,980万円</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>和牛の輸出振興組合</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>2018年にオーストラリア政府が17年ぶりに輸入を再開した和牛を、2019年9月16日に開催されたシドニー商談会に出品。前年のシドニー商談会を端緒に構築した商流を活かし、シドニー近郊のレストランを中心に合計2,000万円の成約見込みを達成。「多くのレストラン関係者とのコネクションが出来、今後の納品先としての脈が測れた」とのコメントがあった。 ○500万円の成約見込みであるシドニー市内のホテル(日本食レストラン)からは、サーロインの他比較的安価なセカンダリーカット部位(ロインのような高級部位以外の肉)に引き合いがあった。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>シドニー近郊のレストランを中心に合計2,000万円の成約見込みを達成。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>食品輸出商社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>2019年9月に開催されたホーチミン・ハノイ商談会にて、健康食品を中心に出品。ホーチミンにおけるパートナーを探していたところ、6月に実施したジェトロホー</td> </tr> </table>	実施時期：	11月26日	実施地：	東京都、青森県、岩手県、福島県、群馬県、新潟県、福井県、長野県、岐阜県、静岡県、愛知県、滋賀県、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県、徳島県、大分県、鹿児島県	概要：	「第3回“日本の食品”輸出 EXPO」の会期に合わせ、過去最大規模の全国19都府県で食品輸出商談会(事前マッチング)を同時開催。海外バイヤー104社106名が、国内19都市に、東京17社と各県4~6社に分かれて商談会に参加。海外販路開拓に意欲のある401社の国内事業者と商談。	参加企業・団体数：	401社・団体	成果：	成約件数(見込み含む)528件 輸出成約金額(見込み含む)7億4,251万円	事業名：	食品輸出商談会 at SMTS	実施時期：	2月11日~15日	実施地：	千葉県	概要：	○9カ国・地域から15社15名のバイヤーを招へいし、千葉県(会場:幕張メッセ)で食品輸出商談会(事前マッチング及び視察型)を開催。 ○複数の広報ツールを活用して事業者を勧誘したほか出展者説明会でジェトロ事業につきPRする等展示会主催者(全国スーパーマーケット協会)とも連携。	参加企業・団体数：	263社・団体	成果：	成約件数(見込み含む)330件 輸出成約金額(見込み含む)4億704万円	事業名：	NRA Show 2019	実施時期：	5月18日~21日	実施地：	米国・シカゴ	ジェトロの支援：	成約向上の取組みとして、昨年のジャパンパビリオン来訪者及びジェトロシカゴのバイヤー招致を合わせて約3,000人に来場誘致を行った他、NRAに出展する有力輸入・卸業者リストを出品者に配布し、会期中の訪問営業を促した。また、来場者の多くがレストランバイヤーであることから、プロ料理人による出品物を使用したレシピ考案及び調理実演を行った。	参加企業・団体数：	17社・団体	成果：	成約件数(見込み含む):333件 成約金額(見込み含む):16億4,980万円	企業概要：	和牛の輸出振興組合	ジェトロの支援：	2018年にオーストラリア政府が17年ぶりに輸入を再開した和牛を、2019年9月16日に開催されたシドニー商談会に出品。前年のシドニー商談会を端緒に構築した商流を活かし、シドニー近郊のレストランを中心に合計2,000万円の成約見込みを達成。「多くのレストラン関係者とのコネクションが出来、今後の納品先としての脈が測れた」とのコメントがあった。 ○500万円の成約見込みであるシドニー市内のホテル(日本食レストラン)からは、サーロインの他比較的安価なセカンダリーカット部位(ロインのような高級部位以外の肉)に引き合いがあった。	成果：	シドニー近郊のレストランを中心に合計2,000万円の成約見込みを達成。	企業概要：	食品輸出商社	ジェトロの支援：	2019年9月に開催されたホーチミン・ハノイ商談会にて、健康食品を中心に出品。ホーチミンにおけるパートナーを探していたところ、6月に実施したジェトロホー		
実施時期：	11月26日																																																	
実施地：	東京都、青森県、岩手県、福島県、群馬県、新潟県、福井県、長野県、岐阜県、静岡県、愛知県、滋賀県、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県、徳島県、大分県、鹿児島県																																																	
概要：	「第3回“日本の食品”輸出 EXPO」の会期に合わせ、過去最大規模の全国19都府県で食品輸出商談会(事前マッチング)を同時開催。海外バイヤー104社106名が、国内19都市に、東京17社と各県4~6社に分かれて商談会に参加。海外販路開拓に意欲のある401社の国内事業者と商談。																																																	
参加企業・団体数：	401社・団体																																																	
成果：	成約件数(見込み含む)528件 輸出成約金額(見込み含む)7億4,251万円																																																	
事業名：	食品輸出商談会 at SMTS																																																	
実施時期：	2月11日~15日																																																	
実施地：	千葉県																																																	
概要：	○9カ国・地域から15社15名のバイヤーを招へいし、千葉県(会場:幕張メッセ)で食品輸出商談会(事前マッチング及び視察型)を開催。 ○複数の広報ツールを活用して事業者を勧誘したほか出展者説明会でジェトロ事業につきPRする等展示会主催者(全国スーパーマーケット協会)とも連携。																																																	
参加企業・団体数：	263社・団体																																																	
成果：	成約件数(見込み含む)330件 輸出成約金額(見込み含む)4億704万円																																																	
事業名：	NRA Show 2019																																																	
実施時期：	5月18日~21日																																																	
実施地：	米国・シカゴ																																																	
ジェトロの支援：	成約向上の取組みとして、昨年のジャパンパビリオン来訪者及びジェトロシカゴのバイヤー招致を合わせて約3,000人に来場誘致を行った他、NRAに出展する有力輸入・卸業者リストを出品者に配布し、会期中の訪問営業を促した。また、来場者の多くがレストランバイヤーであることから、プロ料理人による出品物を使用したレシピ考案及び調理実演を行った。																																																	
参加企業・団体数：	17社・団体																																																	
成果：	成約件数(見込み含む):333件 成約金額(見込み含む):16億4,980万円																																																	
企業概要：	和牛の輸出振興組合																																																	
ジェトロの支援：	2018年にオーストラリア政府が17年ぶりに輸入を再開した和牛を、2019年9月16日に開催されたシドニー商談会に出品。前年のシドニー商談会を端緒に構築した商流を活かし、シドニー近郊のレストランを中心に合計2,000万円の成約見込みを達成。「多くのレストラン関係者とのコネクションが出来、今後の納品先としての脈が測れた」とのコメントがあった。 ○500万円の成約見込みであるシドニー市内のホテル(日本食レストラン)からは、サーロインの他比較的安価なセカンダリーカット部位(ロインのような高級部位以外の肉)に引き合いがあった。																																																	
成果：	シドニー近郊のレストランを中心に合計2,000万円の成約見込みを達成。																																																	
企業概要：	食品輸出商社																																																	
ジェトロの支援：	2019年9月に開催されたホーチミン・ハノイ商談会にて、健康食品を中心に出品。ホーチミンにおけるパートナーを探していたところ、6月に実施したジェトロホー																																																	

				<p>チミン事務所の海外コーディネーターとの面談時、ドラッグストアと組んではどうかと提案。その後、同コーディネーターの紹介で商談会前から大手のドラッグストアとやり取りを始めたことに加え、現地拠点（ハノイ）を持ちマーケットニーズに明るい同社の強みを生かした商品選定が功を奏し、商談会当日は複数の引き合いと同時に具体的な商品選定等の話もできたとのコメントがあった。</p> <p>成果： ホーチミン商談会トップとなる1億円の成約見込みを計上。</p>																		
		<p>特に、海外見本市・展示会への出品支援については、過去に実施した支援事業での費用対効果分析や事業者ニーズに基づき、より高い商談成果が見込める見本市・展示会での支援にリソースを優先投入するとともに、各見本市・展示会の単位でも従来の取組に比して支援規模の拡大を図るなど、より多くの事業者による成果創出に向けた効果的な商談機会の提供を図る。</p>	<p>当初目標としていた輸出支援件数50社を大幅に上回る108社・団体によるジャパンパビリオンを組織し、支援規模の拡大を図った。現地バイヤーに日本産農林水産物・食品の特長等を訴求し、成約金額は23億1,761万円を達成。なお、この他にも計54億5,000万円の購買意向契約（MOU）締結に至るなど大きな成果を得た。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>第二回 中国国際輸入博覧会（CIE2019）</td> </tr> <tr> <td>開催期間：</td> <td>11月5日～10日</td> </tr> <tr> <td>開催都市：</td> <td>中国・上海</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>○成約率向上や来場者誘致に向けた主な取り組みとして、中国版SNS「微信（WECHAT）」にジャパンパビリオン専用ページを開設。現地バイヤーや取引団向けに、出品者情報や試食デモの情報をまとめた記事広告を配信した。また、日本産食材のプロモーションブースを設置し、現地日本人シェフによる試食デモを通じて、出品者の成約向上に向けた商品PRと各社ブースへの誘導を行った。 ○会期初日から3日目にかけて、①牧原秀樹・経済産業副大臣、②磯俣秋男・在上海日本国総領事（大使）、③マーガレットフォン・香港貿易発展局（HKTD）総裁、④宋耀明・中国駐日本国大使館公使など多数のVIPが来訪。NHKや日経新聞等の日本メディア、中央テレビや新華社、人民網等の中国現地メディアによる取材多数。対外PRの面でも成果があった。</td> </tr> <tr> <td>出品者：</td> <td>108社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込含む）：2,067件 成約金額（見込み・MOU含む）： 77億6,762万円（目標比1,202%） ※うち54億5,000万円は購買意向契約（MOU）</td> </tr> </table>	事業名：	第二回 中国国際輸入博覧会（CIE2019）	開催期間：	11月5日～10日	開催都市：	中国・上海	概要：	○成約率向上や来場者誘致に向けた主な取り組みとして、中国版SNS「微信（WECHAT）」にジャパンパビリオン専用ページを開設。現地バイヤーや取引団向けに、出品者情報や試食デモの情報をまとめた記事広告を配信した。また、日本産食材のプロモーションブースを設置し、現地日本人シェフによる試食デモを通じて、出品者の成約向上に向けた商品PRと各社ブースへの誘導を行った。 ○会期初日から3日目にかけて、①牧原秀樹・経済産業副大臣、②磯俣秋男・在上海日本国総領事（大使）、③マーガレットフォン・香港貿易発展局（HKTD）総裁、④宋耀明・中国駐日本国大使館公使など多数のVIPが来訪。NHKや日経新聞等の日本メディア、中央テレビや新華社、人民網等の中国現地メディアによる取材多数。対外PRの面でも成果があった。	出品者：	108社・団体	成果：	成約件数（見込含む）：2,067件 成約金額（見込み・MOU含む）： 77億6,762万円（目標比1,202%） ※うち54億5,000万円は購買意向契約（MOU）							
事業名：	第二回 中国国際輸入博覧会（CIE2019）																					
開催期間：	11月5日～10日																					
開催都市：	中国・上海																					
概要：	○成約率向上や来場者誘致に向けた主な取り組みとして、中国版SNS「微信（WECHAT）」にジャパンパビリオン専用ページを開設。現地バイヤーや取引団向けに、出品者情報や試食デモの情報をまとめた記事広告を配信した。また、日本産食材のプロモーションブースを設置し、現地日本人シェフによる試食デモを通じて、出品者の成約向上に向けた商品PRと各社ブースへの誘導を行った。 ○会期初日から3日目にかけて、①牧原秀樹・経済産業副大臣、②磯俣秋男・在上海日本国総領事（大使）、③マーガレットフォン・香港貿易発展局（HKTD）総裁、④宋耀明・中国駐日本国大使館公使など多数のVIPが来訪。NHKや日経新聞等の日本メディア、中央テレビや新華社、人民網等の中国現地メディアによる取材多数。対外PRの面でも成果があった。																					
出品者：	108社・団体																					
成果：	成約件数（見込含む）：2,067件 成約金額（見込み・MOU含む）： 77億6,762万円（目標比1,202%） ※うち54億5,000万円は購買意向契約（MOU）																					
		<p>また、国内外での商談会開催による支援に際しては、海外事務所を通じた現地の有力バイヤー情報の一層の収集を図る。</p>	<p>海外事務所や海外コーディネーターを通じて、バイヤーの具体的な関心項目のヒアリングを行い国内商談会実施時のマッチング精度を高めた。また、海外コーディネーターがバイヤーに対して商談会への勧誘活動を行ったほか、今までアプローチできていなかったバイヤー層の発掘を行った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>「EU加盟国食品バイヤー情報整備」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6月～10月</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ベルギー</td> </tr> <tr> <td>対象企業：</td> <td>EU加盟国の食品バイヤー</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>EU加盟国の食品バイヤーへのヒアリングを通じて、バイヤーの具体的な情報（取扱い品目、販路、日本産品への関心等）を収集、本調査で発掘した食品バイヤー6名を第3回「日本の食品輸出EXPO」への招へいに繋げた。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>パリ日本産農水産物・食品輸出商談会2020</td> </tr> <tr> <td>開催期間：</td> <td>2月3日</td> </tr> <tr> <td>開催都市：</td> <td>フランス・パリ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>○ミシュランガイドの星付きの一流シェフ・パティシエを起用し、出品商品を使ったアレンジレシピの考案・試食提供を実施。彼らの協力・参画がレストラン関係者の来場誘致、出品者の成約に大きく貢献。 ○ジェットロ保有のバイヤーリストを活用したメールによ</td> </tr> </table>	事業名：	「EU加盟国食品バイヤー情報整備」	実施時期：	6月～10月	実施地：	ベルギー	対象企業：	EU加盟国の食品バイヤー	概要：	EU加盟国の食品バイヤーへのヒアリングを通じて、バイヤーの具体的な情報（取扱い品目、販路、日本産品への関心等）を収集、本調査で発掘した食品バイヤー6名を第3回「日本の食品輸出EXPO」への招へいに繋げた。	事業名：	パリ日本産農水産物・食品輸出商談会2020	開催期間：	2月3日	開催都市：	フランス・パリ	概要：	○ミシュランガイドの星付きの一流シェフ・パティシエを起用し、出品商品を使ったアレンジレシピの考案・試食提供を実施。彼らの協力・参画がレストラン関係者の来場誘致、出品者の成約に大きく貢献。 ○ジェットロ保有のバイヤーリストを活用したメールによ	
事業名：	「EU加盟国食品バイヤー情報整備」																					
実施時期：	6月～10月																					
実施地：	ベルギー																					
対象企業：	EU加盟国の食品バイヤー																					
概要：	EU加盟国の食品バイヤーへのヒアリングを通じて、バイヤーの具体的な情報（取扱い品目、販路、日本産品への関心等）を収集、本調査で発掘した食品バイヤー6名を第3回「日本の食品輸出EXPO」への招へいに繋げた。																					
事業名：	パリ日本産農水産物・食品輸出商談会2020																					
開催期間：	2月3日																					
開催都市：	フランス・パリ																					
概要：	○ミシュランガイドの星付きの一流シェフ・パティシエを起用し、出品商品を使ったアレンジレシピの考案・試食提供を実施。彼らの協力・参画がレストラン関係者の来場誘致、出品者の成約に大きく貢献。 ○ジェットロ保有のバイヤーリストを活用したメールによ																					

					<p>る勧誘、海外コーディネーターらがレストランへ実際に足を運んでの勧誘を行った他、レストラン関係者が購読するメディア媒体に広告を掲載。これまで事務所としてコンタクトのなかった業界関係者の発掘・誘致にも成功し、トータルで前回実施時を上回る 266 人(前回 182 人)が来場。参加者からも質の高さを評価するコメントが多く寄せられた。</p> <p>○日本人で初めてミシュラン三ツ星を獲得したことで話題のレストランのスタッフも来場。過去の同商談会と比較し、出品企業や出品商品のレベルが上がっている点を評価するコメントがあった。</p> <p>出品者： 20 社・団体</p> <p>成果： 成約件数(見込み含む)：284 件 成約金額(見込み含む)：5,561 万円</p> <p><b>【成功事例】</b></p> <p>企業概要： 食用油製造メーカー</p> <p>ジェットロの支援： ○バリ日本産農水産物・食品輸出商談会 2020 において、一流シェフ・パティシエを起用し出品商品を使ったアレンジレシピの考案・試食提供を実施。 ○あわせて同社に対して出品食材に対するコメントや相性の良い食材との組み合わせの提案、レシピの説明等のフィードバックも伝えた。</p> <p>成果： ○同社の山椒香味油を洋梨と組み合わせたレシピは来場バイヤーから大きな反響があり、複数のインポーターから即時に引き合いが生まれた。</p>		
		<p>特に、非日系の海外バイヤーや国内商社とのネットワーク構築の支援を一層強化することで、事業者のビジネス機会を拡大する。</p>	<p>とりわけ、非日系の海外バイヤーとのマッチングを強化することに加え、国内事業者と輸出商社とのネットワーク構築支援も意図した商社マッチング等の取組を進めることで、輸出事業者のビジネス機会の一層の拡大に努める。</p>		<p>全国各地で商社マッチングを 15 件実施した。事前にバイヤー(国内輸出商社)へ丁寧にヒアリングし、国内事務所を通じて広く国内事業者の参加を募った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <p>事業名： 商社マッチング in 大阪</p> <p>実施時期： 6 月 13 日</p> <p>実施地： 大阪府</p> <p>概要： ○国内商社 15 社と、国内事業者 62 社との間で、事前マッチング形式の商談会を実施。 ○他貿易情報センター・関係機関・地方銀行と連携して集客を行い、65 社・団体が申し込んだ。うち、関西圏外の事業者も 3 割ほどおり、広域的な活動となった。バイヤーに対しても幅広い地域の事業者との商談機会を提供した。 ○大阪本部のアドバイザーや輸出プロモーター事業の専門家を中心に、今後も定期的にフォローアップを行っていく。</p> <p>参加企業・団体数： 62 社・団体</p> <p>成果： 成約件数(見込み含む) 98 件 輸出成約金額(見込み含む) 5,876 万円</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <p>事業名： 商社マッチング in 熊本</p> <p>実施時期： 10 月 23 日</p> <p>実施地： 熊本県</p> <p>概要： ○国内商社 6 社と、国内事業者 22 社との間で、事前マッチング形式の交流会を実施。 ○事業者募集にあたり、事前にバイヤー(国内商社)にヒアリングした「今回特に商談を希望する商品」、「取り扱い不可品目」及び「運送条件」などの情報に基づき、品目別に声掛け先をリストアップし、共催・後援機関のネットワークも活用し、関心のありそうな事業者に幅広く声をかけた。</p> <p>参加企業・団体数： 22 社・団体</p> <p>成果： 成約件数(見込み含む) 31 件 輸出成約金額(見込み含む) 3,950 万円</p>		

					<p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>商社マッチング in 仙台</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>11月7日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>宮城県</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>国内商社5社と、国内事業者22社との間で、事前マッチング形式の交流会を実施。 輸出に不慣れな事業者に対し、FOB価格の提示方法等を事前に指導。商社の目安となる価格をその場で提示することを可能にし、多くの成約・成約見込みにつなげた。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数：</td><td>22社・団体</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>成約件数（見込み含む）34件 成約金額（見込み含む）2,022万円</td></tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr><td>企業概要：</td><td>豆菓子製造メーカー</td></tr> <tr><td>ジェトロの支援：</td><td>商社マッチング in 大阪（6月）への出品支援</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>商社マッチング in 大阪（6月）においてグルテンフリーの豆菓子に高い関心が寄せられ、5社の商社と計800万円の成約見込みを計上。</td></tr> </table>	事業名：	商社マッチング in 仙台	実施時期：	11月7日	実施地：	宮城県	概要：	国内商社5社と、国内事業者22社との間で、事前マッチング形式の交流会を実施。 輸出に不慣れな事業者に対し、FOB価格の提示方法等を事前に指導。商社の目安となる価格をその場で提示することを可能にし、多くの成約・成約見込みにつなげた。	参加企業・団体数：	22社・団体	成果：	成約件数（見込み含む）34件 成約金額（見込み含む）2,022万円	企業概要：	豆菓子製造メーカー	ジェトロの支援：	商社マッチング in 大阪（6月）への出品支援	成果：	商社マッチング in 大阪（6月）においてグルテンフリーの豆菓子に高い関心が寄せられ、5社の商社と計800万円の成約見込みを計上。			
事業名：	商社マッチング in 仙台																									
実施時期：	11月7日																									
実施地：	宮城県																									
概要：	国内商社5社と、国内事業者22社との間で、事前マッチング形式の交流会を実施。 輸出に不慣れな事業者に対し、FOB価格の提示方法等を事前に指導。商社の目安となる価格をその場で提示することを可能にし、多くの成約・成約見込みにつなげた。																									
参加企業・団体数：	22社・団体																									
成果：	成約件数（見込み含む）34件 成約金額（見込み含む）2,022万円																									
企業概要：	豆菓子製造メーカー																									
ジェトロの支援：	商社マッチング in 大阪（6月）への出品支援																									
成果：	商社マッチング in 大阪（6月）においてグルテンフリーの豆菓子に高い関心が寄せられ、5社の商社と計800万円の成約見込みを計上。																									
		<p>また、同戦略の下で、「新興市場」とされる欧州、ASEAN、中東、南米等をはじめとした国・地域（品目ごとに異なる）において、十分開拓されていない市場（以下、輸出未開拓市場）での新たな商流構築支援についても取り組む。</p>	<p>② 輸出未開拓市場における販路開拓支援 海外見本市や商談会等の取組に際しては、「新興市場」とされる欧州、ASEAN、中東、南米等の国・地域において、十分開拓されていない市場（品目ごとに異なる）をターゲットにした見本市出品支援や、商社マッチング等にも取り組み、将来的な輸出先市場の獲得、新たな商流構築に繋がる先行投資的な取組も行うこととし、とりわけ、UAE ドバイでの総合食品見本市（Gulfood 展）への出品を通じた中東市場への販路開拓支援や、EPA の恩恵が期待できる EU 諸国向け輸出や現地市場での需要が高まるオーガニック製品等を対象とした商談機会の提供等にも取り組む。</p>	<p>年間を通じて輸出未開拓市場における見本市への出展や商談会を開催した。日本 EU・EPA が 2019 年 2 月に発効し、EU 側の清酒輸入関税撤廃等で市場アクセスが改善した機会を捉え、EU 域内では日本産酒類の輸出先として未開拓ながら今後の成長が期待されるベルギー、ルクセンブルク、チェコ、ルーマニアの 4 カ国において、キャラバン形式の日本産酒類商談会を開催した。 また、新たな商品カテゴリーとして海外市場開拓のポテンシャルが高い栄養補助食品に特化した専門見本市 Vitafoods Asia 2019 に初出展した。</p> <p>さらに、人口 8,000 万人、一人当たり GDP 約 1 万ドルというポテンシャルの高い市場規模を有しているトルコは、2019 年に日本からの直接輸出が実現し、今後もビジネス環境改善が見込まれることから、トルコにおける主要プレーヤーとの商談や市場視察を実施した。</p> <p>Gulfood への出展に際しては、ドバイ事務所員がサウジアラビアやオマーンなど周辺国有力バイヤーの誘致を行い、商談成果の向上に努めた。BIOFACH 2020 への出展も行い、海外コーディネーターの協力を得ながらオーガニック製品等の輸出拡大の機会を提供した。</p>	<p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>欧州 4 カ国日本産酒類商談会</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>9月9日～17日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>ベルギー・アントワープ／ルクセンブルク／チェコ・プラハ／ルーマニア・ブカレスト</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>日本産酒類の未開拓市場である欧州の 4 カ国において、酒蔵・輸出商社などの国内事業者の参加を得て、各国現地の輸入業者、卸売業者、飲食業者等との酒類商談会を実施した。参加事業者にとっても未開拓市場という実情を踏まえ、現地事情ブリーフィングや市場視察、バイヤー訪問等を行うなど行程を工夫することで商談成果に繋げるとともに、高い満足度を得た。</td></tr> <tr><td>参加企業・団体数：</td><td>延べ 34 社 (ベルギー 9 社、ルクセンブルク 9 社、チェコ 8 社、ルーマニア 8 社)</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>成約件数（見込み含む）148 件 成約金額（見込み含む）3,299 万円</td></tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>Vitafoods Asia 2019</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>9月25日～26日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>シンガポール</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>アジア最大級の栄養補助食品専門見本市「Vitafoods Asia 2019」にジャパンパビリオンを初設置し、10 社の出品を支援した。東南アジア・東アジアを中心に世界各国から購買意識の高いバイヤーが来場し、目標を大きく上回る</td></tr> </table>	事業名：	欧州 4 カ国日本産酒類商談会	実施時期：	9月9日～17日	実施地：	ベルギー・アントワープ／ルクセンブルク／チェコ・プラハ／ルーマニア・ブカレスト	概要：	日本産酒類の未開拓市場である欧州の 4 カ国において、酒蔵・輸出商社などの国内事業者の参加を得て、各国現地の輸入業者、卸売業者、飲食業者等との酒類商談会を実施した。参加事業者にとっても未開拓市場という実情を踏まえ、現地事情ブリーフィングや市場視察、バイヤー訪問等を行うなど行程を工夫することで商談成果に繋げるとともに、高い満足度を得た。	参加企業・団体数：	延べ 34 社 (ベルギー 9 社、ルクセンブルク 9 社、チェコ 8 社、ルーマニア 8 社)	成果：	成約件数（見込み含む）148 件 成約金額（見込み含む）3,299 万円	事業名：	Vitafoods Asia 2019	実施時期：	9月25日～26日	実施地：	シンガポール	概要：	アジア最大級の栄養補助食品専門見本市「Vitafoods Asia 2019」にジャパンパビリオンを初設置し、10 社の出品を支援した。東南アジア・東アジアを中心に世界各国から購買意識の高いバイヤーが来場し、目標を大きく上回る	
事業名：	欧州 4 カ国日本産酒類商談会																									
実施時期：	9月9日～17日																									
実施地：	ベルギー・アントワープ／ルクセンブルク／チェコ・プラハ／ルーマニア・ブカレスト																									
概要：	日本産酒類の未開拓市場である欧州の 4 カ国において、酒蔵・輸出商社などの国内事業者の参加を得て、各国現地の輸入業者、卸売業者、飲食業者等との酒類商談会を実施した。参加事業者にとっても未開拓市場という実情を踏まえ、現地事情ブリーフィングや市場視察、バイヤー訪問等を行うなど行程を工夫することで商談成果に繋げるとともに、高い満足度を得た。																									
参加企業・団体数：	延べ 34 社 (ベルギー 9 社、ルクセンブルク 9 社、チェコ 8 社、ルーマニア 8 社)																									
成果：	成約件数（見込み含む）148 件 成約金額（見込み含む）3,299 万円																									
事業名：	Vitafoods Asia 2019																									
実施時期：	9月25日～26日																									
実施地：	シンガポール																									
概要：	アジア最大級の栄養補助食品専門見本市「Vitafoods Asia 2019」にジャパンパビリオンを初設置し、10 社の出品を支援した。東南アジア・東アジアを中心に世界各国から購買意識の高いバイヤーが来場し、目標を大きく上回る																									

					約1億7,000万円を超える成約見込みを得た。日本の栄養補助食品の販路開拓余地が十分にあることを認識できた。			
				参加企業・団体数：	10社			
				成果：	成約件数（見込み含む）72件 成約金額（見込み含む）1億7,531万円			
				<b>【実施事例】</b>				
				事業名：	日本食市場開拓・商談ミッション in イスタンブール			
				実施時期：	11月12日～14日			
				実施地：	トルコ・イスタンブール			
				概要：	未開拓市場トルコにおいて、大手輸入業者をはじめとする現地の主要プレーヤーとの商談や市場視察を実施。参加者からは、市場理解や適切なプレーヤーとのネットワークングという点で高い評価を得られた。また、厳しい規制に関する具体的な説明をできたことも重要なポイントだった。			
				参加企業・団体数：	7社			
				成果：	成約件数（見込み含む）6件 成約金額（見込み含む）2,335万円			
				<b>【実施事例】</b>				
				事業名：	Gulfood 2020			
				実施時期：	2月16日～20日			
				実施地：	UAE・ドバイ			
				概要：	○会期前からドバイ事務所員がサウジアラビアやオマーンに出張し、有力バイヤーの来場誘致を実施。また、受付担当者には成約見込みが出ていない出品者情報を共有し、適切なバイヤーを企業ブースに案内できるように指示。上記の取組みを通じて成約見込みが無い企業の解消に貢献した。 ○前回も出品した企業からは、来場者、特に中国人来場者が激減しているとのコメントが複数寄せられた。中国での新型コロナウイルス感染者増加に伴う渡航制限が要因と思われる。一方、熱心なバイヤーの数は減っておらず、良い商談ができていたとコメントした企業も複数あった。			
				参加企業・団体数：	33社・団体			
				成果：	成約件数（見込み含む）：454件 成約金額（見込み含む）：5億6,459万円			
				<b>【実施事例】</b>				
				事業名：	BIOFACH 2020			
				実施時期：	2月12日～15日			
				実施地：	ドイツ・ニュルンベルク			
				概要：	○「発酵と職人技術」をコンセプトに13社が味噌などの発酵調味料や、煎茶や抹茶、梅干しなど職人技が光る日本産オーガニック食品を出品。 ○海外コーディネーター（ベルリン、デュッセルドルフ）の他、パリ、ロンドン、ジュネーブ等周辺事務所からも協力を得てバイヤー誘致を実施。ドイツに商流を持たない出品者3社に対しては、コーディネーターが個別相談対応を実施。 ○会期中は出品者の商品を使った調理デモを実施。現地の嗜好に合わせたレシピ開発を行い、来場バイヤーに対して出品製品を効果的にPR。			
				参加企業・団体数：	13社・団体			
				成果：	成約件数（見込み含む）：224件 成約金額（見込み含む）：3億1,482万円			
				<b>【成功事例】</b>				
				企業概要：	水産加工品・加工食品メーカー			
				ジェトロの支援：	○Gulfood 2020において、サバで出汁を取ったラーメンを出品。2019年9月にジェトロ静岡が実施した商談マッ			

					<p>チングでドバイのバイヤーと商談した際、ラーメンを出品するよう勧められたことをきっかけに商品を開発したものの。</p> <p>成果： ○県の水産試験場による協力や製造工程の変更などを経て完成にこぎつけ、会期最終日にはドバイの高級レストランと100万円の成約を達成（※Gulfood 2020でのトータル成約額（見込み含む）は1,200万円）。</p>																			
		<p>③ インクワイアリーサービスなどその他の取組見本市や商談会期に依存しない商流構築支援として、日本産農林水産物・食品輸出マッチングサイト（JAFEX）に加えて、前年度より運用を開始した個別引合情報の紹介スキーム（インクワイアリーサービス）についても、内外へのサービスの一層の周知を図るとともに、関係省庁・支援機関とも引合情報について相互に連携することで、具体的な成果創出に向けた取組を加速させる。</p>		<p>2019年度におけるインクワイアリーサービスの海外からの引合い件数は80件あり、引合いに対し国内企業を延べ270件紹介した。本事業の一層の周知及び円滑な運営を図るため、国内外事務所宛に Newsletter を発行するとともに、バイヤー向け中国語版のチラシを新たに作成した。また、インクワイアリーサービスの一環として日本産食品調達支援のための個別商談会を実施した。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>ワインメーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>フィンランドバイヤーからの日本産ワインの引合いに対し、山梨事務所、ロンドン事務所と協力し、同社を含め4社を紹介。サンプル送付や現地での入札に際し、山梨事務所やロンドン事務所が輸送に関するアドバイスや輸送業者の紹介を実施。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>甲州ワイン1,344本成約。輸出金額約160万円。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>香港における自動販売機商談会（全国5都市開催）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>宮城県、東京都、愛知県、大阪府、福岡県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>インクワイアリーサービスの一環として、農水省補助事業を活用し、香港で自動販売機を用いた日本産食品の販売という新たな流通形態の確立に取り組んでいる輸出商社と国内5カ所で国内サプライヤーとの個別商談会を行った。キャッシュレス決済、無人販売という大幅な人件費削減をはかることができるため、国内サプライヤーは少ない負担額で輸出ビジネスが始められる利点を活かし、当該自動販売機で販売する日本産食品を発掘した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>39社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：47件 成約金額（見込み含む）480万円</td> </tr> </table>	企業概要：	ワインメーカー	ジェトロの支援：	フィンランドバイヤーからの日本産ワインの引合いに対し、山梨事務所、ロンドン事務所と協力し、同社を含め4社を紹介。サンプル送付や現地での入札に際し、山梨事務所やロンドン事務所が輸送に関するアドバイスや輸送業者の紹介を実施。	成果：	甲州ワイン1,344本成約。輸出金額約160万円。	事業名：	香港における自動販売機商談会（全国5都市開催）	実施時期：	11月	実施地：	宮城県、東京都、愛知県、大阪府、福岡県	概要：	インクワイアリーサービスの一環として、農水省補助事業を活用し、香港で自動販売機を用いた日本産食品の販売という新たな流通形態の確立に取り組んでいる輸出商社と国内5カ所で国内サプライヤーとの個別商談会を行った。キャッシュレス決済、無人販売という大幅な人件費削減をはかることができるため、国内サプライヤーは少ない負担額で輸出ビジネスが始められる利点を活かし、当該自動販売機で販売する日本産食品を発掘した。	参加企業・団体数：	39社	成果：	成約件数（見込み含む）：47件 成約金額（見込み含む）480万円		
企業概要：	ワインメーカー																							
ジェトロの支援：	フィンランドバイヤーからの日本産ワインの引合いに対し、山梨事務所、ロンドン事務所と協力し、同社を含め4社を紹介。サンプル送付や現地での入札に際し、山梨事務所やロンドン事務所が輸送に関するアドバイスや輸送業者の紹介を実施。																							
成果：	甲州ワイン1,344本成約。輸出金額約160万円。																							
事業名：	香港における自動販売機商談会（全国5都市開催）																							
実施時期：	11月																							
実施地：	宮城県、東京都、愛知県、大阪府、福岡県																							
概要：	インクワイアリーサービスの一環として、農水省補助事業を活用し、香港で自動販売機を用いた日本産食品の販売という新たな流通形態の確立に取り組んでいる輸出商社と国内5カ所で国内サプライヤーとの個別商談会を行った。キャッシュレス決済、無人販売という大幅な人件費削減をはかることができるため、国内サプライヤーは少ない負担額で輸出ビジネスが始められる利点を活かし、当該自動販売機で販売する日本産食品を発掘した。																							
参加企業・団体数：	39社																							
成果：	成約件数（見込み含む）：47件 成約金額（見込み含む）480万円																							
		<p>また、海外 EC サイトとの連携企画を通じた効率的な輸出実現に向けた取組を進めることや、日本産食品サポーター店制度の認定店舗をはじめとする外食関連産業との連携、さらには、地方自治体等との連携の観点でも、各種国内外商談会の場を活用してジェトロが主体となった広域連携・産地間連携等の推進に取り組む。</p>		<p>2020年3月末の日本産食材サポーター店登録数は4,664店。（2019年3月末：4,052店）。2019年度は、これまでサポーター店がないまたは少数の国・地域における認定拡大を推進し、サポーター店のネットワークを拡大した。また、有力サポーター店の来日機会に合わせ、業務用卸売業者による日本産食品提案会を実施。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>アジア総合リゾート開発会社への商品提案会</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月26日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日本産食材サポーター店であるアジア総合リゾート開発会社は、日本産食材への支出を350万ドルから1,665万ドルまで拡大する意向があることから、“日本の食品”輸出 EXPO のため来日する機会に合わせ、国内外の高級ホテル等へ納入実績がある業務用食材卸との商品提案会を実施。水産物やスープ等23品目を提案。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>1社（提案した23品目に係る国内サプライヤーは8社）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>提案した商品が評価され、今回はマカオにてシェフへのプレゼンテーションを行うこととなった。</td> </tr> </table>	事業名：	アジア総合リゾート開発会社への商品提案会	実施時期：	11月26日	実施地：	東京都	概要：	日本産食材サポーター店であるアジア総合リゾート開発会社は、日本産食材への支出を350万ドルから1,665万ドルまで拡大する意向があることから、“日本の食品”輸出 EXPO のため来日する機会に合わせ、国内外の高級ホテル等へ納入実績がある業務用食材卸との商品提案会を実施。水産物やスープ等23品目を提案。	参加企業・団体数：	1社（提案した23品目に係る国内サプライヤーは8社）	成果：	提案した商品が評価され、今回はマカオにてシェフへのプレゼンテーションを行うこととなった。								
事業名：	アジア総合リゾート開発会社への商品提案会																							
実施時期：	11月26日																							
実施地：	東京都																							
概要：	日本産食材サポーター店であるアジア総合リゾート開発会社は、日本産食材への支出を350万ドルから1,665万ドルまで拡大する意向があることから、“日本の食品”輸出 EXPO のため来日する機会に合わせ、国内外の高級ホテル等へ納入実績がある業務用食材卸との商品提案会を実施。水産物やスープ等23品目を提案。																							
参加企業・団体数：	1社（提案した23品目に係る国内サプライヤーは8社）																							
成果：	提案した商品が評価され、今回はマカオにてシェフへのプレゼンテーションを行うこととなった。																							
	<p>(2) 個別企業へのハンズオン支援 海外展開に取り組む事業者の輸出商品や経営状況にあわせて、輸出戦略の</p>	<p>(2) 個別企業へのハンズオン支援 海外展開に取り組む事業者の輸出商品や経営状況にあわせて、輸出戦略の</p>		<p>ジェトロと契約した専門家（輸出プロモーター）が、輸出に大きな可能性を有している農林漁業者・企業・団体等に対し、各企業等の現状とニーズを把握した上で諸指導を行い、海外販路開拓・輸出の継続取組の実現を目指した。また、業務実施にあたっては、支援企業が自力で輸出できる体制を構築できるよう「支援企業の成約創出」を最優先目標とし、さらに「成功事例のスト</p>																				

	策定から、パートナーの発掘、輸出契約の締結まで、専門家によるシームレスなコンサルティングなどの実践的な支援を行う。	策定から、パートナーの発掘、輸出契約の締結まで、専門家によるシームレスなコンサルティングなどの実践的な支援を行う。		<p>ーリー」作りを意識し、支援期間内の成功を目指した。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>米穀専門店運営企業</td> </tr> <tr> <td>ジェットロの支援：</td> <td>同社は輸出プロモーターの専門家、ジェットロの担当者と協力して輸出戦略を策定、各国の販路拡大を目指し使用用途に合わせたブレンド米の提案や用途に適した炊き方の伝授を併せた現地レストラン等への継続的な営業を実施した。さらに、ジェットロの見本市での米のデモンストレーション機会の提供、ジェットロの番組における当該企業の取材を通じて、企業のプレゼンス向上もサポートした。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>2019年度は、シンガポール、米国、台湾等への約5,000万円以上の輸出成果が得た他、ミシュラン一つ星を獲得している米国・NYの高級寿司店等への納入が決定。</td> </tr> </table>	企業概要：	米穀専門店運営企業	ジェットロの支援：	同社は輸出プロモーターの専門家、ジェットロの担当者と協力して輸出戦略を策定、各国の販路拡大を目指し使用用途に合わせたブレンド米の提案や用途に適した炊き方の伝授を併せた現地レストラン等への継続的な営業を実施した。さらに、ジェットロの見本市での米のデモンストレーション機会の提供、ジェットロの番組における当該企業の取材を通じて、企業のプレゼンス向上もサポートした。	成果：	2019年度は、シンガポール、米国、台湾等への約5,000万円以上の輸出成果が得た他、ミシュラン一つ星を獲得している米国・NYの高級寿司店等への納入が決定。								
企業概要：	米穀専門店運営企業																	
ジェットロの支援：	同社は輸出プロモーターの専門家、ジェットロの担当者と協力して輸出戦略を策定、各国の販路拡大を目指し使用用途に合わせたブレンド米の提案や用途に適した炊き方の伝授を併せた現地レストラン等への継続的な営業を実施した。さらに、ジェットロの見本市での米のデモンストレーション機会の提供、ジェットロの番組における当該企業の取材を通じて、企業のプレゼンス向上もサポートした。																	
成果：	2019年度は、シンガポール、米国、台湾等への約5,000万円以上の輸出成果が得た他、ミシュラン一つ星を獲得している米国・NYの高級寿司店等への納入が決定。																	
		特に、支援対象とする企業については、地方事務所のネットワークを通じて、前年度にジェットロ事業の利用等を通じて輸出ビジネスの有望性が向上した案件等を優先的に採択することや、専門家の支援においても、海外見本市や国内外商談会等をはじめとした商談機会の積極活用や、事前準備・フォローに必要な助言、指導を的確に行い相乗効果を図ることで、ハンズオン支援による成約の実現を目指す。		<p>候補案件をジェットロの国内事務所、専門家で発掘。十分に案件を精査した上で、案件申請、審査会実施を経て支援企業を決定。2019年度は新たに122社を新規支援対象とした。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>製麺メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェットロの支援：</td> <td>専門家が有する豊富な人的ネットワーク等を活用し、商品特性を踏まえた現地ニーズやバイヤーの特徴、キーパーソン情報等を提供、効率的・効果的に商談成約につなげた。専門家のサポートの元、企業自ら積極的に現地に足を運んで継続的な取引につなげた。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>2019年度は、世界約20カ国に約2,000万円の輸出実績あり。世界各国にコンスタントに輸出。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事例名：</td> <td>胡麻を使用した食品製造メーカーの輸出戦略支援</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>専門家のアドバイスのもと、FSSC22000、有機認証(JAS、NOP、EU)、HALAL (JAKIM 同等) 認証取得への投資を惜しまず、高品質を海外バイヤーにアピール。専門家と共に海外の見本市や商談会へ積極的に参加すると共に、欧米の高級レストランに個別にアプローチを実施。その結果、世界各地で業務用と小売用の輸出実績をあげた。同社の製品は薫り高く、味わい深い胡麻ペーストとしては他とは一線を画すものとして高い評価を受けている。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>世界10カ国近くに輸出。2019年度で、米国、アジアを中心とした世界各国に約7,000万円輸出実績あり。</td> </tr> </table>	企業概要：	製麺メーカー	ジェットロの支援：	専門家が有する豊富な人的ネットワーク等を活用し、商品特性を踏まえた現地ニーズやバイヤーの特徴、キーパーソン情報等を提供、効率的・効果的に商談成約につなげた。専門家のサポートの元、企業自ら積極的に現地に足を運んで継続的な取引につなげた。	成果：	2019年度は、世界約20カ国に約2,000万円の輸出実績あり。世界各国にコンスタントに輸出。	事例名：	胡麻を使用した食品製造メーカーの輸出戦略支援	概要：	専門家のアドバイスのもと、FSSC22000、有機認証(JAS、NOP、EU)、HALAL (JAKIM 同等) 認証取得への投資を惜しまず、高品質を海外バイヤーにアピール。専門家と共に海外の見本市や商談会へ積極的に参加すると共に、欧米の高級レストランに個別にアプローチを実施。その結果、世界各地で業務用と小売用の輸出実績をあげた。同社の製品は薫り高く、味わい深い胡麻ペーストとしては他とは一線を画すものとして高い評価を受けている。	成果：	世界10カ国近くに輸出。2019年度で、米国、アジアを中心とした世界各国に約7,000万円輸出実績あり。		
企業概要：	製麺メーカー																	
ジェットロの支援：	専門家が有する豊富な人的ネットワーク等を活用し、商品特性を踏まえた現地ニーズやバイヤーの特徴、キーパーソン情報等を提供、効率的・効果的に商談成約につなげた。専門家のサポートの元、企業自ら積極的に現地に足を運んで継続的な取引につなげた。																	
成果：	2019年度は、世界約20カ国に約2,000万円の輸出実績あり。世界各国にコンスタントに輸出。																	
事例名：	胡麻を使用した食品製造メーカーの輸出戦略支援																	
概要：	専門家のアドバイスのもと、FSSC22000、有機認証(JAS、NOP、EU)、HALAL (JAKIM 同等) 認証取得への投資を惜しまず、高品質を海外バイヤーにアピール。専門家と共に海外の見本市や商談会へ積極的に参加すると共に、欧米の高級レストランに個別にアプローチを実施。その結果、世界各地で業務用と小売用の輸出実績をあげた。同社の製品は薫り高く、味わい深い胡麻ペーストとしては他とは一線を画すものとして高い評価を受けている。																	
成果：	世界10カ国近くに輸出。2019年度で、米国、アジアを中心とした世界各国に約7,000万円輸出実績あり。																	
	(3) 輸出事業者の育成と情報発信・提供 海外市場の情報を積極的に発信することを通じて、生産者・事業者の輸出へのさらなる関心を喚起し、潜在的な輸出需要の掘り起こしを図る。また、海外展開に関する知識やノウハウの普及を図り、一層の輸出事業者の育成や輸出に取り組む生産者・事業者間のネットワーク構築支援を行う。このために、輸出の経験がない生産者・事業者を含めて、意欲と熱意のある生産者・事業者のグループ化を行うとともに、個別引合情報の紹介スキーム等の枠組みを通じて、輸出供給力の強化や裾野の拡大を図り、輸出	(3) 輸出事業者の育成と情報発信・提供 ① 海外市場情報の提供等を通じた輸出事業者の育成品目別・国別の検索可能なポータル機能を持たせたウェブサイトの情報提供、海外マーケットセミナーや品目別輸出セミナー、輸出相談窓口の専門家による個別相談への対応等を通じて、海外市場情報を積極的に発信することで、事業者の輸出に向けた一層の関心を喚起し、潜在的な輸出需要の掘り起こしを図る。		<p>海外マーケットセミナー、品目別輸出セミナーを全国各地で行い、国別・品目別に必要とされる情報提供に努めた。</p> <p>本部に設置された輸出相談窓口では、定例ミーティングの開催等を通じて、新たな規制動向のレクチャーやお互いの相談傾向の動向を出し合うなど、定期的にアドバイザー間の情報交換を行った。また、2020年度累計で7,421件の相談対応を行った。業務効率化及びお客様の利便性向上のため、2019年8月19日から電話、メールに加え、オンライン受付も導入。2019年9月～2020年3月Webでの受付比率は約14%を占める。国内見本市においても、輸出相談窓口ブースを設けアドバイザーによる相談対応を行ったことで、日頃ジェットロにアプローチしている以外の層に対しても輸出需要の掘り起こしを行った。</p> <p>EU・TPP向けに農林水産物・食品の輸出を行うために、バイヤー等から要求される食品の検査証明及び食品接触材試験結果の取得を支援。加えて、EU向け食品ラベル作成にかかる翻訳を支援した。</p> <p>【実施事例】 海外マーケットセミナー</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>食品輸出セミナー「中国・香港・台湾の日本食品市場」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6月6日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>中国・香港・台湾の農林水産・食品分野海外コーディネーターを招き、現地の食品市場の最新動向について紹介し</td> </tr> </table>	事業名：	食品輸出セミナー「中国・香港・台湾の日本食品市場」	実施時期：	6月6日	実施地：	東京都	概要：	中国・香港・台湾の農林水産・食品分野海外コーディネーターを招き、現地の食品市場の最新動向について紹介し						
事業名：	食品輸出セミナー「中国・香港・台湾の日本食品市場」																	
実施時期：	6月6日																	
実施地：	東京都																	
概要：	中国・香港・台湾の農林水産・食品分野海外コーディネーターを招き、現地の食品市場の最新動向について紹介し																	

の拡大につなげる。  
さらに、農林水産物・食品の輸出に関するワンストップの相談窓口を通じて、輸出先国・地域に関する規制、現地パートナー等の情報を提供することとし、これらの活動の基礎となる情報を、国内外拠点や専門家の知見等を活用して収集する。

参加企業・団体数：	合計 208名 (内訳：来場者 148名、ライブ配信申込者 60名)
成果：	役立ち度 (4段階中上位2項目)： 上海 97.4%、香港 97.4%、台湾 98.0%
備考：	○香川 日時：6月10日 参加者数：34名 役立ち度 (4段階中上位2項目)： 上海 100%、香港 96.4%、台湾 100% ○鹿児島 日時：6月11日 参加者数：83名 役立ち度： 上海 95.7% (役立ち度上位2位の割合) 香港 100% (役立ち度上位2位の割合) 台湾 94.0% (役立ち度上位2位の割合)

【実施事例】海外マーケットセミナー

事業名：	食品輸出セミナー 「欧州(ドイツ・フランス・イタリア)の日本食品市場」
実施時期：	7月9日
実施地：	東京都
概要：	ベルリン・パリ・ミラノの農林水産・食品分野海外コーディネーターを招き、現地の食品市場の最新動向について紹介した。
参加企業・団体数：	合計 155名 (内訳：来場者 112名、ライブ配信申込者 43名)
成果：	役立ち度 (4段階中上位2項目)： ベルリン 97.6%、パリ 98.8%、ミラノ 97.4%
備考：	○金沢 日時：7月10日 参加者数：14名 役立ち度 (4段階中上位2項目)： ベルリン 100%、パリ 100%、ミラノ 100% ○熊本 日時：7月11日 参加者数：38名 役立ち度 (4段階中上位2項目)： ベルリン 100%、パリ 100%、ミラノ 100%

【実施事例】海外マーケットセミナー

事業名：	食品輸出セミナー「シドニーの日本食品市場」
実施時期：	8月1日
実施地：	東京都
概要：	シドニー事務所の現地所員より、現地の食品市場の最新動向について紹介した。
参加企業・団体数：	合計 114名 (内訳：来場者 78名、ライブ配信申込者 36名)
成果：	役立ち度 (4段階中上位2項目)：100%
備考：	○群馬 日時：8月2日 参加者数：18名 役立ち度 (4段階中上位2項目)：100% ○佐賀 日時：8月5日 参加者数：25名 役立ち度 (4段階中上位2項目)：100%

【実施事例】品目別セミナー

事業名：	酒類輸出促進セミナーin久留米
実施時期：	8月6日
実施地：	福岡県
概要：	日本酒等の輸出に積極的な福岡県において、地元ニーズに基づき酒類輸出促進セミナーを開催。ジェトロ講師から日本産酒類の輸出をめぐる状況を説明するとともに、欧州駐在経験のある酒類輸出商社の方に欧州を始めとした世界各国の市場やバイヤーの趣向等を講演いただいた。



				<p>た。これから輸出に取り組もうとする事業者のみならず、既に酒類輸出に一定の経験を有する事業者にも参考となる情報を提供できた。</p> <p>参加企業・団体数： 36名</p> <p>成果： 役立ち度（4段階中上位2項目）：100%</p> <p><b>【実施事例】品目別セミナー</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>水産物輸出・HACCPセミナー in 宮古</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月18日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>岩手県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>岩手県宮古市において、「水産物輸出・HACCPセミナー」を実施。大日本水産会と連携し、被災地域において情報提供を通じた海外展開支援を2年連続で開催。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>24名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度（4段階中上位2項目）：100%</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】輸出相談窓口</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>第3回「日本の食品」輸出 EXPO</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月27日～29日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>千葉県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>農林水産物・食品の輸出相談を広く受ける輸出相談窓口ブースを設置し、延べアドバイザー6名及び職員3名で対応した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>出品者のみならず来場者からも自社商品の輸出可能性や海外情報などの相談を受け、3日間で106件の対応を行った。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】EU・TPP向け食品検査事業</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>EU・TPP 食品検査事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>4月～3月</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>EU・TPP 向けに食品を輸出する際にバイヤーから要求されることの多い食品の残留農薬検査、栄養成分分析、有害物質検査、微生物試験、GMO検査、グルテン検査、アレルギー検査、製品検査、放射性物質検査等の検査証明書の取得を支援。 あわせて、食品の容器・包装に使用される食品接触材の適合性証明のための食品接触材試験についても支援した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>144社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>食品検査の一次募集（4月）、二次募集（4～6月）、三次募集（7月）、四次募集（11月）にて662件133社を支援。また、食品接触材試験では99件17社を支援。2019年中の輸出額（実績）は13億円、2020～2021年の見込み額は17億円となった（フォローアップアンケート4月3日時点）。 役立ち度（4段階中上位2項目）：98%</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】EU向け食品ラベル作成にかかる翻訳支援事業</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>EU向け食品ラベル作成にかかる翻訳支援事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>12月～3月</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>EU向けに食品を輸出する際に必要となる各言語への翻訳を支援。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>19社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>43商品について、EU域内の仕向地言語への翻訳を実施。成約見込社数：11社（「バイヤー等と相談しつつ、翻訳物の活用策について検討中」「展示会・見本市等への出展に向けて準備等を進めているところ」）（2020年3月時点） 役立ち度（4段階中上位2項目）：88.9%</td> </tr> </table>	事業名：	水産物輸出・HACCPセミナー in 宮古	実施時期：	9月18日	実施地：	岩手県	概要：	岩手県宮古市において、「水産物輸出・HACCPセミナー」を実施。大日本水産会と連携し、被災地域において情報提供を通じた海外展開支援を2年連続で開催。	参加企業・団体数：	24名	成果：	役立ち度（4段階中上位2項目）：100%	事業名：	第3回「日本の食品」輸出 EXPO	実施時期：	11月27日～29日	実施地：	千葉県	概要：	農林水産物・食品の輸出相談を広く受ける輸出相談窓口ブースを設置し、延べアドバイザー6名及び職員3名で対応した。	成果：	出品者のみならず来場者からも自社商品の輸出可能性や海外情報などの相談を受け、3日間で106件の対応を行った。	事業名：	EU・TPP 食品検査事業	実施時期：	4月～3月	実施地：	東京都	概要：	EU・TPP 向けに食品を輸出する際にバイヤーから要求されることの多い食品の残留農薬検査、栄養成分分析、有害物質検査、微生物試験、GMO検査、グルテン検査、アレルギー検査、製品検査、放射性物質検査等の検査証明書の取得を支援。 あわせて、食品の容器・包装に使用される食品接触材の適合性証明のための食品接触材試験についても支援した。	参加企業・団体数：	144社	成果：	食品検査の一次募集（4月）、二次募集（4～6月）、三次募集（7月）、四次募集（11月）にて662件133社を支援。また、食品接触材試験では99件17社を支援。2019年中の輸出額（実績）は13億円、2020～2021年の見込み額は17億円となった（フォローアップアンケート4月3日時点）。 役立ち度（4段階中上位2項目）：98%	事業名：	EU向け食品ラベル作成にかかる翻訳支援事業	実施時期：	12月～3月	実施地：	東京都	概要：	EU向けに食品を輸出する際に必要となる各言語への翻訳を支援。	参加企業・団体数：	19社	成果：	43商品について、EU域内の仕向地言語への翻訳を実施。成約見込社数：11社（「バイヤー等と相談しつつ、翻訳物の活用策について検討中」「展示会・見本市等への出展に向けて準備等を進めているところ」）（2020年3月時点） 役立ち度（4段階中上位2項目）：88.9%
事業名：	水産物輸出・HACCPセミナー in 宮古																																																	
実施時期：	9月18日																																																	
実施地：	岩手県																																																	
概要：	岩手県宮古市において、「水産物輸出・HACCPセミナー」を実施。大日本水産会と連携し、被災地域において情報提供を通じた海外展開支援を2年連続で開催。																																																	
参加企業・団体数：	24名																																																	
成果：	役立ち度（4段階中上位2項目）：100%																																																	
事業名：	第3回「日本の食品」輸出 EXPO																																																	
実施時期：	11月27日～29日																																																	
実施地：	千葉県																																																	
概要：	農林水産物・食品の輸出相談を広く受ける輸出相談窓口ブースを設置し、延べアドバイザー6名及び職員3名で対応した。																																																	
成果：	出品者のみならず来場者からも自社商品の輸出可能性や海外情報などの相談を受け、3日間で106件の対応を行った。																																																	
事業名：	EU・TPP 食品検査事業																																																	
実施時期：	4月～3月																																																	
実施地：	東京都																																																	
概要：	EU・TPP 向けに食品を輸出する際にバイヤーから要求されることの多い食品の残留農薬検査、栄養成分分析、有害物質検査、微生物試験、GMO検査、グルテン検査、アレルギー検査、製品検査、放射性物質検査等の検査証明書の取得を支援。 あわせて、食品の容器・包装に使用される食品接触材の適合性証明のための食品接触材試験についても支援した。																																																	
参加企業・団体数：	144社																																																	
成果：	食品検査の一次募集（4月）、二次募集（4～6月）、三次募集（7月）、四次募集（11月）にて662件133社を支援。また、食品接触材試験では99件17社を支援。2019年中の輸出額（実績）は13億円、2020～2021年の見込み額は17億円となった（フォローアップアンケート4月3日時点）。 役立ち度（4段階中上位2項目）：98%																																																	
事業名：	EU向け食品ラベル作成にかかる翻訳支援事業																																																	
実施時期：	12月～3月																																																	
実施地：	東京都																																																	
概要：	EU向けに食品を輸出する際に必要となる各言語への翻訳を支援。																																																	
参加企業・団体数：	19社																																																	
成果：	43商品について、EU域内の仕向地言語への翻訳を実施。成約見込社数：11社（「バイヤー等と相談しつつ、翻訳物の活用策について検討中」「展示会・見本市等への出展に向けて準備等を進めているところ」）（2020年3月時点） 役立ち度（4段階中上位2項目）：88.9%																																																	
		また、年間を通じて複数都市で開催する輸出スキルアップセミナーや、海	各都市で輸出スキルアップセミナーとして「商談スキルセミナー」を実施。38都市にて開催したほか、海外見本市・商談会参加者向けに9回実施した。																																															

			<p>外見本市・商談会事業等の実施に際して、事業参加者向けに海外市場に関する勉強会等を併催することで、事業者の海外展開にかかる必須の知識やノウハウの普及を図り、さらなる輸出事業者の育成に取り組む。</p>		<p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>農林水産物・食品輸出商談スキルセミナー@北海道</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>7月12日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>北海道</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>農林水産物・食品の輸出初心者の方を対象として、海外バイヤー等へ効果的に売り込み・商談ができるような能力向上にお役に立つため商談スキルセミナーを開催。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>43社51人</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度（4段階中上位2項目）：100% 参加者からは、「非常に実務的にまとめられていた。すぐに役に立つ内容と思った」、「輸出初心者にとって大変有効なセミナー」、「初心者の目線でわかりやすい説明でした」といったコメントが寄せられた。</td> </tr> </table>	事業名：	農林水産物・食品輸出商談スキルセミナー@北海道	実施時期：	7月12日	実施地：	北海道	概要：	農林水産物・食品の輸出初心者の方を対象として、海外バイヤー等へ効果的に売り込み・商談ができるような能力向上にお役に立つため商談スキルセミナーを開催。	参加企業・団体数：	43社51人	成果：	役立ち度（4段階中上位2項目）：100% 参加者からは、「非常に実務的にまとめられていた。すぐに役に立つ内容と思った」、「輸出初心者にとって大変有効なセミナー」、「初心者の目線でわかりやすい説明でした」といったコメントが寄せられた。		
事業名：	農林水産物・食品輸出商談スキルセミナー@北海道																		
実施時期：	7月12日																		
実施地：	北海道																		
概要：	農林水産物・食品の輸出初心者の方を対象として、海外バイヤー等へ効果的に売り込み・商談ができるような能力向上にお役に立つため商談スキルセミナーを開催。																		
参加企業・団体数：	43社51人																		
成果：	役立ち度（4段階中上位2項目）：100% 参加者からは、「非常に実務的にまとめられていた。すぐに役に立つ内容と思った」、「輸出初心者にとって大変有効なセミナー」、「初心者の目線でわかりやすい説明でした」といったコメントが寄せられた。																		
			<p>こうした事業者サイドの関心喚起や育成にかかる取組を推進すべく、ターゲット国・地域の規制・制度情報等を包括的に調査するとともに、各国における有力バイヤー情報の収集や「国・地域別イベントカレンダー」の整備等を適時行い、事業者迅速に情報提供していく。</p>		<p>農林水産物・食品の輸出支援ポータルを設置し、国・地域・品目別に日本から食品を輸出する際の規制や手続きなどの留意点を調査した。「輸出力強化戦略」で指定されている重点国・地域を中心としたマーケット情報や規制情報を調査するとともに、農林水産物・食品の輸出支援ポータル等を通じて情報提供を行った。</p> <p>また、中国において日本の事業者に影響を与える法規制の改正案が公表された際、国内外の食品事業者の意見を取りまとめ中国当局へ規制の再検討等を求めるパブリック・コメントを提出した。</p> <p>さらに米国食品安全強化法（FSMA）や英国のEU離脱（Brexit）についても継続的に調査・情報提供を実施した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <p>中国の政府当局（中国国家市場監督管理総局）が公表した「食品表示監督管理弁法草案」（2019年11月21付）に対し、国内外の食品事業者等から28件の意見を取りまとめ、12月20日にパブリック・コメントを提出した。国内ではウェブサイト上で広く意見を募ったほか、中国でも現地の日系食品企業等の意見を収集した。</p> <p>本草案は中国で流通する全ての食品に適用され、日本から中国への農林水産物・食品輸出に深く影響する内容だと考えられる。パブリック・コメントでは生産過程で中国語ラベルを表示しなければならない点の撤回のほか、TBT通報を実施することなどを求めた。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <p>中国の政府当局（中国税関総署）が公表した「輸入食品海外製造企業登録管理規定草案」（2019年11月26付）に対し、国内外の食品事業者等から11件の意見を取りまとめ、12月24日にパブリック・コメントを提出した。国内ではウェブサイト上で広く意見を募ったほか、中国でも現地の日系食品企業等の意見を収集した。</p> <p>本草案は海外製造企業について輸出国当局を介して中国税関総署に登録することが求められ、日本から中国への農林水産物・食品輸出に深く影響する内容だと考えられる。パブリック・コメントでは、従来どおり一部品目のみを対象とする旨の条文修正やSPS通報を実施することなどを求めた。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <p>米国食品安全強化法（FSMA）規則の一つ「外国供給業者検証プログラム（FSVP）」では、在米の輸入業者も外国供給業者の安全検証が原則義務化され、米国食品医薬品局（FDA）による査察の対象となっている。FSVPにおいては、適格者（QI）の配置が求められている一方で、輸入業者ではQIの任命やFSVPに対する理解が進んでいなかった。そこでジェトロは、ニューヨークにおいて、輸入業者向けに、米国FDAが標準カリキュラムとして認めている食品安全予防管理アライアンス（FSPCA）が開発したトレーニングコースを2019年11月5日～6日にかけて開催した。本コースを無料で提供したことで、QI有資格者が増加し、今後の対米輸出の継続・拡大に寄与した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <p>英国のEU離脱（Brexit）に関して、現状や農林水産物・食品分野に特化した関税分野・非関税分野の情報を資料としてまとめ、農林水産物・食品の輸出支援ポータルに掲載することで事業者への情報提供を行った。また、セミナー等の機会を使い積極的な情報発信を行った。</p>														
		<p>併せて、現地日系企業が実際に不利益や不都合を被っている相手国の規制・制度など、制度的対応ニーズを把握し、随時関係省庁や在外公館等に</p>	<p>併せて、海外で活動する現地日系企業が実際に不利益や不都合を被っている相手国の規制・制度への対応ニーズ等についても把握することで、個別</p>		<p>中国向け輸出水産食品の施設登録の滞りにつき、国内外事務所・関係省庁と連携を図り、滞りが解消された。</p> <p>海外事務所からの月例報告等を通じて、規制や運用等により現地通関トラブルを把握し、一部の情報について農林水産省の輸出規制担当部署と共有。</p> <p>タイにて日本の原発汚染水に関する懸念が高まった際、タイの現地系小売りチェーンから対応策の回答を求められ、関係省庁と調整し回答書を提出した。</p>														

	<p>情報提供を行い、必要に応じてこれら機関と連携して当該国政府に対する規制緩和要求等に協力する。</p>	<p>の相談対応や情報発信等にも役立てていくほか、関係省庁や在外公館等にも情報提供を行うことで、これら機関と連携して、必要に応じて、当該国政府に対する規制緩和要求等にも協力していく。</p>		<p>新型コロナウイルス感染拡大による食品ビジネスへの影響について、ジェトロ国内外事務所に事業者へのヒアリングを依頼し、逐一取りまとめて農林水産省へ報告した。</p> <p><b>【成功事例】</b> 2019年6月に上海事務所より、日本企業が中国向け輸出水産品の施設登録が滞っており困っているとの報告があった。国内外事務所から類似案件を聴取したところ、中国事務所から2件、地方事務所から3件の計5件が挙がり、農水省・厚労省に情報共有のうえ、農水省に設立された司令塔（輸出促進課輸出対策強化特別チーム）に政府間での交渉を依頼し、材料として5件の事例を提供した。その結果、9月26日付で登録が再開され、厚労省よりその旨が事業者宛てに通知された。ジェトロから省庁に報告した案件についても、10月に1社、12月に1社、無事施設登録が認められた事業者より最寄り事務所に感謝の言葉が寄せられた（上海、鹿児島）。</p> <p><b>【実施事例】</b> 2019年8月に農林水産省輸出促進課より、放射性物質規制の執行の実態や日系企業が直面する問題等の把握に関しジェトロへの協力依頼があり、中国、台湾、韓国の月例報告情報を共有するとともに、現地企業へのヒアリングに協力した。</p> <p><b>【実施事例】</b> 2019年9月、タイにて日本の原発汚染水に関する懸念が高まった際、タイの現地系小売チェーンから対応策について輸入卸が回答を求められているとの相談がジェトロに寄せられた。ジェトロは資源エネルギー庁、水産庁と調整し、回答書をバンコク事務所を通じて提出した。その結果、買い控えによって減少していた日本産水産物の売上が一定程度回復し、現地での風評被害の拡散防止に貢献した。</p> <p><b>【実施事例】</b> 新型コロナウイルス感染拡大による食品ビジネスへの影響について、ジェトロの国内外事務所を通じて広く事業者へのヒアリングを行った。政府への要望事項や、影響が大きく出ている業界等の報告を取りまとめて逐一農林水産省へ報告し、ジェトロへの令和2年度補正予算の措置がなされた。</p>																		
		<p>② 生産者・事業者間のネットワーク構築支援 さらには、輸出を目指す生産者と事業者間のネットワーク構築支援を図るべく、政府が推進する輸出拡大の取組である農林水産物・食品輸出プロジェクト（GFP）に対して積極的なプロジェクト参画や、事業者間の交流イベント等への積極的な関与をするとともに、国内事業者と輸出会社とのマッチング機会の提供等も支援することで、生産者・事業者間の有機的連携に向けた引き合わせ、輸出実現に向けた個々の取組のグルーピングにジェトロとして貢献していく。</p>		<p>GFP登録事業者2,801件(2020年3月31日付け)のうち、295件の訪問診断希望者に対して国内事務所の担当者がGFP事務局と共に訪問し、ジェトロサービスの紹介を行い、ジェトロ事業への参加を促した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1" data-bbox="1151 1163 1792 1535"> <tr> <td>企業名：</td> <td>茶製造・販売企業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6月19日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>茨城県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>同社の取扱商品は緑茶、和紅茶。GFPの訪問診断を希望しGFP事務局とともにジェトロ茨城が同行し、商品、圃場、製造現場を視察した。同社はこれまで、自治体からの紹介をきっかけに英国向けに少量の輸出を経験していたが、商談会への参加実績はほとんどなく、今後の海外展開のため商談会への参加を希望していた。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>GFP訪問診断実施後、同社は茨城県、茨城商工会連合会と共催のバイヤー招へい商談会「IBARAKI Food Selection」に参加し、ジェトロのマッチングサポート（2019年9月）支援を受けるに至った。</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1" data-bbox="1151 1583 1792 1898"> <tr> <td>企業名：</td> <td>鶏卵等仕入れ・販売企業</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>2015年にジェトロ千葉食品専門アドバイザーが貿易投資相談に対応したことをきっかけに輸出を本格的に検討。2018年度より、千葉ブランド農水産物・食品輸出協議会に参加。2019年2月22日、日本より米国に向けた鶏卵の輸出第一号となり、現在も継続的に輸出するなど積極的に輸出を行ってきた。GFP登録事業者となり、更にジェトロ事業を有効活用し、2019年度の香港 Food Expoへ出展した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>上述の香港 Food Expoでの出展から、輸出（約500万円/年間）へとつながった。</td> </tr> </table>	企業名：	茶製造・販売企業	実施時期：	6月19日	実施地：	茨城県	概要：	同社の取扱商品は緑茶、和紅茶。GFPの訪問診断を希望しGFP事務局とともにジェトロ茨城が同行し、商品、圃場、製造現場を視察した。同社はこれまで、自治体からの紹介をきっかけに英国向けに少量の輸出を経験していたが、商談会への参加実績はほとんどなく、今後の海外展開のため商談会への参加を希望していた。	成果：	GFP訪問診断実施後、同社は茨城県、茨城商工会連合会と共催のバイヤー招へい商談会「IBARAKI Food Selection」に参加し、ジェトロのマッチングサポート（2019年9月）支援を受けるに至った。	企業名：	鶏卵等仕入れ・販売企業	概要：	2015年にジェトロ千葉食品専門アドバイザーが貿易投資相談に対応したことをきっかけに輸出を本格的に検討。2018年度より、千葉ブランド農水産物・食品輸出協議会に参加。2019年2月22日、日本より米国に向けた鶏卵の輸出第一号となり、現在も継続的に輸出するなど積極的に輸出を行ってきた。GFP登録事業者となり、更にジェトロ事業を有効活用し、2019年度の香港 Food Expoへ出展した。	成果：	上述の香港 Food Expoでの出展から、輸出（約500万円/年間）へとつながった。		
企業名：	茶製造・販売企業																					
実施時期：	6月19日																					
実施地：	茨城県																					
概要：	同社の取扱商品は緑茶、和紅茶。GFPの訪問診断を希望しGFP事務局とともにジェトロ茨城が同行し、商品、圃場、製造現場を視察した。同社はこれまで、自治体からの紹介をきっかけに英国向けに少量の輸出を経験していたが、商談会への参加実績はほとんどなく、今後の海外展開のため商談会への参加を希望していた。																					
成果：	GFP訪問診断実施後、同社は茨城県、茨城商工会連合会と共催のバイヤー招へい商談会「IBARAKI Food Selection」に参加し、ジェトロのマッチングサポート（2019年9月）支援を受けるに至った。																					
企業名：	鶏卵等仕入れ・販売企業																					
概要：	2015年にジェトロ千葉食品専門アドバイザーが貿易投資相談に対応したことをきっかけに輸出を本格的に検討。2018年度より、千葉ブランド農水産物・食品輸出協議会に参加。2019年2月22日、日本より米国に向けた鶏卵の輸出第一号となり、現在も継続的に輸出するなど積極的に輸出を行ってきた。GFP登録事業者となり、更にジェトロ事業を有効活用し、2019年度の香港 Food Expoへ出展した。																					
成果：	上述の香港 Food Expoでの出展から、輸出（約500万円/年間）へとつながった。																					

	<p>(日本食品の海外プロモーションによる輸出促進) 2017年に新たに立ち上げたJFOODOは、日本貿易振興機構が持つリソースを最大限活用しつつ、海外における日本の農林水産物・食品のブランディングのため、日本産農林水産物・食品のオール・ジャパンでのプロモーションを行う。それを通じて、将来民営化することを視野に、事業者の関心を外需創造に向けたための象徴的な成功事例の創出に努める。また次期中期目標において、対象品目の輸出額全体に効果を波及できるよう、課題解決に向けた提案などの取組を行う。</p>	<p>2-2. 日本食品の海外におけるプロモーション 海外市場において日本食品の新たな市場を創造するために、JFOODOは消費者や飲食事業者向けのプロモーションを実施し、日本産農林水産物・食品のブランディングを図る。 JFOODOによるプロモーションに積極的に参加する事業者との連携を深め、将来的な民営化を視野に象徴的な成功事例の創出に努める。</p>	<p>2-2. 日本食品の海外におけるプロモーション 海外市場において日本食品の新たな市場を創造するために、JFOODOは消費者や飲食事業者向けのプロモーションを実施し、日本産農林水産物・食品のブランディングを図る。</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; ・JFOODOのプロモーション参加事業者の対象品目・対象地域向けの年間輸出額：前年度比112%以上  &lt;その他の指標&gt; ・JFOODOの対象地域における対象品目について、プロモーションにより輸出額全体が伸びているかチェックし、プロモーションの効果を波及できるよう、課題解決に向けた提案などの取組を行うとともに、象徴的な成功事例の創出に努める。(関連指標：対象地域における対象品目の輸出額の伸び率(対前年度比)、象徴的な成功事例) ・事業者からの情報収集、政府等への情報提供・提案等を適時かつ十分に行い、輸出環境の整備に繋げる。(関連指標：政府等への情報提供件数、政府への提案内容)  &lt;評価の視点&gt; ・定量的指標を達成しているか。 ・上述のアウトカムの実現が図られているか。</p>	<p>&lt;主要な業務実績&gt; ・プロモーション参加事業者の対象品目・対象地域向けの年間輸出額の前年度比：98%(*)  (*プロモーションの効果により対象品目の認知率や購入意向率は向上させたが、香港での民主化デモや世界各地での新型コロナウイルスの感染拡大により購入機会が制限されたため全体として輸出が伸びなかったこともあり、輸出実績の前年度比(112%)を成果指標としているJFOODOの目標は達成できなかった。  (関連指標) ・対象地域における対象品目の輸出額の伸び率(対前年度比)：100% ・象徴的な成功事例： &lt;水産物&gt; ・2019年9月からプロモーションを開始し、記事掲載や投稿が約1,100万リーチを達成するなどした結果、9~10月における香港向け対象3魚種輸出金額の前年同期比伸び率は、他の魚種を大幅に上回った。  ・JFOODOの香港プロモーションに参加した水産事業者は、香港輸出に関心を持ち、ジェトロのサービスを活用し輸出を実現。輸出後もJFOODOプロモーションと同期化した販促を行った。  &lt;日本酒&gt; ・ニューヨーク・ロサンゼルス・サンフランシスコ・ロンドン・パリの富裕層を中心としたターゲット消費者の約45%にプロモーションを認知させ、その内約75%が実際に日本酒を購入し、さらに購入者の内約90%が再購入意向を示した。  ・JFOODOが開発した日本酒輸出用標準的裏ラベルを活用し、地方の酒蔵が欧州への輸出を実現した。  &lt;その他&gt; ・これまでのJFOODOプロモーション実施の過程で、対象国・地域の主要な小売や外食での取り扱いがまだまだ不足しており、かつ、日本の事業者がそれらを輸入業者等に任せている実態が判明した。そのため関係事務所等とも連携し、小売・外食までの商流構築を個別に支援するサービスを開始した。  その他の業務実績は以下の通り。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 海外市場において日本食品の新たな市場を創造するために、JFOODOは消費者や飲食事業者向けのプロモーションを実施し、日本産農林水産物・食品のブランディングを図る。 2020年度においては、前年度に引き続き、和牛、水産物(ハマチ等)、日本茶、米粉、日本産アルコール飲料(日本酒、日本ワイン、クラフトビール)の5品目7テーマを対象に、それぞれのターゲットとなる国・地域に向けたプロモーション戦略を事業者とともに実行する。 なお、プロモーションの効果を最大化するため、ジェトロが持つリソースを最大限活用するとともに、政府のサポートを得ながら、事業者がプロモーション実施前に対象商品の小売店等での取扱い目標を達成しプロモーションと同期化した販売促進を実現するよう、JFOODOと事業者の双方向で進捗を確認する。 こうした取組を通じて、JFOODOによるプロモーションに積極的に参加する事業者との連携を深め、象徴的な成功事例の創出に努める。</p>									
	<p>中長期的な市場性も踏まえて有望品目と対象地域を選定し、それぞれのプロモーション戦略を策定する。戦略の実施においては、主に統合的なマーケティング・コミュニケーション(広告、販売促進、PR等)の実行を通じて消費者や飲食事業者等の行動変容を促し、対象品目の購買行動に導く。これによって、日本食品の新たな市場を創造する。なお、プロモーションに際してはジェトロが持つリソースを最大限活用し、JFOODOの施策に合わせて、民間事業者が同時に小売店等において自社商品の販売促進を行うよう促すことで、効果の最大化を図る。</p>	<p>2019年度においては、前年度に引き続き、和牛、水産物(ハマチ等)、日本茶、米粉、日本産アルコール飲料(日本酒、日本ワイン、クラフトビール)の5品目7テーマを対象に、それぞれのターゲットとなる国・地域に向けたプロモーション戦略を事業者とともに実行する。なお、プロモーションの効果を最大化するため、政府のサポートを得ながら、事業者がプロモーション実施前に対象商品の小売店等での取扱い目標を達成しプロモーションと同期化した販売促進を実現するよう、JFOODOと事業者の双方向で進捗を確認する。</p>	<p>2019年度においては、前年度に引き続き、和牛、水産物(ハマチ等)、日本茶、米粉、日本産アルコール飲料(日本酒、日本ワイン、クラフトビール)の5品目7テーマを対象に、それぞれのターゲットとなる国・地域に向けたプロモーション戦略を事業者とともに実行する。なお、プロモーションの効果を最大化するため、政府のサポートを得ながら、事業者がプロモーション実施前に対象商品の小売店等での取扱い目標を達成しプロモーションと同期化した販売促進を実現するよう、JFOODOと事業者の双方向で進捗を確認する。</p>	<p>政府目標である「2019年に農林水産物・食品の輸出額1兆円」の達成に貢献するべく、2018年度に引き続き、5品目7テーマを中心に、それぞれのターゲットとなる国・地域に向けたプロモーション戦略を事業者とともに実行した。</p>	<p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>品目：</td> <td>水産物(ハマチ等)</td> </tr> <tr> <td>対象国：</td> <td>香港</td> </tr> <tr> <td>戦略：</td> <td>日本産ブリ(ハマチ)・ホタテ・タイの消費を増やすため、3魚種の純粋想起率及び縁起物としてのコンセプト認知率を高め、さらに、外食・小売店舗店頭で想起・特定されやすくすることで喫食・購入の頻度を高める。</td> </tr> <tr> <td>主な施策：</td> <td> <p>&lt;広告&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・店外の広告等で接した「あの魚」が店頭の「この魚」であると現地消費者が想起・特定しやすい状況を作り出すため、プロモーション全体で使う識別マーク(キャラクター)を開発した。その識別マークを用いた広告を、中秋節前後と春節前後の期間を中心に各種メディア(MTR駅・車内、新聞・雑誌、デジタル(グルメサイト等))で展開し、縁起物としての日本産ブリ(ハマチ)・ホタテ・タイを訴求した。</li> <li>・デジタル広告のリンク先であるランディングページ(<a href="https://seafood-jfoodo.jetro.go.jp/">https://seafood-jfoodo.jetro.go.jp/</a>)では、日本産3魚種を使ったレシピ動画や、JFOODOのプロモーションに参加している外食・小売店のロゴやウェブサイトリンクを掲載した。</li> </ul> <p>&lt;戦略PR&gt;</p> </td> </tr> </table>	品目：	水産物(ハマチ等)	対象国：	香港	戦略：	日本産ブリ(ハマチ)・ホタテ・タイの消費を増やすため、3魚種の純粋想起率及び縁起物としてのコンセプト認知率を高め、さらに、外食・小売店舗店頭で想起・特定されやすくすることで喫食・購入の頻度を高める。	主な施策：	<p>&lt;広告&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・店外の広告等で接した「あの魚」が店頭の「この魚」であると現地消費者が想起・特定しやすい状況を作り出すため、プロモーション全体で使う識別マーク(キャラクター)を開発した。その識別マークを用いた広告を、中秋節前後と春節前後の期間を中心に各種メディア(MTR駅・車内、新聞・雑誌、デジタル(グルメサイト等))で展開し、縁起物としての日本産ブリ(ハマチ)・ホタテ・タイを訴求した。</li> <li>・デジタル広告のリンク先であるランディングページ(<a href="https://seafood-jfoodo.jetro.go.jp/">https://seafood-jfoodo.jetro.go.jp/</a>)では、日本産3魚種を使ったレシピ動画や、JFOODOのプロモーションに参加している外食・小売店のロゴやウェブサイトリンクを掲載した。</li> </ul> <p>&lt;戦略PR&gt;</p>		
品目：	水産物(ハマチ等)														
対象国：	香港														
戦略：	日本産ブリ(ハマチ)・ホタテ・タイの消費を増やすため、3魚種の純粋想起率及び縁起物としてのコンセプト認知率を高め、さらに、外食・小売店舗店頭で想起・特定されやすくすることで喫食・購入の頻度を高める。														
主な施策：	<p>&lt;広告&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・店外の広告等で接した「あの魚」が店頭の「この魚」であると現地消費者が想起・特定しやすい状況を作り出すため、プロモーション全体で使う識別マーク(キャラクター)を開発した。その識別マークを用いた広告を、中秋節前後と春節前後の期間を中心に各種メディア(MTR駅・車内、新聞・雑誌、デジタル(グルメサイト等))で展開し、縁起物としての日本産ブリ(ハマチ)・ホタテ・タイを訴求した。</li> <li>・デジタル広告のリンク先であるランディングページ(<a href="https://seafood-jfoodo.jetro.go.jp/">https://seafood-jfoodo.jetro.go.jp/</a>)では、日本産3魚種を使ったレシピ動画や、JFOODOのプロモーションに参加している外食・小売店のロゴやウェブサイトリンクを掲載した。</li> </ul> <p>&lt;戦略PR&gt;</p>														

				<p>・縁起物としての日本産ブリ（ハマチ）・ホタテ・タイを紹介する消費者参加型イベントを、中秋節の2019年9月に香港中心部の商業施設にて実施した。開催初日に同商業施設内の日本料理店でメディア及びKOL（キー・オピニオン・リーダー）限定のイベントを実施し、JFOODOが開発した識別マークとしてのキャラクターの紹介や日本産ブリ（ハマチ）の解体ショー等を行い、情報の拡散を図った。</p> <p>&lt;販売促進&gt;</p> <p>・識別マーク（キャラクター）を使った外食店向けツール（ポスター、刺身用の札、メニューカード、揮春等）及び小売店向けツール（ポスター、寿司パック用ステッカー、揮春風ミニ幟等）を制作し、香港の外食・小売各店舗での店頭セールスプロモーションで利用された。</p> <p>・一部外食・小売店では、日本産ブリ（ハマチ）・ホタテ・タイを使った期間限定メニューを提供するなどのタイアップ施策も実施した。</p>												
				<p>成果：</p> <p>2019年9月に実施したメディア・KOL向けイベントなどの戦略PRでは、メディア掲載及びKOL投稿実績が約60件にのぼり、JFOODOのプロモーションならびに識別マーク（キャラクター）が広く浸透したと言える。その結果、春節期間後の効果測定では、店頭で識別マークが付いたステッカー等ツールに接した消費者のうち、87%の人が店外での広告・戦略PRで訴求されている日本産ブリ（ハマチ）・ホタテ・タイのことだと認識できたと回答するに至った。</p>												
				<p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>品目：</td> <td>日本酒</td> </tr> <tr> <td>対象国：</td> <td>米国</td> </tr> <tr> <td>戦略：</td> <td>「〇〇といえば日本酒」という、強い飲用オケージョンとの連想関係をつくって消費者の記憶に残すために、魚介類と日本酒の親和性の訴求に焦点を絞り、「魚介類に最も合うアルコール飲料は日本酒である」というポジションを外食市場で確立し、日本酒の消費を増やす。</td> </tr> <tr> <td>主な施策：</td> <td> <p>&lt;広告&gt;</p> <p>・動画広告</p> <p>Escape the ordinary というキーマッセージとともに、魚介類に日本酒を合わせることを新しい文化・習慣として訴求する動画を、オンライン上で様々なサイト・SNS上にて配信した。</p> <p>・記事広告</p> <p>「魚介類×日本酒」の流行感・納得感を醸成することを目的として、NY Times や The Economist 等の現地トップメディアにて、魚介類と日本酒の相性を訴求する記事・企画を組んで発信した。</p> <p>・特設 WEB サイト</p> <p>コンセプトの認知拡大、リアルタイムビidding (RTB) への理解促進等を目的に、各種デジタル広告からの誘導先となるランディングページとして2018年度に開設したWEBサイトをリニューアル。コンセプトムービーやRTBの説明、各施策で制作した動画コンテンツ、Economistの記事広告、登録事業者の銘柄のラベル画像（クリックすると登録事業者のHPへ遷移）等を格納。</p> <p>&lt;戦略PR&gt;</p> <p>・レストランイベント（レストランペアード）</p> <p>ニューヨーク、サンフランシスコ、ロサンゼルス等の三都市において有名レストランを2分割する等の仕掛けをして、一方では通常通り「魚介類と白ワイン」を、一方では「魚介類と日本酒」のスペシャルメニューを提供し、メディア・インフルエンサーを通してニュース化させた。</p> </td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td> <p>・富裕層を中心としたターゲット消費者の45%にプロモーションを認知させ、その内75%が実際に日本酒を購入し、さらに購入者の内90%が再購入意向を示した。</p> <p>・「魚介類には日本酒が合う」というコンセプトに対する理</p> </td> </tr> </table>	品目：	日本酒	対象国：	米国	戦略：	「〇〇といえば日本酒」という、強い飲用オケージョンとの連想関係をつくって消費者の記憶に残すために、魚介類と日本酒の親和性の訴求に焦点を絞り、「魚介類に最も合うアルコール飲料は日本酒である」というポジションを外食市場で確立し、日本酒の消費を増やす。	主な施策：	<p>&lt;広告&gt;</p> <p>・動画広告</p> <p>Escape the ordinary というキーマッセージとともに、魚介類に日本酒を合わせることを新しい文化・習慣として訴求する動画を、オンライン上で様々なサイト・SNS上にて配信した。</p> <p>・記事広告</p> <p>「魚介類×日本酒」の流行感・納得感を醸成することを目的として、NY Times や The Economist 等の現地トップメディアにて、魚介類と日本酒の相性を訴求する記事・企画を組んで発信した。</p> <p>・特設 WEB サイト</p> <p>コンセプトの認知拡大、リアルタイムビidding (RTB) への理解促進等を目的に、各種デジタル広告からの誘導先となるランディングページとして2018年度に開設したWEBサイトをリニューアル。コンセプトムービーやRTBの説明、各施策で制作した動画コンテンツ、Economistの記事広告、登録事業者の銘柄のラベル画像（クリックすると登録事業者のHPへ遷移）等を格納。</p> <p>&lt;戦略PR&gt;</p> <p>・レストランイベント（レストランペアード）</p> <p>ニューヨーク、サンフランシスコ、ロサンゼルス等の三都市において有名レストランを2分割する等の仕掛けをして、一方では通常通り「魚介類と白ワイン」を、一方では「魚介類と日本酒」のスペシャルメニューを提供し、メディア・インフルエンサーを通してニュース化させた。</p>	成果：	<p>・富裕層を中心としたターゲット消費者の45%にプロモーションを認知させ、その内75%が実際に日本酒を購入し、さらに購入者の内90%が再購入意向を示した。</p> <p>・「魚介類には日本酒が合う」というコンセプトに対する理</p>		
品目：	日本酒															
対象国：	米国															
戦略：	「〇〇といえば日本酒」という、強い飲用オケージョンとの連想関係をつくって消費者の記憶に残すために、魚介類と日本酒の親和性の訴求に焦点を絞り、「魚介類に最も合うアルコール飲料は日本酒である」というポジションを外食市場で確立し、日本酒の消費を増やす。															
主な施策：	<p>&lt;広告&gt;</p> <p>・動画広告</p> <p>Escape the ordinary というキーマッセージとともに、魚介類に日本酒を合わせることを新しい文化・習慣として訴求する動画を、オンライン上で様々なサイト・SNS上にて配信した。</p> <p>・記事広告</p> <p>「魚介類×日本酒」の流行感・納得感を醸成することを目的として、NY Times や The Economist 等の現地トップメディアにて、魚介類と日本酒の相性を訴求する記事・企画を組んで発信した。</p> <p>・特設 WEB サイト</p> <p>コンセプトの認知拡大、リアルタイムビidding (RTB) への理解促進等を目的に、各種デジタル広告からの誘導先となるランディングページとして2018年度に開設したWEBサイトをリニューアル。コンセプトムービーやRTBの説明、各施策で制作した動画コンテンツ、Economistの記事広告、登録事業者の銘柄のラベル画像（クリックすると登録事業者のHPへ遷移）等を格納。</p> <p>&lt;戦略PR&gt;</p> <p>・レストランイベント（レストランペアード）</p> <p>ニューヨーク、サンフランシスコ、ロサンゼルス等の三都市において有名レストランを2分割する等の仕掛けをして、一方では通常通り「魚介類と白ワイン」を、一方では「魚介類と日本酒」のスペシャルメニューを提供し、メディア・インフルエンサーを通してニュース化させた。</p>															
成果：	<p>・富裕層を中心としたターゲット消費者の45%にプロモーションを認知させ、その内75%が実際に日本酒を購入し、さらに購入者の内90%が再購入意向を示した。</p> <p>・「魚介類には日本酒が合う」というコンセプトに対する理</p>															

				<p>解を高めることができた。「魚介類には日本酒が合う」と回答した消費者の割合は、コンテンツ接触前の33%からコンテンツ接触後には71%となった。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>品目：</td> <td>日本酒</td> </tr> <tr> <td>主な施策：</td> <td>海外消費者にとっての日本酒の「選びにくさ」を解決するために、選びやすくなる項目・レイアウト・表記方法を定めた輸出用「標準的裏ラベル」と「表記ガイド」を開発し、2019年8月に国税庁と共に発表した。その後、地方事務所と協力して日本各地での普及に努めた。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>地方事務所が実施した酒類バイヤー招へい商談会の枠内で普及セミナーを開催、当該商談会で欧州のバイヤーとの輸出取引が実現した酒蔵は、初輸出時にはJFOODOの推奨裏ラベルを採用した。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>品目：</td> <td>クラフトビール</td> </tr> <tr> <td>対象国：</td> <td>米国</td> </tr> <tr> <td>戦略：</td> <td>ディストリビューター及びバーやレストランに向けて、「個性と飲みやすさのバランスのとれたクラフトビール」として訴求して取扱いを拡大し、クラフトビール愛好者の店頭発見率と飲用意向率を高める。</td> </tr> <tr> <td>主な施策：</td> <td> <p>&lt;広告&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・タイアップ記事の掲載 米国のクラフトビール業界で人気・権威のあるWEBマガジン2媒体（Craft Beer and Brewing、The Beer Connoisseur）において、日本産クラフトビールのタイアップ記事を掲載した。</li> <li>・インフルエンサーを活用した情報発信 西海岸4都市で飲食情報発信源として影響力のあるインフルエンサーを起用し、日本産クラフトビールの銘柄とそれらを飲むことができる店舗についてInstagramで紹介投稿した。</li> </ul> <p>&lt;戦略PR&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・展示会へのブース出展 全米ビール卸売協会（NBWA）の年次展示会にブース出展し、全米からのディストリビューターやビール業界関係者に対し、日本産クラフトビールの認知と興味を喚起した。</li> <li>・飲食店向け試飲説明会 西海岸4都市において招待制の試飲説明会を開催し、レストランやビアバーなどの飲食事業者に対し、日本産クラフトビールの取扱いを促した。</li> <li>・SNS公式アカウントからの情報発信 日本産クラフトビール公式アカウント（Facebook、Instagram）からフォロワーに対して、銘柄や提供飲食店舗を紹介することで、認知及び興味の向上と販促キャンペーンへの集客を行った。</li> </ul> <p>&lt;販売促進&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・飲食店での販売促進キャンペーン 販売促進キャンペーン“Japanese Craft Beer Week”を、日本産クラフトビールの取扱いのある飲食店（ロサンゼルス、サンディエゴ、サンフランシスコ、ポートランド）で開催し、SNS公式アカウント及びメディアタイアップでの情報拡散によって来店・飲用意向の向上と飲用量の拡大を図った。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>新規で日本産クラフトビールの取扱いを開始した店舗は100以上となった。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>品目：</td> <td>日本茶</td> </tr> <tr> <td>対象国：</td> <td>米国</td> </tr> <tr> <td>戦略：</td> <td>米国の「ミレニアル世代の頭脳労働者」層の間で広まっているマインドフルネス（今、この瞬間に集中できる状態のこと。禅の瞑想をベースとしている。）への関心を捉え、同層をターゲットとし、「日本茶=マインドフルネス・ビバレ</td> </tr> </table>	品目：	日本酒	主な施策：	海外消費者にとっての日本酒の「選びにくさ」を解決するために、選びやすくなる項目・レイアウト・表記方法を定めた輸出用「標準的裏ラベル」と「表記ガイド」を開発し、2019年8月に国税庁と共に発表した。その後、地方事務所と協力して日本各地での普及に努めた。	成果：	地方事務所が実施した酒類バイヤー招へい商談会の枠内で普及セミナーを開催、当該商談会で欧州のバイヤーとの輸出取引が実現した酒蔵は、初輸出時にはJFOODOの推奨裏ラベルを採用した。	品目：	クラフトビール	対象国：	米国	戦略：	ディストリビューター及びバーやレストランに向けて、「個性と飲みやすさのバランスのとれたクラフトビール」として訴求して取扱いを拡大し、クラフトビール愛好者の店頭発見率と飲用意向率を高める。	主な施策：	<p>&lt;広告&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・タイアップ記事の掲載 米国のクラフトビール業界で人気・権威のあるWEBマガジン2媒体（Craft Beer and Brewing、The Beer Connoisseur）において、日本産クラフトビールのタイアップ記事を掲載した。</li> <li>・インフルエンサーを活用した情報発信 西海岸4都市で飲食情報発信源として影響力のあるインフルエンサーを起用し、日本産クラフトビールの銘柄とそれらを飲むことができる店舗についてInstagramで紹介投稿した。</li> </ul> <p>&lt;戦略PR&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・展示会へのブース出展 全米ビール卸売協会（NBWA）の年次展示会にブース出展し、全米からのディストリビューターやビール業界関係者に対し、日本産クラフトビールの認知と興味を喚起した。</li> <li>・飲食店向け試飲説明会 西海岸4都市において招待制の試飲説明会を開催し、レストランやビアバーなどの飲食事業者に対し、日本産クラフトビールの取扱いを促した。</li> <li>・SNS公式アカウントからの情報発信 日本産クラフトビール公式アカウント（Facebook、Instagram）からフォロワーに対して、銘柄や提供飲食店舗を紹介することで、認知及び興味の向上と販促キャンペーンへの集客を行った。</li> </ul> <p>&lt;販売促進&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・飲食店での販売促進キャンペーン 販売促進キャンペーン“Japanese Craft Beer Week”を、日本産クラフトビールの取扱いのある飲食店（ロサンゼルス、サンディエゴ、サンフランシスコ、ポートランド）で開催し、SNS公式アカウント及びメディアタイアップでの情報拡散によって来店・飲用意向の向上と飲用量の拡大を図った。</li> </ul>	成果：	新規で日本産クラフトビールの取扱いを開始した店舗は100以上となった。	品目：	日本茶	対象国：	米国	戦略：	米国の「ミレニアル世代の頭脳労働者」層の間で広まっているマインドフルネス（今、この瞬間に集中できる状態のこと。禅の瞑想をベースとしている。）への関心を捉え、同層をターゲットとし、「日本茶=マインドフルネス・ビバレ
品目：	日本酒																									
主な施策：	海外消費者にとっての日本酒の「選びにくさ」を解決するために、選びやすくなる項目・レイアウト・表記方法を定めた輸出用「標準的裏ラベル」と「表記ガイド」を開発し、2019年8月に国税庁と共に発表した。その後、地方事務所と協力して日本各地での普及に努めた。																									
成果：	地方事務所が実施した酒類バイヤー招へい商談会の枠内で普及セミナーを開催、当該商談会で欧州のバイヤーとの輸出取引が実現した酒蔵は、初輸出時にはJFOODOの推奨裏ラベルを採用した。																									
品目：	クラフトビール																									
対象国：	米国																									
戦略：	ディストリビューター及びバーやレストランに向けて、「個性と飲みやすさのバランスのとれたクラフトビール」として訴求して取扱いを拡大し、クラフトビール愛好者の店頭発見率と飲用意向率を高める。																									
主な施策：	<p>&lt;広告&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・タイアップ記事の掲載 米国のクラフトビール業界で人気・権威のあるWEBマガジン2媒体（Craft Beer and Brewing、The Beer Connoisseur）において、日本産クラフトビールのタイアップ記事を掲載した。</li> <li>・インフルエンサーを活用した情報発信 西海岸4都市で飲食情報発信源として影響力のあるインフルエンサーを起用し、日本産クラフトビールの銘柄とそれらを飲むことができる店舗についてInstagramで紹介投稿した。</li> </ul> <p>&lt;戦略PR&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・展示会へのブース出展 全米ビール卸売協会（NBWA）の年次展示会にブース出展し、全米からのディストリビューターやビール業界関係者に対し、日本産クラフトビールの認知と興味を喚起した。</li> <li>・飲食店向け試飲説明会 西海岸4都市において招待制の試飲説明会を開催し、レストランやビアバーなどの飲食事業者に対し、日本産クラフトビールの取扱いを促した。</li> <li>・SNS公式アカウントからの情報発信 日本産クラフトビール公式アカウント（Facebook、Instagram）からフォロワーに対して、銘柄や提供飲食店舗を紹介することで、認知及び興味の向上と販促キャンペーンへの集客を行った。</li> </ul> <p>&lt;販売促進&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・飲食店での販売促進キャンペーン 販売促進キャンペーン“Japanese Craft Beer Week”を、日本産クラフトビールの取扱いのある飲食店（ロサンゼルス、サンディエゴ、サンフランシスコ、ポートランド）で開催し、SNS公式アカウント及びメディアタイアップでの情報拡散によって来店・飲用意向の向上と飲用量の拡大を図った。</li> </ul>																									
成果：	新規で日本産クラフトビールの取扱いを開始した店舗は100以上となった。																									
品目：	日本茶																									
対象国：	米国																									
戦略：	米国の「ミレニアル世代の頭脳労働者」層の間で広まっているマインドフルネス（今、この瞬間に集中できる状態のこと。禅の瞑想をベースとしている。）への関心を捉え、同層をターゲットとし、「日本茶=マインドフルネス・ビバレ																									

					<p>「TEA in the moment」というキャッチコピーを用いて、消費者イベント等のオフライン施策と、プロモーションサイト・電子商取引（EC）等のオンライン施策を融合させて実施した。</p> <p>（「TEA in the moment」：複数の仕事をこなしながら時間内のアウトプットが求められる頭脳労働者にとって、自分の望むタイミングで日本茶を飲むことでマインドフルネスを得られ、まず目の前のことに集中できる状態を作ること。「Be in the moment」を参考に JFOODO が作成した造語。）</p> <p>&lt;広告&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル広告 <ul style="list-style-type: none"> <li>JFOODO が制作した日本茶特設サイト（プロモーションサイト）及び Amazon サイト（日本茶特集ページ）に消費者を呼び込むために、インターネット広告や SNS 広告等のデジタル広告を発信した。</li> <li>動画コンテンツ（機能訴求動画） <ul style="list-style-type: none"> <li>ミレニアル世代の頭脳労働者層に対して Tea in the Moment の理解を促進し、日本茶の認知・興味喚起を図るオリジナル動画を制作・配信。動画の構成・演出は、ターゲットが日常をイメージしやすいオフィスを背景に、日本茶の飲用者と非飲用者の業務に取り組む様子を対比的に見せることで、日本茶がもたらすマインドフルネスの機能的価値を訴求した。</li> <li>動画コンテンツ（インフルエンサー動画） <ul style="list-style-type: none"> <li>消費者イベントの様態を動画化し、プロモーションサイトへの掲載を通して、イベント参加者以外に対しても、広く Tea in the moment について理解してもらうように努めた。</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> <p>&lt;戦略 PR&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>日本茶特設サイト（プロモーションサイト） <ul style="list-style-type: none"> <li>「日本茶＝マインドフルネス・ビバレッジ」の認知・理解と Amazon サイトへの送客率の向上を目指し、プロモーションサイトを継続的にリニューアルした。</li> </ul> </li> <li>メディア向けイベント <ul style="list-style-type: none"> <li>米国の成功した女性起業家として知られ、自身でも日本茶に親しみを持っている Sophia Amoruso 氏をスパーソンとして招き、メディア向けイベントをニューヨークで開催した。</li> </ul> </li> <li>消費者向けイベント <ul style="list-style-type: none"> <li>IT 系企業及びヨガスタジオにて、ターゲットを集め、「日本茶＝マインドフルネス・ビバレッジ」の認知・理解促進と「3 steps to “Tea in the Moment”」を体感してもらうイベントを実施した。</li> </ul> </li> </ul> <p>&lt;販売促進&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Amazon サイト（日本茶特集ページ） <ul style="list-style-type: none"> <li>JFOODO が作成した Amazon.com 内の日本茶特集ページについて、Tea in the Moment の訴求や茶種別の製品整理など、日本茶（マインドフルネス・ビバレッジ）の購買チャネルとしての機能を高めるべくリニューアルを実施した。</li> <li>Amazon 内 PR 施策 <ul style="list-style-type: none"> <li>ミレニアル世代に強い発信力を持つインフルエンサーが、自身の生活のなかで日本茶（Amazon サイトで購入可能な製品）を飲用しているシーンを Instagram 及び Amazon Storefront に投稿した。</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> </li></ul>		
					<p>成果：</p> <p>プロモーションの非接触者に対して、同接触者のコンセプト認知率、購入意向率は向上した。コンセプト(日本茶＝マインドフルネス・ビバレッジ)認知率は、非接触者は 27%であるのに対し、接触者は 87%となった。また、購入意向率は、非接触者は 57%であるのに対し、接触者は 88%となった。</p>		

				<p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>品目：</td> <td>日本ワイン</td> </tr> <tr> <td>対象国：</td> <td>英国</td> </tr> <tr> <td>戦略：</td> <td>「甲州ワインは寿司を始めとした和食に最も合う食中酒である」というポジショニングをレストラン関係者を始めとしたワイン業界関係者に訴求することにより、日本ワインに対する認知、関心、取扱意向を高める。</td> </tr> <tr> <td>主な施策：</td> <td> <p>&lt;広告&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>記事広告 ワイン業界関係者の日本ワインへの認知、理解促進を高めることを目的として、ワイン業界関係者に影響力の強いワイン専門誌「Decanter」に「甲州×寿司をはじめとした日本食」の相性の良さを訴求する記事広告を2号に渡り掲載した。</li> <li>デジタル広告 「甲州×日本ワイン」というポジショニングへの認知、理解を高めること、日本ワインWEBサイトへの誘導を目的として、Google Display Networkを活用してデジタル広告を展開した。</li> <li>日本ワインWEBサイト ワイン業界関係者の日本ワインに対する理解促進を目的として、昨年度より運営するWEBサイトを更新した。主な更新内容はマスタークラスの開催概要掲載、記事広告抜粋の掲載、国内登録事業者の追加。</li> </ul> <p>&lt;販売促進&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>マスタークラス ソムリエ、外食事業者、メディアなどのワイン業界関係者を対象に、「甲州×寿司」の相性の良さへの理解促進、日本ワインの取扱意向を高めることを目的として、ワイン専門家であるマスターオブワインを講師としてテイस्टィングを伴う着席型でのセミナーであるマスタークラスを実施した。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>「甲州×寿司」の相性の良さに対する理解促進を高め、取扱意向を高めることができた。施策参加者の45%が取扱意向を示した。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>品目：</td> <td>米粉</td> </tr> <tr> <td>対象国：</td> <td>米国</td> </tr> <tr> <td>戦略：</td> <td>「グルテンに懸念を持っており、なるべく避けたいと思っている健康志向消費者」を最終ターゲットに見据え、日本産米粉を「美味しくて食感がよく、健康によく、作業性がよい」グルテンフリーベーカリー原料として訴求し、ベーカリー等外食事業者の日本産米粉の取扱意向向上につなげる。</td> </tr> <tr> <td>主な施策：</td> <td> <p>&lt;戦略PR&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>アンバサダーシェフを起用し、彼らを通して、日本産米粉の優位性を発信すると共に、ターゲット（現地ベーカリー等外食事業者）の日本産米粉の認知、理解、取扱意向を高められるような施策を実施した。</li> <li>ターゲット（ベーカリー等外食事業者）の取扱意向を後押しできるように、「日本産米粉を使ったグルテンフリーベーカリー製品は需要がある・消費者にうける」というエビデンスを集約するための消費者向け施策を実施した。</li> <li>日本産米粉プロモーションウェブサイトを開設し、日本産米粉の特長、日本産米粉を使用したベーカリーレシピ情報とともに、事業者のメーカー情報及びその商品情報を掲載し、ターゲットである現地ベーカリー等事業者がいつでも情報入手できる環境整備を行った。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>ターゲットとするベーカリー等外食事業者等に日本産米粉を認知してもらい、取扱意向を高めることができた。ターゲットとするベーカリー等外食事業者等の取扱意向率は84%となった。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p>	品目：	日本ワイン	対象国：	英国	戦略：	「甲州ワインは寿司を始めとした和食に最も合う食中酒である」というポジショニングをレストラン関係者を始めとしたワイン業界関係者に訴求することにより、日本ワインに対する認知、関心、取扱意向を高める。	主な施策：	<p>&lt;広告&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>記事広告 ワイン業界関係者の日本ワインへの認知、理解促進を高めることを目的として、ワイン業界関係者に影響力の強いワイン専門誌「Decanter」に「甲州×寿司をはじめとした日本食」の相性の良さを訴求する記事広告を2号に渡り掲載した。</li> <li>デジタル広告 「甲州×日本ワイン」というポジショニングへの認知、理解を高めること、日本ワインWEBサイトへの誘導を目的として、Google Display Networkを活用してデジタル広告を展開した。</li> <li>日本ワインWEBサイト ワイン業界関係者の日本ワインに対する理解促進を目的として、昨年度より運営するWEBサイトを更新した。主な更新内容はマスタークラスの開催概要掲載、記事広告抜粋の掲載、国内登録事業者の追加。</li> </ul> <p>&lt;販売促進&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>マスタークラス ソムリエ、外食事業者、メディアなどのワイン業界関係者を対象に、「甲州×寿司」の相性の良さへの理解促進、日本ワインの取扱意向を高めることを目的として、ワイン専門家であるマスターオブワインを講師としてテイस्टィングを伴う着席型でのセミナーであるマスタークラスを実施した。</li> </ul>	成果：	「甲州×寿司」の相性の良さに対する理解促進を高め、取扱意向を高めることができた。施策参加者の45%が取扱意向を示した。	品目：	米粉	対象国：	米国	戦略：	「グルテンに懸念を持っており、なるべく避けたいと思っている健康志向消費者」を最終ターゲットに見据え、日本産米粉を「美味しくて食感がよく、健康によく、作業性がよい」グルテンフリーベーカリー原料として訴求し、ベーカリー等外食事業者の日本産米粉の取扱意向向上につなげる。	主な施策：	<p>&lt;戦略PR&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>アンバサダーシェフを起用し、彼らを通して、日本産米粉の優位性を発信すると共に、ターゲット（現地ベーカリー等外食事業者）の日本産米粉の認知、理解、取扱意向を高められるような施策を実施した。</li> <li>ターゲット（ベーカリー等外食事業者）の取扱意向を後押しできるように、「日本産米粉を使ったグルテンフリーベーカリー製品は需要がある・消費者にうける」というエビデンスを集約するための消費者向け施策を実施した。</li> <li>日本産米粉プロモーションウェブサイトを開設し、日本産米粉の特長、日本産米粉を使用したベーカリーレシピ情報とともに、事業者のメーカー情報及びその商品情報を掲載し、ターゲットである現地ベーカリー等事業者がいつでも情報入手できる環境整備を行った。</li> </ul>	成果：	ターゲットとするベーカリー等外食事業者等に日本産米粉を認知してもらい、取扱意向を高めることができた。ターゲットとするベーカリー等外食事業者等の取扱意向率は84%となった。		
品目：	日本ワイン																									
対象国：	英国																									
戦略：	「甲州ワインは寿司を始めとした和食に最も合う食中酒である」というポジショニングをレストラン関係者を始めとしたワイン業界関係者に訴求することにより、日本ワインに対する認知、関心、取扱意向を高める。																									
主な施策：	<p>&lt;広告&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>記事広告 ワイン業界関係者の日本ワインへの認知、理解促進を高めることを目的として、ワイン業界関係者に影響力の強いワイン専門誌「Decanter」に「甲州×寿司をはじめとした日本食」の相性の良さを訴求する記事広告を2号に渡り掲載した。</li> <li>デジタル広告 「甲州×日本ワイン」というポジショニングへの認知、理解を高めること、日本ワインWEBサイトへの誘導を目的として、Google Display Networkを活用してデジタル広告を展開した。</li> <li>日本ワインWEBサイト ワイン業界関係者の日本ワインに対する理解促進を目的として、昨年度より運営するWEBサイトを更新した。主な更新内容はマスタークラスの開催概要掲載、記事広告抜粋の掲載、国内登録事業者の追加。</li> </ul> <p>&lt;販売促進&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>マスタークラス ソムリエ、外食事業者、メディアなどのワイン業界関係者を対象に、「甲州×寿司」の相性の良さへの理解促進、日本ワインの取扱意向を高めることを目的として、ワイン専門家であるマスターオブワインを講師としてテイस्टィングを伴う着席型でのセミナーであるマスタークラスを実施した。</li> </ul>																									
成果：	「甲州×寿司」の相性の良さに対する理解促進を高め、取扱意向を高めることができた。施策参加者の45%が取扱意向を示した。																									
品目：	米粉																									
対象国：	米国																									
戦略：	「グルテンに懸念を持っており、なるべく避けたいと思っている健康志向消費者」を最終ターゲットに見据え、日本産米粉を「美味しくて食感がよく、健康によく、作業性がよい」グルテンフリーベーカリー原料として訴求し、ベーカリー等外食事業者の日本産米粉の取扱意向向上につなげる。																									
主な施策：	<p>&lt;戦略PR&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>アンバサダーシェフを起用し、彼らを通して、日本産米粉の優位性を発信すると共に、ターゲット（現地ベーカリー等外食事業者）の日本産米粉の認知、理解、取扱意向を高められるような施策を実施した。</li> <li>ターゲット（ベーカリー等外食事業者）の取扱意向を後押しできるように、「日本産米粉を使ったグルテンフリーベーカリー製品は需要がある・消費者にうける」というエビデンスを集約するための消費者向け施策を実施した。</li> <li>日本産米粉プロモーションウェブサイトを開設し、日本産米粉の特長、日本産米粉を使用したベーカリーレシピ情報とともに、事業者のメーカー情報及びその商品情報を掲載し、ターゲットである現地ベーカリー等事業者がいつでも情報入手できる環境整備を行った。</li> </ul>																									
成果：	ターゲットとするベーカリー等外食事業者等に日本産米粉を認知してもらい、取扱意向を高めることができた。ターゲットとするベーカリー等外食事業者等の取扱意向率は84%となった。																									



				<table border="1"> <tr> <td>品目：</td> <td>和牛</td> </tr> <tr> <td>対象国：</td> <td>台湾</td> </tr> <tr> <td>戦略：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・他国産高級牛肉との違いを際立たせるため、古くからの純粋血統に裏打ちされた独特の「味わい/香り」と、トレーサビリティ制度に基づいた「安心/安全性」を、日本和牛独自の価値として訴求した。</li> <li>・台湾では、中秋節に焼肉をする習慣と、旧正月の大晦日に鍋を囲む「圍爐（ウェイルー）」という習慣を狙って、ロイン系以外の日本和牛の喫食を喚起した。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>主な施策：</td> <td> <p>&lt;広告&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・中秋節と旧正月期にデジタル広告と記事広告を集中的に展開することで、日本和牛への喫食意欲向上と、飲食・小売店への来店誘導を図った。</li> </ul> <p>&lt;戦略 PR&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・和牛 WEB サイト (<a href="https://wagyu-jfoodo.jetro.go.jp/tw/">https://wagyu-jfoodo.jetro.go.jp/tw/</a>) や Facebook (<a href="https://www.facebook.com/wagyujapan.tw/">https://www.facebook.com/wagyujapan.tw/</a>) でキャンペーン参加店（飲食・小売店）を1店ずつ丁寧に紹介するとともに、日本和牛の独自価値（純粋血統、トレーサビリティ制度）の情報、各部位に合ったお薦め料理情報などを発信した。</li> </ul> <p>&lt;販売促進&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・各飲食店が JFOODO 提供のキャンペーンツールを活用するとともに、ロイン系以外の部位を利用した独自メニューを消費者へ提供することで、喫食を促した。</li> <li>・小売店では、日本和牛にしかないファクト（純粋血統、トレーサビリティ制度、和牛統一マーク）を店頭で中長期的に発信することで、日本和牛選択時に納得できる理由を消費者へ提示した。</li> </ul> <p>&lt;その他（小売・飲食店向けセミナー）&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・小売・飲食店向けセミナー 日本の職人が、台湾の牛肉卸・小売・飲食店関係者へ「日本和牛はロイン系以外の部位にも魅力的な味わいがある」ことを説明した上で、実技を通じ多様な部位の価値の引き出し方を伝達した。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・キャンペーン参加店（飲食店）のうち、中秋節時には81%の店舗が、旧正月時には新型コロナウイルスの影響が懸念された中でも57%の店舗が、「前年同時期に比べて日本和牛メニューの注文数が上がった」と回答した。</li> <li>・JFOODO が作成した店頭ツールを利用したことで、参加店（小売店）のうち90%が「消費者とのコミュニケーション頻度が増えた」と回答した。</li> </ul> </td> </tr> </table>	品目：	和牛	対象国：	台湾	戦略：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・他国産高級牛肉との違いを際立たせるため、古くからの純粋血統に裏打ちされた独特の「味わい/香り」と、トレーサビリティ制度に基づいた「安心/安全性」を、日本和牛独自の価値として訴求した。</li> <li>・台湾では、中秋節に焼肉をする習慣と、旧正月の大晦日に鍋を囲む「圍爐（ウェイルー）」という習慣を狙って、ロイン系以外の日本和牛の喫食を喚起した。</li> </ul>	主な施策：	<p>&lt;広告&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・中秋節と旧正月期にデジタル広告と記事広告を集中的に展開することで、日本和牛への喫食意欲向上と、飲食・小売店への来店誘導を図った。</li> </ul> <p>&lt;戦略 PR&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・和牛 WEB サイト (<a href="https://wagyu-jfoodo.jetro.go.jp/tw/">https://wagyu-jfoodo.jetro.go.jp/tw/</a>) や Facebook (<a href="https://www.facebook.com/wagyujapan.tw/">https://www.facebook.com/wagyujapan.tw/</a>) でキャンペーン参加店（飲食・小売店）を1店ずつ丁寧に紹介するとともに、日本和牛の独自価値（純粋血統、トレーサビリティ制度）の情報、各部位に合ったお薦め料理情報などを発信した。</li> </ul> <p>&lt;販売促進&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・各飲食店が JFOODO 提供のキャンペーンツールを活用するとともに、ロイン系以外の部位を利用した独自メニューを消費者へ提供することで、喫食を促した。</li> <li>・小売店では、日本和牛にしかないファクト（純粋血統、トレーサビリティ制度、和牛統一マーク）を店頭で中長期的に発信することで、日本和牛選択時に納得できる理由を消費者へ提示した。</li> </ul> <p>&lt;その他（小売・飲食店向けセミナー）&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・小売・飲食店向けセミナー 日本の職人が、台湾の牛肉卸・小売・飲食店関係者へ「日本和牛はロイン系以外の部位にも魅力的な味わいがある」ことを説明した上で、実技を通じ多様な部位の価値の引き出し方を伝達した。</li> </ul>	成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・キャンペーン参加店（飲食店）のうち、中秋節時には81%の店舗が、旧正月時には新型コロナウイルスの影響が懸念された中でも57%の店舗が、「前年同時期に比べて日本和牛メニューの注文数が上がった」と回答した。</li> <li>・JFOODO が作成した店頭ツールを利用したことで、参加店（小売店）のうち90%が「消費者とのコミュニケーション頻度が増えた」と回答した。</li> </ul>		
品目：	和牛															
対象国：	台湾															
戦略：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・他国産高級牛肉との違いを際立たせるため、古くからの純粋血統に裏打ちされた独特の「味わい/香り」と、トレーサビリティ制度に基づいた「安心/安全性」を、日本和牛独自の価値として訴求した。</li> <li>・台湾では、中秋節に焼肉をする習慣と、旧正月の大晦日に鍋を囲む「圍爐（ウェイルー）」という習慣を狙って、ロイン系以外の日本和牛の喫食を喚起した。</li> </ul>															
主な施策：	<p>&lt;広告&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・中秋節と旧正月期にデジタル広告と記事広告を集中的に展開することで、日本和牛への喫食意欲向上と、飲食・小売店への来店誘導を図った。</li> </ul> <p>&lt;戦略 PR&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・和牛 WEB サイト (<a href="https://wagyu-jfoodo.jetro.go.jp/tw/">https://wagyu-jfoodo.jetro.go.jp/tw/</a>) や Facebook (<a href="https://www.facebook.com/wagyujapan.tw/">https://www.facebook.com/wagyujapan.tw/</a>) でキャンペーン参加店（飲食・小売店）を1店ずつ丁寧に紹介するとともに、日本和牛の独自価値（純粋血統、トレーサビリティ制度）の情報、各部位に合ったお薦め料理情報などを発信した。</li> </ul> <p>&lt;販売促進&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・各飲食店が JFOODO 提供のキャンペーンツールを活用するとともに、ロイン系以外の部位を利用した独自メニューを消費者へ提供することで、喫食を促した。</li> <li>・小売店では、日本和牛にしかないファクト（純粋血統、トレーサビリティ制度、和牛統一マーク）を店頭で中長期的に発信することで、日本和牛選択時に納得できる理由を消費者へ提示した。</li> </ul> <p>&lt;その他（小売・飲食店向けセミナー）&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・小売・飲食店向けセミナー 日本の職人が、台湾の牛肉卸・小売・飲食店関係者へ「日本和牛はロイン系以外の部位にも魅力的な味わいがある」ことを説明した上で、実技を通じ多様な部位の価値の引き出し方を伝達した。</li> </ul>															
成果：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・キャンペーン参加店（飲食店）のうち、中秋節時には81%の店舗が、旧正月時には新型コロナウイルスの影響が懸念された中でも57%の店舗が、「前年同時期に比べて日本和牛メニューの注文数が上がった」と回答した。</li> <li>・JFOODO が作成した店頭ツールを利用したことで、参加店（小売店）のうち90%が「消費者とのコミュニケーション頻度が増えた」と回答した。</li> </ul>															
		こうした取組を通じて、JFOODO によるプロモーションに積極的に参加する事業者との連携を深め、象徴的な成功事例の創出に努める。	象徴的な成功事例は関連指標で記載済み。													

注5) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

<p>4. その他参考情報 (予算と決算の差額分析、事務所別実績分析など、必要に応じて欄を設け記載)</p>
--

1-3 中堅・中小企業など我が国企業の海外展開支援

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
1-3	中堅・中小企業など我が国企業の海外展開支援		
業務に関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条文など）	日本貿易振興機構法 第12条第1～5号
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載) 【重要度：高】	関連する政策評価・行政事業レビュー	行政事業レビューシート番号 経済産業省：0135、0382、0398、0399、0410、0411、0413

注1) 重点化の対象としない項目については、法人の業務管理に活用しやすい単位ごとに、複数の項目をまとめて作成することが可能

①主要なアウトプット（アウトカム）情報													
指標等	達成目標	基準値 (前中期目標期間 最終年度値等)	元年度	2年度	3年度	4年度				元年度	2年度	3年度	4年度
輸出・投資等の海外展開成功件数（見込含む）	毎年6%以上増加	2015～2017年度実績：年平均10,998件（補正予算事業によるものを含めば年平均14,106件）	12,255件							予算額 (千円)	21,129,754千円		
(実績値)	—	—	17,683件							決算額 (千円)	16,792,703千円		
(達成度)	—	—	144.3%							経常費用 (千円)	16,999,578千円		
輸出・投資等の海外展開支援件数（延べ社数）（計画値）	年平均3,600件以上	2015～2017年度実績：年平均6,286件	3,600件	3,600件	3,600件	3,600件				経常利益 (千円)	485,356千円		
(実績値)	—	—	6,091件							行政コスト (千円)	21,919,874千円		
(達成度)	—	—	169.2%							従事人員数	1,757人の内数		

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

注3) 予算額、決算額は支出額を記載。人件費については共通経費分を除き各業務に配賦した後の金額を記載

注4) 上記以外に必要と考える情報があれば欄を追加して記載しても差し支えない

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価

中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価
				業務実績	自己評価	
「未来投資戦略2018」において、2020年までに中堅・中小企業等の輸出額・海外現地法人売上高を2010年比で倍増するという政府目標が掲げられている。CPTPPや日EU・EPAなどのメガFTAの発効を踏まえ、高い技術力を有し、海外市場で十分に勝負できる	2020年までに中堅・中小企業等の輸出額・海外現地法人売上高を2010年比で倍増するという政府の「未来投資戦略2018」の方針に基づいて、中小企業基盤整備機構（中小機構）、国際協力機構等の関係機関や、地方自治体、企業の海外展開を支援する民間企業な	2020年までに中堅・中小企業等の輸出額・海外現地法人売上高を2010年比で倍増するという政府の「未来投資戦略2018」の方針に基づいて、中小企業基盤整備機構（中小機構）、国際協力機構等の関係機関や、地方自治体、企業の海外展開を支援する民間企業な	<主な定量的指標> ・輸出・投資等の海外展開成功件数（見込含む）：毎年6%以上増加。2019年度：12,255件（11,658件+597件（補正予算による積み増し分））、2020年度：13,239件（12,357件+882件（補正予算による積み増し分））、2021年度：13,099件、2022年	<主要な業務実績> 2019年度の定量的指標は以下の通り目標値を達成。 ・輸出・投資等の海外展開成功件数（見込含む）：17,683件 ・輸出・投資等の海外展開支援件数（延べ社数）：6,091件  (関連指標) ・支援対象企業の輸出額・海外現地法人売上高の支援前後における伸び率： (A) スポット支援： ①対象国向け：67%（有効回答率15.0%） ②全世界向け：266%（有効回答率22.1%） (B) 継続的な支援事業：93%（有効回答率28.6%）	<評定と根拠> 評定：A  【量的成果の根拠】 基幹目標は100%以上、定量的指標は120%以上を達成。  【質的成果の根拠】 (1) 高付加価値産業における販路開拓支援（バイオ・ヘルスケア分野） ヘルスケア分野では支援件数433件、成功件数2,272件、成約金額約478億円を達成。このうち、バイオ医薬品の分野のBIO International Convention 2019（米国）では118件の成約件数（前回は61.6%増）、	評定  <評定に至った理由>  <指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策> (実績に対する課題及び改善方策)

<p>潜在力を有する中堅・中小企業など、我が国企業の海外展開（輸出・投資）を推進する。その際には、地域経済の活性化、通商政策、産業政策への貢献や日本の魅力の発信も意識する。また、中小企業基盤整備機構（中小機構）や地方自治体、中堅・中小企業の海外展開を支援する民間企業などの関係機関と積極的に連携する。中小機構とは、定期的に連絡調整を行って連携の強化を図り、一層効果的な海外展開支援に繋げていく。また、経営相談などの支援が必要な事業者を中小機構へ紹介すると同時に、海外に展開できるポテンシャルがある事業者について中小機構から紹介を受けるなど、両機構の機能を踏まえた連携を強化する。また、日本からの輸出や海外進出、進出後の現地展開や事業見直し、第三国展開など、様々な段階や業種における支援を行い、幅広いケースについて対応できるよう、データでのノウハウ蓄積を推進する。</p> <p>（波及効果の高い中堅・中小企業へのハンズオン支援） 未来投資戦略等の政策目標の達成への貢献及び我が国企業のニーズ等を踏まえ、中堅・中小企業等我が国企業の海外展開の成果創出に向けて、効果的かつ効率的な支援を行う。具体的には、地域の商工会議所や金融機関など国内各地域の企業支援機関と連携しながら中堅・中小企業の海外展開支援にハンズオンで取り組んだ「新輸出大国コンソーシアム」を中核事業とし、地域未来牽引企業をはじめとする波及効果の高い企業への支援に重点化する。</p> <p>（越境 EC の活用とデータ活用） 世界の越境 EC 市場が急速に拡大し、新たな海外展開の販路として重要性が増している状況を踏まえ、越境 EC を活用</p>	<p>どと連携・相互補完しつつ、海外展開の課題解消に向けた以下の取り組みを行い、海外市場で活躍できる潜在力を有する我が国企業の海外展開を強力に推進する。</p> <p>令和元年度補正予算（第1号）により追加的に措置された交付金については、「安心と成長の未来を拓く総合経済対策」（令和元年12月5日閣議決定）の経済の下振れリスクを乗り越えようとする者への重点支援を図るため行う海外展開支援等のために措置されたことを認識し、専門家によるサポート事業、中堅・中小企業の海外展開支援の効率化事業、越境 EC 活用ジャパンモール事業、オフライン運動型ジャパンモール事業のために活用する。</p>	<p>どと連携・相互補完しつつ、中期目標で定められた目標を実現するべく、海外展開の課題解消に向けた以下の取組を行い、海外市場で活躍できる潜在力を有する我が国企業の海外展開を強力に推進する。</p> <p>＜その他の指標＞</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・支援対象企業の輸出額・海外現地法人売上高を増加させ、政府目標の達成に貢献する。（関連指標：支援対象企業の輸出額・海外現地法人売上高の支援前後における伸び率）</li> <li>・難易度の高い海外展開も支援しながら、全体の成功率を維持・向上させる。（関連指標：成功率、業務改善や試行的取組などの実施状況）</li> <li>・難易度が高いものの、ポテンシャルが大きい海外展開支援に一層取り組んでいく。（関連指標：フロンティア市場への海外展開の支援件数及び成功件数、業務改善や試行的取組などの実施状況）</li> <li>・貿易投資相談に対応する。（関連指標：貿易投資相談件数）</li> <li>・知的財産権等に関して、海外での予防的取組等の普及啓発を行う。（関連指標：予防的取組等の普及啓発件数）</li> <li>・ビジネス環境の改善や経済連携の強化等に向けた相手国政府との対話等の枠組みの構築や二国間協力事業の実施等を通じて、相手国政府との関係を強化し、我が国の通商政策や企業活動の円滑化に資すること。（関連指標：相手国政府等への協力事業の実施件数、ビジネス環境整備の実施件数）</li> <li>・様々な条件における海外展開においても、効果的な支援が提案できるよう、多様な形態の企業・事業を支援し、そのデータを蓄積する。（関連指標：延べ社数）</li> </ul> <p>＜評価の視点＞ 定量的指標を達成しているか。 上述のアウトカムの実現が図られているか。</p>	<p>度：13,885 件</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・輸出・投資等の海外展開支援件数（延べ社数）：年平均 3,600 件以上</li> </ul> <p>＜その他の指標＞</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・支援対象企業の輸出額・海外現地法人売上高を増加させ、政府目標の達成に貢献する。（関連指標：支援対象企業の輸出額・海外現地法人売上高の支援前後における伸び率）</li> <li>・難易度の高い海外展開も支援しながら、全体の成功率を維持・向上させる。（関連指標：成功率、業務改善や試行的取組などの実施状況）</li> <li>・難易度が高いものの、ポテンシャルが大きい海外展開支援に一層取り組んでいく。（関連指標：フロンティア市場への海外展開の支援件数及び成功件数、業務改善や試行的取組などの実施状況）</li> <li>・貿易投資相談件数：97,491 件</li> <li>・予防的取組等の普及啓発件数：55 件</li> <li>・相手国政府等への協力事業の実施件数：63 件</li> <li>・ビジネス環境整備の実施件数：59 件</li> <li>・延べ社数：1,413 社</li> </ul> <p>・関係機関との連携を通じ、日本企業の海外展開支援を推進。連携事例は以下の通り。</p> <p>国際協力機構：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・TICAD7 前後の 6 月から 7 月にかけて、アフリカとのビジネス促進を目的に、同地域における投資機会やビジネス環境等について紹介するアフリカビジネスセミナーを共同開催した。</li> </ul> <p>中小企業基盤整備機構：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2012 年 8 月に締結された中小企業の海外展開支援にかかる相互の連携強化の業務協力の覚書に基づき、11 月の「新価値創造展」にて「新輸出大国コンソーシアム」としてブース出展し、同機構との連携の一環としてコンソーシアム事業の PR を行った。</li> </ul> <p>商工組合中央金庫：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・海外展開支援事業の強化を目的に 2011 年 2 月に「業務協力に関する覚書」を締結していたが、更なる中小企業の海外展開支援の強化と効率的な企業支援を実施するため 2019 年 5 月に改めて MOU を締結。双方のネットワークを活用した企業発掘・支援、勉強会の共同開催など一層の連携を図っている。より一層の連携強化の一環として、共催で「ワンストップ海外投資セミナー」を東京（12 月 2 日）、名古屋（12 月 4 日）、大阪（12 月 6 日）にて開催し、中国、タイ、ベトナムの最新の投資・ビジネス情報、海外進出企業成功事例を提供。同セミナーでは上述 3 カ国の国別投資誘致機関によるブースを設置し、投資相談の機会を設けた。また、12 月に同庫の国際業務に携わる若手営業職員向け研修にジェトロ職員がジェトロサービス内容や活用方法について事例を用いて講演した。</li> </ul> <p>日本政策金融公庫：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2012 年 10 月の MOU の締結以来、双方連携し、中小企業の海外展開支援に取り組んでいる。その一環として、6 月に日本政策金融公庫の審査・営業担当者向けの研修において、ジェトロの海外展開支援サービスの活用方法についてジェトロ職員が講義を行った。中小企業向けに金融機関が単独で主催する商談会としては、2 月に国内最大規模の「第 12 回全国ビジネス商談会」が横浜で開催された際にジェトロは中小企業向けにジェトロブースを設置し、事業紹介</li> </ul>	<p>・成功率、業務改善や試行的取組などの実施状況： 成功率：63%（成功件数を計上した企業数 3,852 社/海外展開支援件数（延べ社数）6,091 社） 新型コロナウイルス感染拡大に伴い Anime Japan が中止になった際は、ウェブ会議システムを活用して海外バイヤーと日本企業をつないだオンラインビジネスマッチングを機動的に開催（3 月）。商談機会の損失を最小限に留め、デジタル対応の土台構築を早期に行った。EC を活用したジャパンモール事業においては、参加企業の商品データベースを構築して提携先の EC 事業者との効率的なマッチングの仕組みを創出した。また、地域貢献プロジェクトとして実施した地域連携の枠組みを活用したイノベーション創出ミッション派遣事業（8～9 月、米国）では、展示会出展企業に対して事前に英語でのプレゼンテーションスキル向上や商談スキルについて個別トレーニングを実施するなど、効果的な商談に向けた企業支援を行った。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・フロンティア市場への海外展開の支援件数及び成功件数、業務改善や試行的取組などの実施状況： フロンティア地域への海外展開：支援件数 370 件、成功件数 1,825 件 高付加価値な産業分野での海外展開：支援件数 517 件、成功件数 2,377 件 BIO International Convention 2019 では、大学との連携を通じて有望ベンチャー企業を発掘し出展を支援したほか、会期前日に海外大手製薬会社等との交流イベントを開催し、参加企業にネットワーキング機会を提供することで、企業単独では商談が難しい海外大手製薬会社とのマッチングを支援し、成約につながった。アフリカ政府要人やアフリカビジネス関係者が多く集まるアフリカ開発会議（TICAD7）の機会を捉え、日本・アフリカ・ビジネス EXPO を開催することで、アプローチが難しいアフリカ各国政府やビジネス関係者と日本企業との商談機会の場を提供した。また、インド最大級の展示会 IMTEX Forming 2020 では、ジャパン・パビリオン設置による出展支援のみならず、現地企業とのビジネスアポイントメント取得支援を行うなどし、出展効果の向上を図った。</li> <li>・貿易投資相談件数：97,491 件</li> <li>・予防的取組等の普及啓発件数：55 件</li> <li>・相手国政府等への協力事業の実施件数：63 件</li> <li>・ビジネス環境整備の実施件数：59 件</li> <li>・延べ社数：1,413 社</li> </ul> <p>・関係機関との連携を通じ、日本企業の海外展開支援を推進。連携事例は以下の通り。</p> <p>国際協力機構：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・TICAD7 前後の 6 月から 7 月にかけて、アフリカとのビジネス促進を目的に、同地域における投資機会やビジネス環境等について紹介するアフリカビジネスセミナーを共同開催した。</li> </ul> <p>中小企業基盤整備機構：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2012 年 8 月に締結された中小企業の海外展開支援にかかる相互の連携強化の業務協力の覚書に基づき、11 月の「新価値創造展」にて「新輸出大国コンソーシアム」としてブース出展し、同機構との連携の一環としてコンソーシアム事業の PR を行った。</li> </ul> <p>商工組合中央金庫：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・海外展開支援事業の強化を目的に 2011 年 2 月に「業務協力に関する覚書」を締結していたが、更なる中小企業の海外展開支援の強化と効率的な企業支援を実施するため 2019 年 5 月に改めて MOU を締結。双方のネットワークを活用した企業発掘・支援、勉強会の共同開催など一層の連携を図っている。より一層の連携強化の一環として、共催で「ワンストップ海外投資セミナー」を東京（12 月 2 日）、名古屋（12 月 4 日）、大阪（12 月 6 日）にて開催し、中国、タイ、ベトナムの最新の投資・ビジネス情報、海外進出企業成功事例を提供。同セミナーでは上述 3 カ国の国別投資誘致機関によるブースを設置し、投資相談の機会を設けた。また、12 月に同庫の国際業務に携わる若手営業職員向け研修にジェトロ職員がジェトロサービス内容や活用方法について事例を用いて講演した。</li> </ul> <p>日本政策金融公庫：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2012 年 10 月の MOU の締結以来、双方連携し、中小企業の海外展開支援に取り組んでいる。その一環として、6 月に日本政策金融公庫の審査・営業担当者向けの研修において、ジェトロの海外展開支援サービスの活用方法についてジェトロ職員が講義を行った。中小企業向けに金融機関が単独で主催する商談会としては、2 月に国内最大規模の「第 12 回全国ビジネス商談会」が横浜で開催された際にジェトロは中小企業向けにジェトロブースを設置し、事業紹介</li> </ul>	<p>346.6 億円の成約金額（同 270%増）の実績。また、第 2 回中国国際輸入博覧会（医療機器・医療保険エリア）では 1,242 件と前回並みの成約件数、77.6 億円の成約金額（同 407%増）の実績。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>（2）難度の高い市場への海外展開支援（アフリカおよびフロンティア市場） <ul style="list-style-type: none"> <li>・第 7 回アフリカ開発会議（TICAD7）に併せ開催したジャパン・フェアにおいて、対アフリカ事業では過去最大規模の 156 社・団体が出展し、582 件の成約を実現。アフリカ事業全体における成約金額は前年度の 13.2 億円から 203.9 億円へと大幅に拡大。</li> <li>・中堅・中小企業を一貫支援する新輸出大国コンソーシアム事業において全国 703 社を支援し、385 社が 1,571 件の海外ビジネスに成功。このうち 57 社が難易度の高いフロンティア市場への展開を実現（過去 3 年間の平均 21 社/年から大幅増）。（※フロンティア市場：アフリカ、中東、中南米、南西アジア、ロシアなど、将来の成長市場として注目されているが、日本企業の輸出や投資がまだ少ない地域・国）</li> </ul> </li> <li>（3）デジタルツールを活用した販路開拓支援 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ジェトロが日本企業の海外 EC 市場獲得のために立ち上げた「ジャパンモール事業」では、地方の商工会議所や金融機関等と連携することで全国 47 都道府県の企業の商品を海外 EC 事業者等へ紹介し、輸出につながった。16 カ国を事業対象に、日本国内での全量買取条件のもと、822 社・3,011 商品の商品輸出に成功。事業終了後も 9 割を超える商品が当該 EC サイト等にて販売を継続。新型コロナの感染拡大以降もジャパンモール事業連携先の全 EC サイトは稼働し、コロナ禍における日本企業の販売チャネルとしての有効性を示した。また、1,400 社・9,000 品目を超える商品データベースを構築し、海外 EC 事業者等からの引き合いに即時対応可能な体制を整備。</li> <li>・新型コロナウイルス感染拡大の危機下における取り組みとして、開催中止となった海外バイヤー招へい商談会を機動的に「オンラインビジネスマッチング」に切り替えることで海外バイヤーとの商談機会の損失を最小限に留めるなど、デジタル対応の土台構築を早期に行った。</li> </ul> </li> <li>（4）高度外国人材活用およびグローバル人材育成の支援 <ul style="list-style-type: none"> <li>・専門相談員による「伴走型支援」を新たに実施することで、留学生や海外の大学生等の高度外国人材の採用・定着を目指す 209 社を支援（前年度は新輸出大国コンソーシアム事業において個別課題を抱える企業 59 社をサポート支援）。これまで採用経験の無かった 82 社のうち 12 社が計 20 名を採用するなど、合計で少なくとも 38 社が計 80 名の高度外国人材を採用。</li> <li>・アジア 7 都市でジョブフェアを開催し、117 社の日本企業に対し高度外国人材との面接・選考の機会を提供。これにより高度外国人材 73 名が日本企業への採用に至るなど、高度外国人材の活用を後押しした。</li> <li>・中堅・中小企業におけるグローバル人材育成支援を目的に、初めて国内外での研修事業を実施し、134 社、163 名が参加（国内 9 カ所・13 コース、海外 10 カ所 17 コース）。多くの中小企業が抱える人材面での課題克服に向け、海外ビジネスを担う人材のスキルアップを支援した。</li> </ul> </li> </ul>	<p>ど）</p> <p>＜その他事項＞ （有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど）</p>
--	--	---	--	---	---	---

<p>した市場開拓支援に新たに取り組む。その際には越境 EC における購買情報等を取得し、各国の消費者行動を分析するなど、海外における消費者のニーズ把握に努めることで、海外展開成功率を向上させていく。</p> <p>(グローバル人材の活躍・育成) 中堅・中小企業の海外展開を担う人材の不足が顕在化している状況を踏まえ、グローバル人材の活躍・育成支援を推進する。グローバル人材をめぐる中堅・中小企業の多様なニーズを踏まえて、海外展開において重要な戦力となる留学生などの高度外国人材の獲得・定着支援を行うとともに、我が国企業人材の国際ビジネスの能力開発支援を行う。これらの支援策を連携して行うことで、効果的・効率的な支援を推進する。</p> <p>具体的には、関係府省庁、国際協力機構や日本学生支援機構等の独立行政法人、大学等の関係機関との連携の下、日本貿易振興機構が一元的な情報提供を行うプラットフォームの機能を担うとともに、高度外国人材の受入に係る企業への伴走型支援を提供することなどにより、海外展開へ効果的に繋げていく。</p> <p>(イノベーションを踏まえた新市場獲得支援) イノベーションによって製品やサービスの用途が変化・広がることを踏まえ、過去の成功例のみに捕らわれず、中小機構等とも連携して、我が国企業が海外における高付加価値な新市場を獲得できるよう支援していく。</p> <p>(難易度の高い海外展開) リスクが高い事業を支援できるという公的機関の強みを踏まえて、難易度が高いもののポテンシャルが大きいフロ</p>				<p>他、貿易相談対応を行った。</p> <p>日本商事仲裁協会： ・日本商事仲裁協会が、新たに海外ビジネスに取り組む中小企業に対して海外取引上のリスクマネジメントの啓発に向けた広報活動を強化する中、ジェトロの貿易情報センターと共催で、同協会職員を講師とする仲裁制度の紹介を組み込んだセミナーを開催。10月から2月にかけて全国計7カ所(北海道、仙台、横浜、名古屋、広島、香川、福岡)にてセミナーを実施した。</p> <p>日本弁護士会： ・2015年5月締結の覚書に基づき、ジェトロはセミナー開催協力等を通じ、日本弁護士会が取り組む、中小企業の海外展開時における国際法務にかかる相談対応や弁護士利用についての普及、啓発に協力している。連携強化の一環として、2月に札幌市にて日弁連と共催で「外国取引・海外事業の法務セミナー」および「個別相談会」を開催した。</p> <p>日本青年会議所： ・中小企業の海外へのビジネス展開支援に関し、若手経営者を含む中小企業とのネットワーク構築の一環として、日本青年会議所主催の勉強会においてジェトロ所長等がジェトロサービス内容や活用方法について講演を行った。同勉強会は1月から2月にかけて、計5カ所(沖縄、名古屋、横浜、東京、金沢)で開催した。</p>	<p>優れた商品・サービスの輸出拡大に資する。イノベーションによって製品やサービスの用途が変化・広がることから、中小機構等とも連携しつつ海外で高付加価値な新市場を開拓できるよう一層支援する。</p> <p>特に、デジタルトレード時代へ対応すべく、海外 EC 事業者等との連携による「ジャパンモール」事業の展開地域の一層の拡大を図る。地方自治体や地方の支援機関と連携して急拡大する世界の EC 市場開拓を目指すとともに、EC サイトから購買データを入手して分析することで、データの活用を通じた戦略的な市場開拓につなげる。加えて、中堅・中小企業の輸出を支援する民間事業者の新たなビジネスモデルを募集し、実証的に支援する。また、日本企業のデジタル・トランスフォーメーションや新産業創出に貢献するため、ASEAN 等の大手 IT プラットフォーマーとの連携による EC 市場開拓を実施するほか、日本企業とインド企業との連携によるデジタル技術を活用した社会課題解決の実証取組等を支援する。</p> <p>(3) グローバル人材の活躍・育成支援 海外展開で重要な戦力になり得る留学生など高度外国人材の確保・定着に向け、関係機関との密接な連携の下、一元的な情報提供を行うプラットフォームの機能を担い、関係省庁の施策・セミナー等の情報を集約したポータルサイトの運営や、四ツ谷に開設される外国人共生センター(仮称)への入居等を通じ、ワンストップ・サービスを提供する。海外展開に向け高度外国人材活用を検討する企業に対し、専門相談員による伴走型の助言サービスを提供するほか、専門家による相談対応も含め採用から定着・活躍まで一貫支援を行う。</p> <p>さらに、我が国中小企業における海外ビジネス担当者の育成を支援するため、海外ビジネスのための戦略や方針の策定や、プレゼンの資料の作り方や進め方について、国内研修と海外研修を通じて基礎を習得する「中小企業海外ビジネス人材育成塾」を実施する。また、効果的かつ効率的な実務能力の習得・向上に資する各種オンライン講座を提供する。</p> <p>加えて、我が国中小企業の国際ビジネス人材不足の解決を更に進めるべく、外国人材の日本での就業経験を提供する「国際化促進インターンシップ事業」を実施する。</p>																	
		<p>なお、中期目標に記載のとおり、2019年度においては、支援対象企業の輸出額・海外現地法人売上高の支援前後における伸び率等に関する数値目標を置くことが妥当か検証し、2020年に行われる2019年度法人評価時を目安に、検証結果を経済産業省へ報告することとする。</p>		<p>・2019年度の支援実績とジェトロ事業に参加した企業からのアンケート回収データに基づき、支援対象企業の輸出額・海外現地法人売上高の支援前後における伸び率を算出のうえ、伸び率等の数値目標を設定することが妥当かを検証し、2019年度法人評価時を目安に検証結果を経済産業省に報告予定。</p>																		
	<p>(1) 個別企業のハンズオン支援 二国間・多国間の経済連携により拡大が見込まれる海外市場の販路開拓を目指す我が国中堅・中小企業等に対し、事業計画策定から市場開拓にいたるまで、企業のニーズに応じたきめ細かな支援を行う。海外展開のポテンシャルはあるが十分なノウハウを持たない企業や初めて輸出に取り組もうとする企業をシームレスに支援することで、効果的・持続的に海外展開を推進する企業を増加させ、経済連携の利益を広く日本企業にもたらしていく。これを中堅・中小企業等の海外展開支援の中核事業と位置付ける。 □とりわけ、地域経済への影響力が大きく成長性が見込まれる「地域未来牽引企業」をはじめとした波及効果の高い企業を重点的に支援し、地域経済活性化に貢献する。</p>	<p>(1) 個別企業のハンズオン支援 国、地方自治体、地域の商工会議所や金融機関など国内各地域の企業支援機関等で構成される「新輸出大国コンソーシアム」の枠組みを活用し、海外展開計画の策定、市場・制度調査、現地での商談、バイヤーの選定、海外拠点の立ち上げから稼働および販路確保など、海外展開のあらゆる段階における専門家によるハンズオン支援を提供することで、「地域未来牽引企業」を含む海外展開のポテンシャルを有する我が国企業の海外展開を推進する。</p>		<p>(1) 個社企業のハンズオン支援</p> <p>・分野別・国別の専門家によるハンズオン支援を通じ、TPP 協定交渉参加・関係国(米国含む)、EU(英国含む)、東アジア地域包括的経済連携(RCEP) 交渉参加国(中国、インドネシア、タイ等)などへの輸出や進出を目指す中小企業の商談成立や拠点設立などを支援した。2018年度に続き、公的機関や地域金融機関、商工会議所など国内の支援機関が協力し合い、海外展開を目指す中小企業等を支援する枠組み「新輸出大国コンソーシアム」の事務局を務めた。令和元年度末時点で、コンソーシアムに参画する支援機関は1,125となり、2016年3月14日の支援受付開始以降、8,742社に対しコンソーシアムIDを発行。2019年度は248名の外部専門家を配置し、計703社に対して個別にハンズオン支援を実施。1,571件の海外展開の成功を実現した。</p> <table border="1" data-bbox="1151 1396 1834 1606"> <tr> <td colspan="2">【成功事例】</td> </tr> <tr> <td>企業概要：</td> <td>駅弁メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>「駅弁」で鉄道網が発達しているフランス・パリへの進出を目指す同社に対し、専門家によるハンズオン支援を提供。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>2018年11月にパリに現地法人「Paris Hanazen」を設立。2019年7月にはパリのオフィス街に常設店を開設した。</td> </tr> </table> <table border="1" data-bbox="1151 1627 1834 1816"> <tr> <td colspan="2">【成功事例】</td> </tr> <tr> <td>企業概要：</td> <td>足袋用こはぜメーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>国内の需要が落ち込むなか、海外に展開することで活路を見出そうとする同社に対し、専門家によるハンズオン支援を提供。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>海外向けに開発した商品が見本市で好評。各種こはぜについて複数のバイヤーとの商談が成立した。</td> </tr> </table>	【成功事例】		企業概要：	駅弁メーカー	ジェトロの支援：	「駅弁」で鉄道網が発達しているフランス・パリへの進出を目指す同社に対し、専門家によるハンズオン支援を提供。	成果：	2018年11月にパリに現地法人「Paris Hanazen」を設立。2019年7月にはパリのオフィス街に常設店を開設した。	【成功事例】		企業概要：	足袋用こはぜメーカー	ジェトロの支援：	国内の需要が落ち込むなか、海外に展開することで活路を見出そうとする同社に対し、専門家によるハンズオン支援を提供。	成果：	海外向けに開発した商品が見本市で好評。各種こはぜについて複数のバイヤーとの商談が成立した。	<p>(4) フロンティア市場への海外展開支援 難易度が高いフロンティア市場の開拓を支援する。フロンティア市場は、我が国企業が十分にビジネス展開できていないものの将来的な成長が見込まれる「地域」と「高付加価値な産業分野」と位置付ける。</p> <p>「地域」については、アフリカ、中東、中南米などの将来の成長市場において、我が国企業の製品・サービスの紹介や商談機会の提供を図るべく、ジャパン・フェア等を開催する。また、第7回アフリカ開発会議(TICAD7:2019年8月開催)により醸成されたアフリカ市場に対する企業の関心を次のフェーズにつなげるべく、見本市への出展等を通じた支援を実施するほか、アフリカビジネス協議会等と連携しつつ、ミッション派遣や商談会等を実施し、我が国企業のアフリカビジネス拡大を図る。</p> <p>「高付加価値な産業分野」については、我が国政府が推進する医療・介護分野のアウトバウンドの促進に向け、医療・介護・スポーツ等ヘルスケア産業の国際展開を支援する。医療機器分野では「健康＝日本」のブランド力を生かし、国際的な展示会を活用した効果的な商談を図るほか、バイオ分野では欧米の有力なバイオマッチングイベントへの出展や、これらのイベントに併せ欧米製薬企業・バイオクラスター等との交流機会を独自に設けるなどして商談機会を拡大する。介護分野では中国において現地政府との連携強化を通じた商談の活性化や、ASEAN市場の開拓を更に進めていく。健康・スポーツ分野ではスポーツ庁、経済産業省、日本スポーツ振興センターとの連携を基に、産業界の課題把握から、ミッション派遣による海外市場理解、商談支援に取り組む。</p> <p>このほか、航空宇宙分野については、政府、業界団体、JAXA、国内クラスターなどと連携し、海外や国内で開催される見本市の機会を活かした海外バイヤーとのビジネスマッチング支援や個社支援を通じた中小企業の海外での販路開拓を支援する。</p> <p>(5) 企業の段階に応じた海外進出支援 国内における「新輸出大国コンソーシアム」や、海外における「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」といった支援枠組みや、現地進出準備のための「海外ビジネスサポートセンター」等の支援を通じて、我が国企業の海外進出に際し、計画策定から拠点設立までを、各種支援ツールを活用しシ</p>	
【成功事例】																						
企業概要：	駅弁メーカー																					
ジェトロの支援：	「駅弁」で鉄道網が発達しているフランス・パリへの進出を目指す同社に対し、専門家によるハンズオン支援を提供。																					
成果：	2018年11月にパリに現地法人「Paris Hanazen」を設立。2019年7月にはパリのオフィス街に常設店を開設した。																					
【成功事例】																						
企業概要：	足袋用こはぜメーカー																					
ジェトロの支援：	国内の需要が落ち込むなか、海外に展開することで活路を見出そうとする同社に対し、専門家によるハンズオン支援を提供。																					
成果：	海外向けに開発した商品が見本市で好評。各種こはぜについて複数のバイヤーとの商談が成立した。																					

<p>ンティア市場の成功事例を創出する。フロンティア市場は、日本企業の輸出・投資が少ないもののポテンシャルのある「地域」への海外展開と、医療機器等の「高付加価値な産業分野」での海外展開とする。こうした成功事例の創出とノウハウの展開により、民間企業による自発的なフロンティア市場の展開を促す。</p> <p>(海外におけるビジネス環境の改善)</p> <p>市場の拡大が期待される新興国等における日本企業の市場開拓を積極的に支援するため、日本貿易振興機構が中核となって、関係機関との密接な連携による現地での課題対応や海外人材とのネットワークの構築を図り、ビジネス環境の改善に貢献する。こうした市場開拓に向けては、対象となる市場の発展度合い、日本企業の進出の程度、競合企業との競争環境等を勘案し、それぞれの国・地域に応じた戦略的な取組を官民一体となって実施する。その際、現地の産業育成やビジネスを通じた社会的課題解決に向けた支援を実施し、我が国のプレゼンスを向上させるとともに、相手国政府等との関係強化を図る。</p> <p>(知的財産権の活用・保護支援)</p> <p>知的財産権の取得や保護、その活用支援を通じて、我が国企業の海外展開活動を支援する。具体的には、各国の知財制度の内容や変更に係る情報提供を行うほか、工業所有権情報・研修館などの関係機関との連携を強化し、海外への出願支援、侵害対策の相談や補助事業、侵害発生国での執行機関職員等の能力構築支援等を行う。また、海外展開時の知的財産権侵害の発生を回避するために、セミナー等での積極的な情報発信や普及啓発などを通じ、予防的取組を推進していく。さらに、海外での技術流出問題について</p>	<p>具体的には、国、地方自治体、地域の商工会議所や金融機関など国内各地域の企業支援機関等で構成される「新輸出大国コンソーシアム」の枠組みを活用し、海外展開計画の策定、市場・制度調査、現地での商談、バイヤーの選定、海外拠点の立ち上げから稼働および販路確保など、海外展開のあらゆる段階における専門家によるサポートや、関係機関の連携による支援などを通じ、中堅・中小企業の海外市場の獲得を後押しする。</p>	<p>また、同コンソーシアムの参加機関間の連携を図り、各機関が提供する支援策を有効に活用することで、中堅・中小企業の海外展開を後押しする。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンソーシアム参加機関の連携強化を図るため、以下の通り、同参加機関を対象とする説明会の開催や外部セミナーにおける新輸出大国コンソーシアム事業の周知・広報を行うなどし、ジェトロ事業の周知や情報共有を行い、企業各社のステージに応じた事業の提案・支援を実施した。</li> <li>・5月10日：中小企業基盤整備機構（内部関係者向け）</li> <li>・5月24日：金融庁（第一地銀の行員向け）</li> <li>・5月29日：日本政策金融公庫(内部関係者向け)</li> <li>・5月31日：東京信用保証協会(内部関係者向け)</li> <li>・6月3日：ベトナムのフーエン省投資促進セミナー（於：日本商工会議所）</li> <li>・6～7月：国交省海外進出戦略セミナー（6都市7回）</li> <li>・7月19日：JICAとの定期会合</li> <li>・7月25日：日本政策金融公庫との共催海外展開セミナー</li> <li>・8月1日：中小企業庁（内部関係者向け）</li> <li>・8月9日：日本政策金融公庫（内部関係者向け）</li> <li>・8月29日：三井住友銀行（内部関係者向け）</li> <li>・9月10日：JICA主催途上国開発ビジネス実現支援セミナー</li> <li>・9月18日：関東経済産業局（内部関係者向け）</li> <li>・11月27～29日：新価値創造展(日本生産性本部・JICA・AOTS・NEDO・NEXIと共にブース出展)</li> <li>・12月11日：三菱UFJフィナンシャル・グループ主催「BusinessLink」来場者向けセミナー（JICAと共に講演）</li> <li>・2月12日：株式会社日本政策金融公庫主催展示会「全国ビジネス商談会」にて新輸出大国コンソーシアムブースを設置</li> <li>・2月19日：JICA主催展示会「民間企業・コンサルタントマッチング」にて新輸出大国コンソーシアムブースを設置</li> </ul>	<p>ームレスに支援する。</p> <p>米国については、海外事務所と州や市など草の根レベルでのネットワークを一層強化し、ミッション派遣や商談会の開催、在日州政府事務所等と連携した日本国内での投資促進セミナーの開催等により、日米の互恵的経済関係の発展に資する情報発信を積極的に行い、日本/日系企業の対米投資の一層の促進につなげていく。</p> <p>ロシアについては、極東など地域の産業・ビジネス環境情報を我が国中堅・中小企業に積極的に提供し、対露ビジネスへの関心惹起を図る。また、専門家のサポートによる個別企業支援とイノブロム、ワールドフードモスクワなどへの出展との連携等を通じ、具体的な成功事例創出につなげる。</p> <p>(6) 在外日系企業の現地活動円滑化支援</p> <p>現地での安定的な事業運営や事業拡大、問題解決など、在外日系企業が現地で直面するさまざまな課題に対して、現地協力機関で構成される「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」や海外投資アドバイザー等を活用し、在外日系企業の現地ビジネス活動の円滑化に努める。また、これら事業を通じて浮き彫りとなった課題や、進出日系企業向けの各種調査やアンケートの結果を踏まえて相手国政府関係機関等へ改善要望等を申し入れ、我が国企業の海外ビジネス環境の改善を促す。</p> <p>また、総理や閣僚等による海外でのトップセールス、各国元首や閣僚訪日などの機を捉え、ビジネス・フォーラム等の開催を通じ、我が国企業の製品・サービスのPRや、ビジネス環境の改善に向けた相手国政府への働き掛けを行う。</p> <p>さらに、現地進出日系企業の販路拡大や第三国からの調達多角化を図るべく、情報提供やマッチング支援を提供する。日本企業の高い技術力とインド企業のネットワークを活かし、インドを拠点として日印企業の協業によるアジア・アフリカ地域等でのビジネス展開の可能性を探る。日ベトナム経済連携協定および日インドネシア経済連携協定で約された産業育成事業の実施を通じて、我が国企業の現地ビジネス活動円滑化と、相手国政府との関係強化を図る。</p>	<p>(7) 予防的取組を含めた知的財産保護・活用支援</p> <p>海外の知財担当駐在員のネットワークを最大限に活用し、各国の知財法制度や最新動向等、日本企業からニーズの高い情報をタイムリーに発信する。また他部の海外展開支援参加企業や関心企業に対し、セミナーやウェブサイト、PR資料を通じて、海外での知財保護の重要性についての普及啓発活動を強化する。</p> <p>知財を活用した海外でのビジネス展開の促進を図るため、中小企業等への外国出願に係る権利化支援や魅力あふれる地域産品のブランド力を高め、海外に発信するため、地域団体商標の権利取得団体向けに、ブランド戦略策定、海外販売促進等の支援を行う。知財保護の面では、未だ被害の多い中小企業等の冒認商標問題において、相談対応の他に、異議申立や取消審判請求、訴訟費用を助成する。また実際に海外で模倣品被害を受けている中小企業等に対し、現地調査、行政摘発等の費用を助成する。国際知的財産保護フォーラム（IIPPF）の事務局として、侵害発生国政府機関等と連携し、真贋判定セミナーの開催や関係政府職員の日本招へい、ミッション派遣等を官民連携して実施する。営業秘密対策においては、普及啓発セミナーの実施や個別アセスメント・コンサルテーション等のハンズオン支援、マニュアルの作成等、質量ともに支援事業を強化する。</p>																								
<p>(知的財産権の活用・保護支援)</p> <p>知的財産権の取得や保護、その活用支援を通じて、我が国企業の海外展開活動を支援する。具体的には、各国の知財制度の内容や変更に係る情報提供を行うほか、工業所有権情報・研修館などの関係機関との連携を強化し、海外への出願支援、侵害対策の相談や補助事業、侵害発生国での執行機関職員等の能力構築支援等を行う。また、海外展開時の知的財産権侵害の発生を回避するために、セミナー等での積極的な情報発信や普及啓発などを通じ、予防的取組を推進していく。さらに、海外での技術流出問題について</p>	<p>(2) 越境 EC の活用などによる新たな海外販路開拓支援</p> <p>海外見本市・展示会での商談支援、海外バイヤー招へい・商談会の開催、海外ミッション派遣、海外コーディネーターによる輸出支援相談、ビジネスマッチングサイト、展示会検索サイトなど、これまで蓄積してきた販路開拓のためのノウハウを軸に、国内外のネットワークを活用しながら、よりビジネスに直結した支援を行い、我が国の優れた商品・サービスの輸出拡大に資する。イノベーションによって製品やサービスの用途が変化・広がることから、中小機構等とも連携しつつ海外で高付加価値な新市場を開拓できるよう一層支援する。</p>	<p>(2) 越境 EC の活用などによる新たな海外販路開拓支援</p> <p>海外見本市・展示会での商談支援、海外バイヤー招へい・商談会の開催、海外ミッション派遣、海外コーディネーターによる輸出支援相談、国際ビジネスマッチングサイトTTTPP、世界の見本市・展示会検索サイトJ-messe など、これまで蓄積してきた販路開拓のためのノウハウを軸に、国内外のネットワークを活用しながら、よりビジネスに直結した支援を行い、我が国の優れた商品・サービスの輸出拡大に資する。イノベーションによって製品やサービスの用途が変化・広がることから、中小機構等とも連携しつつ海外で高付加価値な新市場を開拓できるよう一層支援する。</p>	<p>(2) 越境 EC の活用などによる新たな海外販路開拓支援</p> <p>・アパレル分野においては、パリのファッション・ウィークの時期に合わせて開催される「Premiere Classe」と「TRANOÏ Paris」に、それぞれ年2回（春・秋コレクション）参加し、合計55社の出展支援を行った。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>Premiere Classe、TRANOÏ Paris Women's</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2月28日～3月2日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>フランス・パリ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>世界のファッショントレンドを発信する国際見本市に参加し、日本のファッション・ブランドの出展を支援した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>31社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>①Premiere Classe：18社 ②TRANOÏ Paris Women's：13社 成約件数（見込み含む）：261件 成約金額（見込み含む）：1億5,298万円</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>レディース・アパレルブランド</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>TRANOÏ への出展を通じた商談機会の提供および会期中の専門家によるブースコンサルテーションを実施。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>会期中は40件の商談を行い、成約（見込み含む）34件に至った。成約金額（見込み含む）は約1,915万円。継続的な同展示会への出展や高い商品力が奏功し、新型コロナウイルスによるバイヤー来場減の中、着実に商談アポイントを重ね成果につなげた。</td> </tr> </table> <p>・テキスタイル分野においては、「Japan Textile Salon in NYC 2020」や「ミラノ・ユニカ」での出展支援を実施。また、東京・名古屋・大阪・福井において「欧米向けテキスタイル輸出展示商談会」を実施し、商談機会の提供およびバイヤーと日本企業のネットワーク構築を支援した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ミラノ・ユニカ/ジャパン・バビリオン（The Japan Observatory at Milano Unica 2021 SS）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2月4日～6日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>イタリア・ミラノ</td> </tr> </table>	事業名：	Premiere Classe、TRANOÏ Paris Women's	実施時期：	2月28日～3月2日	実施地：	フランス・パリ	概要：	世界のファッショントレンドを発信する国際見本市に参加し、日本のファッション・ブランドの出展を支援した。	参加企業・団体数：	31社	成果：	①Premiere Classe：18社 ②TRANOÏ Paris Women's：13社 成約件数（見込み含む）：261件 成約金額（見込み含む）：1億5,298万円	企業概要：	レディース・アパレルブランド	ジェトロの支援：	TRANOÏ への出展を通じた商談機会の提供および会期中の専門家によるブースコンサルテーションを実施。	成果：	会期中は40件の商談を行い、成約（見込み含む）34件に至った。成約金額（見込み含む）は約1,915万円。継続的な同展示会への出展や高い商品力が奏功し、新型コロナウイルスによるバイヤー来場減の中、着実に商談アポイントを重ね成果につなげた。	事業名：	ミラノ・ユニカ/ジャパン・バビリオン（The Japan Observatory at Milano Unica 2021 SS）	実施時期：	2月4日～6日	実施地：	イタリア・ミラノ	<p>(8) 地域の国際ビジネス支援</p> <p>機構の強みの一つである国内ネットワークを最大限に生かし、地方自治体や地域の関係団体等と密接に連携しながら地域貢献プロジェクト等の地域発の事業や地域間交流支援（RIT）事業、企業のハンズオン支援等を実施することで、国内の特徴ある産品や優れた製品・技術・サービス等の海外展開を支援する。支援にあたっては、地域産品の海外でのブランド確立、外国企業の誘致や海外との相互連携、観光資源を活用したインバウンド促進なども効果的に組み合わせ実施する。地域貢献プロジェクトは、広域な連携等にも積極的に取り組む。また、プラットフォーム機能を活用したグローバル人材の獲得・定着のための支援、関係機関や大学等とも連携したスタートアップの海外展開支援など、地域や企業の抱える課題への対応や新たな視点での取組も行うことで、地域の国際ビジネス拡大による地方創生に貢献していく。</p> <p>(9) 日本の魅力の発信やブランディング</p> <p>地域の有力な輸出産業の視察や見本市等への海外バイヤー招へいにより商談機会を創出し、海外販路開拓に向けた支援を行う。また、世界の注目が集まる東京オリンピック・パラリンピック競技大会の開催の機会を捉え、国内のインバウンド拠点において「メイドインジャパン」の日本の地域・伝統産品の魅力を発信することで、インバウンドとアウトバ</p>	<p>(9) 日本の魅力の発信やブランディング</p> <p>地域の有力な輸出産業の視察や見本市等への海外バイヤー招へいにより商談機会を創出し、海外販路開拓に向けた支援を行う。また、世界の注目が集まる東京オリンピック・パラリンピック競技大会の開催の機会を捉え、国内のインバウンド拠点において「メイドインジャパン」の日本の地域・伝統産品の魅力を発信することで、インバウンドとアウトバ</p>
事業名：	Premiere Classe、TRANOÏ Paris Women's																												
実施時期：	2月28日～3月2日																												
実施地：	フランス・パリ																												
概要：	世界のファッショントレンドを発信する国際見本市に参加し、日本のファッション・ブランドの出展を支援した。																												
参加企業・団体数：	31社																												
成果：	①Premiere Classe：18社 ②TRANOÏ Paris Women's：13社 成約件数（見込み含む）：261件 成約金額（見込み含む）：1億5,298万円																												
企業概要：	レディース・アパレルブランド																												
ジェトロの支援：	TRANOÏ への出展を通じた商談機会の提供および会期中の専門家によるブースコンサルテーションを実施。																												
成果：	会期中は40件の商談を行い、成約（見込み含む）34件に至った。成約金額（見込み含む）は約1,915万円。継続的な同展示会への出展や高い商品力が奏功し、新型コロナウイルスによるバイヤー来場減の中、着実に商談アポイントを重ね成果につなげた。																												
事業名：	ミラノ・ユニカ/ジャパン・バビリオン（The Japan Observatory at Milano Unica 2021 SS）																												
実施時期：	2月4日～6日																												
実施地：	イタリア・ミラノ																												

<p>も対処すべく、営業秘密漏洩対策支援を強化する。</p>				<table border="1"> <tr> <td>概要：</td> <td>テキスタイル見本市「ミラノ・ユニカ」において「The Japan Observatory at Milano Unica 2021SS (JOB/ジャパン・パビリオン)」を一般社団法人日本ファッション・ウィーク推進機構 (JFW) と共催で運営した。JOB は、広報ブース (トレンド&amp;インデックスコーナー、ビジネスラウンジ) と商業ブースで構成した。ジェットロは、広報ブースの出展料および広報媒体印刷費 (出展者ガイドブック) の負担、海外事務所 (ミラノ・パリ・ロンドン・NY・サンクトペテロブルク) からの有力ブランドの重要バイヤーへの来場誘致と JOB の全体広報、JOB の受付と広報ブースの運営管理、来場者対応 (重要バイヤーのアテンドやアンケートによるヒアリングとその情報のとりまとめ、出展者・共催者へのフィードバック等) を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>30 社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数 (見込み含む)：180 件 成約金額 (見込み含む)：8,437 万円</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>テキスタイルメーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェットロの支援：</td> <td>展示会への出展支援のほか、大阪バイヤー招へい商談会やジェットロ和歌山の貿易実務講座により支援。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>会期中は 47 件の商談を行い、成約 (見込み含む) 31 件に至った。成約金額(見込み含む)は約 189 万円。少量のオーダーでも対応出来るように工夫し、会場では、エルメス、アルマーニ、ナイキ、コンパース等の有名ブランドから小規模ブランドまで幅広く商談。サンプルのピックアップだけでなく、東京五輪のハンガリー代表チームのウェアを手掛けたアパレルメーカーからは服地の生産を受注するなど成果を創出した。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>欧米向けテキスタイル輸出展示商談会 (大阪・福井)</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>12 月 3 日～6 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>大阪府、福井県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>欧米の有力アパレルブランドの生地調達担当者を招へいし、日本の高付加価値な生地を製造・販売する企業とのマッチングを実施。大阪本部での 2 日間の商談会では、関西地域を主体とした企業 71 社が商談会を行った。その後福井県に移動し、合成繊維の産地視察として大企業と中小企業それぞれの工場視察と、県内企業を中心とした 20 社と商談会を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>91 社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数 (見込み含む)：282 件 成約金額 (見込み含む)：7 億 6,657 万円</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>テキスタイルメーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェットロの支援：</td> <td>福井商談会に参加。これまでも福井での商談会および関連セミナー・個別相談会によるハード、ソフトの両面でサポート。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>会期中に 5 件 (全招へい者) の商談を行い、19 件の成約 (見込み含む) に至った。成約金額(見込み含む)は約 3,800 万円。商談会前日の工場視察で同企業を訪問したことも相まってバイヤーの関心度が高かった。</td> </tr> </table> <p>・インテリア分野においては、世界最大級のインテリアとデザイン関連の国際見本市「メゾン・エ・オブジェ」において、ジャパンプースを設置。58 社・3,986 件の商談をサポート。2018 年度に引き続き取り入れた専門家のアドバイスサービスも参加企業から好評価を得た。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>メゾン・エ・オブジェ・パリ 2020 年 1 月展 ジャパンプース</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>1 月 17 日～21 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>フランス・パリ</td> </tr> </table>	概要：	テキスタイル見本市「ミラノ・ユニカ」において「The Japan Observatory at Milano Unica 2021SS (JOB/ジャパン・パビリオン)」を一般社団法人日本ファッション・ウィーク推進機構 (JFW) と共催で運営した。JOB は、広報ブース (トレンド&インデックスコーナー、ビジネスラウンジ) と商業ブースで構成した。ジェットロは、広報ブースの出展料および広報媒体印刷費 (出展者ガイドブック) の負担、海外事務所 (ミラノ・パリ・ロンドン・NY・サンクトペテロブルク) からの有力ブランドの重要バイヤーへの来場誘致と JOB の全体広報、JOB の受付と広報ブースの運営管理、来場者対応 (重要バイヤーのアテンドやアンケートによるヒアリングとその情報のとりまとめ、出展者・共催者へのフィードバック等) を行った。	参加企業・団体数：	30 社	成果：	成約件数 (見込み含む)：180 件 成約金額 (見込み含む)：8,437 万円	企業概要：	テキスタイルメーカー	ジェットロの支援：	展示会への出展支援のほか、大阪バイヤー招へい商談会やジェットロ和歌山の貿易実務講座により支援。	成果：	会期中は 47 件の商談を行い、成約 (見込み含む) 31 件に至った。成約金額(見込み含む)は約 189 万円。少量のオーダーでも対応出来るように工夫し、会場では、エルメス、アルマーニ、ナイキ、コンパース等の有名ブランドから小規模ブランドまで幅広く商談。サンプルのピックアップだけでなく、東京五輪のハンガリー代表チームのウェアを手掛けたアパレルメーカーからは服地の生産を受注するなど成果を創出した。	事業名：	欧米向けテキスタイル輸出展示商談会 (大阪・福井)	実施時期：	12 月 3 日～6 日	実施地：	大阪府、福井県	概要：	欧米の有力アパレルブランドの生地調達担当者を招へいし、日本の高付加価値な生地を製造・販売する企業とのマッチングを実施。大阪本部での 2 日間の商談会では、関西地域を主体とした企業 71 社が商談会を行った。その後福井県に移動し、合成繊維の産地視察として大企業と中小企業それぞれの工場視察と、県内企業を中心とした 20 社と商談会を行った。	参加企業・団体数：	91 社	成果：	成約件数 (見込み含む)：282 件 成約金額 (見込み含む)：7 億 6,657 万円	企業概要：	テキスタイルメーカー	ジェットロの支援：	福井商談会に参加。これまでも福井での商談会および関連セミナー・個別相談会によるハード、ソフトの両面でサポート。	成果：	会期中に 5 件 (全招へい者) の商談を行い、19 件の成約 (見込み含む) に至った。成約金額(見込み含む)は約 3,800 万円。商談会前日の工場視察で同企業を訪問したことも相まってバイヤーの関心度が高かった。	事業名：	メゾン・エ・オブジェ・パリ 2020 年 1 月展 ジャパンプース	実施時期：	1 月 17 日～21 日	実施地：	フランス・パリ	<p>ウインドの好循環を創出する。大会終了後も、海外バイヤーやメディア・インフルエンサー等を招へいし、2020 年以降も見据えた継続的な日本の魅力の発信と海外展開支援につなげる。</p> <p>さらに、2025 年の大阪・関西博を見据えつつ、2020 年 10 月から開催されるドバイ国際博覧会において公式参加機関として日本館を運営する。</p> <p>(10) 現地政府等への貢献を通じた在外日系企業活動の円滑化 アジア貿易振興フォーラム (ATPF) を通じたアジア太平洋の貿易振興機関とのベストプラクティス共有や連携促進を図る。また、アフリカにおいては、同地域の投資誘致機関等と連携しつつ、相手国・地域政府との関係強化を図る。加えて、TICAD7 での議論を踏まえ、第 2 回日本・アフリカ官民経済フォーラムを 2020 年度後半に実施し、日本・アフリカ双方向のビジネス拡大を図る。 また、開発途上国産品の日本市場参入を支援すべく、引き続き「FOODEX JAPAN」への出展支援や「一村一品マーケット」の運営を行う。</p> <p>(11) 顧客とのインターフェース機能の利便性向上 各地域・分野の専門家を貿易投資アドバイザーとして配置し、貿易投資に関する質問や相談に対応する。また、全国の拠点での対応力の向上・均質化のために、担当者会議を実施するなどナレッジ共有を行うとともに、本部の各機能を活用した相談サポートを行う。さらに、コンシェルジュ機能を活かし、顧客のニーズに応じてビジネスサポートサービスやハンズオン支援、展示会・ミッション派遣等の事業ツールから最適な支援サービスを紹介・提供するほか、海外展開のノウハウを紹介するセミナーなどを開催する。 モバイルや SNS などデジタルの顧客接点が多様化していることを踏まえて、ウェブサイトは顧客ニーズとそれぞれの接点に即した最適化を図る。リピーター向けにはマイページ・アラートメールの利用を促進し、パーソナライズされたコンテンツを提供する。併せて、開発予定の人工知能 (AI) 等を活用したシステムの機能を応用したレコメンド等、新たな機能の導入を検討する。また、情報番組「世界は今」は引き続き、ターゲット視聴者層に向け、国際ビジネスのヒントとなる動画の制作を事業の軸としつつ、モバイルも含めた動画配信の視聴者増の流れをしっかりと捉えるべく、より分かりやすく、親しみやすいコンテンツの充実を図り、ツールの特性を生かし、顧客の裾野の拡大に資する情報発信を行う。</p>	
概要：	テキスタイル見本市「ミラノ・ユニカ」において「The Japan Observatory at Milano Unica 2021SS (JOB/ジャパン・パビリオン)」を一般社団法人日本ファッション・ウィーク推進機構 (JFW) と共催で運営した。JOB は、広報ブース (トレンド&インデックスコーナー、ビジネスラウンジ) と商業ブースで構成した。ジェットロは、広報ブースの出展料および広報媒体印刷費 (出展者ガイドブック) の負担、海外事務所 (ミラノ・パリ・ロンドン・NY・サンクトペテロブルク) からの有力ブランドの重要バイヤーへの来場誘致と JOB の全体広報、JOB の受付と広報ブースの運営管理、来場者対応 (重要バイヤーのアテンドやアンケートによるヒアリングとその情報のとりまとめ、出展者・共催者へのフィードバック等) を行った。																																									
参加企業・団体数：	30 社																																									
成果：	成約件数 (見込み含む)：180 件 成約金額 (見込み含む)：8,437 万円																																									
企業概要：	テキスタイルメーカー																																									
ジェットロの支援：	展示会への出展支援のほか、大阪バイヤー招へい商談会やジェットロ和歌山の貿易実務講座により支援。																																									
成果：	会期中は 47 件の商談を行い、成約 (見込み含む) 31 件に至った。成約金額(見込み含む)は約 189 万円。少量のオーダーでも対応出来るように工夫し、会場では、エルメス、アルマーニ、ナイキ、コンパース等の有名ブランドから小規模ブランドまで幅広く商談。サンプルのピックアップだけでなく、東京五輪のハンガリー代表チームのウェアを手掛けたアパレルメーカーからは服地の生産を受注するなど成果を創出した。																																									
事業名：	欧米向けテキスタイル輸出展示商談会 (大阪・福井)																																									
実施時期：	12 月 3 日～6 日																																									
実施地：	大阪府、福井県																																									
概要：	欧米の有力アパレルブランドの生地調達担当者を招へいし、日本の高付加価値な生地を製造・販売する企業とのマッチングを実施。大阪本部での 2 日間の商談会では、関西地域を主体とした企業 71 社が商談会を行った。その後福井県に移動し、合成繊維の産地視察として大企業と中小企業それぞれの工場視察と、県内企業を中心とした 20 社と商談会を行った。																																									
参加企業・団体数：	91 社																																									
成果：	成約件数 (見込み含む)：282 件 成約金額 (見込み含む)：7 億 6,657 万円																																									
企業概要：	テキスタイルメーカー																																									
ジェットロの支援：	福井商談会に参加。これまでも福井での商談会および関連セミナー・個別相談会によるハード、ソフトの両面でサポート。																																									
成果：	会期中に 5 件 (全招へい者) の商談を行い、19 件の成約 (見込み含む) に至った。成約金額(見込み含む)は約 3,800 万円。商談会前日の工場視察で同企業を訪問したことも相まってバイヤーの関心度が高かった。																																									
事業名：	メゾン・エ・オブジェ・パリ 2020 年 1 月展 ジャパンプース																																									
実施時期：	1 月 17 日～21 日																																									
実施地：	フランス・パリ																																									



					<table border="1"> <tr> <td>概要：</td> <td>インテリア業界の「パリコレ」とも呼称される、世界最大級のインテリアとデザイン関連の国際見本市「メゾン・エ・オブジェ」。本見本市は、出品希望者が多く出展スペース確保が難しいことでも有名。ジェトロジャパンブースでは、欧州市場の販路開拓を目指す日本企業 58 社を出展支援。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>58 社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：2,038 件 成約金額（見込み含む）：4 億 6,281 万円 出展サポートの一環として、12 社限定で本見本市のコンセプトメーカーであり、パリの有名セレクトショップのディレクションも手掛けた仏の著名バイヤーを専門家とするアドバイスサービスを昨年度に引き続き実施した。その結果、参加 12 社のうち 10 社が初出展であったが、7 社が成約に結びつけることができた。アドバイスを受けた企業からは、スムーズな事前準備、またターゲットの絞り込みができ、とても有益だったとの声が多く寄せられた。</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>キッチンファブリックの製造販売会社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>専門家(仏の著名バイヤー)によるアドバイスサービスを実施。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>専門家の指導を受け、ブースレイアウト・出展商品・価格設定を展示会のコンセプトや現地のニーズに即したものに変更。初出展ながらも多くのバイヤーがブースを訪れ、6 件の成約に結びつけることができた。また、フランス大手自然派セレクトショップからは、国内複数店舗でのテスト販売を打診され、現在商談を進めている。</td> </tr> </table> <p>・コンテンツ分野においては、コンテンツ配信プラットフォーム等との商談支援を実施した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>China Joy 2019</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8 月 2 日～4 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>中国・上海</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>約 15 カ国・地域より 800 社が出展する中国最大級のゲーム見本市「China Joy 2019」の BtoB エリアにジャパン・パビリオンを出展。日本企業の募集やジャパン・パビリオン施工、ブース内での各社 PR 画像の掲示、広報用動画の配信、主催者側の開催するフォーラムへの出展企業登壇の調整、事前ヒアリングを通じた参加企業のニーズ把握、コーディネーターを通じた現地販売会社とのマッチング等を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>9 社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：107 件 成約金額（見込み含む）：11 億 5,320 万円 現地コーディネーターを活用し、大手プラットフォーム等との商談機会を提供することで中小企業の中国市場参入を促進した。</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>ゲーム開発・配信およびゲーム関連サービス提供会社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>海外コーディネーターによる商談アレンジを実施。同社が希望する中国企業との商談機会を提供するなど 146 件の商談機会を提供した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>同社の開発したゲームの中国大手プラットフォームによる現地販売について成約見込み(パブリッシング契約)。また、デザイン性が高く、使用端末にとらわれない同社のイラスト・映像制作技術が評価されたことで中国企業との請負契約含む複数の大型契約が見込まれる。 成約件数（見込み含む）：36 件 成約金額（見込み含む）：2 億 950 万円</td> </tr> </table>	概要：	インテリア業界の「パリコレ」とも呼称される、世界最大級のインテリアとデザイン関連の国際見本市「メゾン・エ・オブジェ」。本見本市は、出品希望者が多く出展スペース確保が難しいことでも有名。ジェトロジャパンブースでは、欧州市場の販路開拓を目指す日本企業 58 社を出展支援。	参加企業・団体数：	58 社	成果：	成約件数（見込み含む）：2,038 件 成約金額（見込み含む）：4 億 6,281 万円 出展サポートの一環として、12 社限定で本見本市のコンセプトメーカーであり、パリの有名セレクトショップのディレクションも手掛けた仏の著名バイヤーを専門家とするアドバイスサービスを昨年度に引き続き実施した。その結果、参加 12 社のうち 10 社が初出展であったが、7 社が成約に結びつけることができた。アドバイスを受けた企業からは、スムーズな事前準備、またターゲットの絞り込みができ、とても有益だったとの声が多く寄せられた。	企業概要：	キッチンファブリックの製造販売会社	ジェトロの支援：	専門家(仏の著名バイヤー)によるアドバイスサービスを実施。	成果：	専門家の指導を受け、ブースレイアウト・出展商品・価格設定を展示会のコンセプトや現地のニーズに即したものに変更。初出展ながらも多くのバイヤーがブースを訪れ、6 件の成約に結びつけることができた。また、フランス大手自然派セレクトショップからは、国内複数店舗でのテスト販売を打診され、現在商談を進めている。	事業名：	China Joy 2019	実施時期：	8 月 2 日～4 日	実施地：	中国・上海	概要：	約 15 カ国・地域より 800 社が出展する中国最大級のゲーム見本市「China Joy 2019」の BtoB エリアにジャパン・パビリオンを出展。日本企業の募集やジャパン・パビリオン施工、ブース内での各社 PR 画像の掲示、広報用動画の配信、主催者側の開催するフォーラムへの出展企業登壇の調整、事前ヒアリングを通じた参加企業のニーズ把握、コーディネーターを通じた現地販売会社とのマッチング等を実施。	参加企業・団体数：	9 社	成果：	成約件数（見込み含む）：107 件 成約金額（見込み含む）：11 億 5,320 万円 現地コーディネーターを活用し、大手プラットフォーム等との商談機会を提供することで中小企業の中国市場参入を促進した。	企業概要：	ゲーム開発・配信およびゲーム関連サービス提供会社	ジェトロの支援：	海外コーディネーターによる商談アレンジを実施。同社が希望する中国企業との商談機会を提供するなど 146 件の商談機会を提供した。	成果：	同社の開発したゲームの中国大手プラットフォームによる現地販売について成約見込み(パブリッシング契約)。また、デザイン性が高く、使用端末にとらわれない同社のイラスト・映像制作技術が評価されたことで中国企業との請負契約含む複数の大型契約が見込まれる。 成約件数（見込み含む）：36 件 成約金額（見込み含む）：2 億 950 万円		
概要：	インテリア業界の「パリコレ」とも呼称される、世界最大級のインテリアとデザイン関連の国際見本市「メゾン・エ・オブジェ」。本見本市は、出品希望者が多く出展スペース確保が難しいことでも有名。ジェトロジャパンブースでは、欧州市場の販路開拓を目指す日本企業 58 社を出展支援。																																				
参加企業・団体数：	58 社																																				
成果：	成約件数（見込み含む）：2,038 件 成約金額（見込み含む）：4 億 6,281 万円 出展サポートの一環として、12 社限定で本見本市のコンセプトメーカーであり、パリの有名セレクトショップのディレクションも手掛けた仏の著名バイヤーを専門家とするアドバイスサービスを昨年度に引き続き実施した。その結果、参加 12 社のうち 10 社が初出展であったが、7 社が成約に結びつけることができた。アドバイスを受けた企業からは、スムーズな事前準備、またターゲットの絞り込みができ、とても有益だったとの声が多く寄せられた。																																				
企業概要：	キッチンファブリックの製造販売会社																																				
ジェトロの支援：	専門家(仏の著名バイヤー)によるアドバイスサービスを実施。																																				
成果：	専門家の指導を受け、ブースレイアウト・出展商品・価格設定を展示会のコンセプトや現地のニーズに即したものに変更。初出展ながらも多くのバイヤーがブースを訪れ、6 件の成約に結びつけることができた。また、フランス大手自然派セレクトショップからは、国内複数店舗でのテスト販売を打診され、現在商談を進めている。																																				
事業名：	China Joy 2019																																				
実施時期：	8 月 2 日～4 日																																				
実施地：	中国・上海																																				
概要：	約 15 カ国・地域より 800 社が出展する中国最大級のゲーム見本市「China Joy 2019」の BtoB エリアにジャパン・パビリオンを出展。日本企業の募集やジャパン・パビリオン施工、ブース内での各社 PR 画像の掲示、広報用動画の配信、主催者側の開催するフォーラムへの出展企業登壇の調整、事前ヒアリングを通じた参加企業のニーズ把握、コーディネーターを通じた現地販売会社とのマッチング等を実施。																																				
参加企業・団体数：	9 社																																				
成果：	成約件数（見込み含む）：107 件 成約金額（見込み含む）：11 億 5,320 万円 現地コーディネーターを活用し、大手プラットフォーム等との商談機会を提供することで中小企業の中国市場参入を促進した。																																				
企業概要：	ゲーム開発・配信およびゲーム関連サービス提供会社																																				
ジェトロの支援：	海外コーディネーターによる商談アレンジを実施。同社が希望する中国企業との商談機会を提供するなど 146 件の商談機会を提供した。																																				
成果：	同社の開発したゲームの中国大手プラットフォームによる現地販売について成約見込み(パブリッシング契約)。また、デザイン性が高く、使用端末にとらわれない同社のイラスト・映像制作技術が評価されたことで中国企業との請負契約含む複数の大型契約が見込まれる。 成約件数（見込み含む）：36 件 成約金額（見込み含む）：2 億 950 万円																																				

【実施事例】

事業名：	映像コンテンツビジネス商談会 in TIFFCOM
実施時期：	10月22日～24日
実施地：	東京都
概要：	映像、音楽、アニメ等の主要コンテンツが統合された国際見本市「Japan Content Showcase 2019」の一貫である映像マーケット「TIFFCOM」にて、海外バイヤーを招へいし、日本企業との商談会を実施。従来の作品購入を志向するバイヤーに加え、配信プラットフォームを有し、共同制作先を探しているバイヤーやリメイクを志向するバイヤーも招へいした。
参加企業・団体数：	69社
成果：	成約件数（見込み含む）：129件 成約金額（見込み含む）：10億1,875万円 既存の映画配信会社等のチャンネルに加え、配信プラットフォームを所持しているバイヤーを招へいすることにより、商談内容の幅が広がった。

【成功事例】

企業概要：	アニメやドキュメンタリーを扱う映画配信会社
ジェトロの支援：	動画配信プラットフォームを有する企業との商談機会を提供。
成果：	同社が所持している作品について、動画配信プラットフォームを所有しているタイのバイヤーと成約見込み。ドキュメンタリー作品やアニメ作品の配信権の販売等、複数の契約が見込まれている。 成約件数（見込み含む）：2件 成約金額（見込み含む）：200万円

【実施事例】

事業名：	オンラインビジネスマッチング
実施時期：	3月23日～25日
実施地：	東京都
概要：	「AnimeJapan2020」（3月23～24日）にてバイヤー10カ国11社を招へいし、商談会を開催する予定だったが、新型コロナウイルス感染拡大に伴い「AnimeJapan2020」が中止になったため、既存のWEB会議システムを使用し、バイヤー・日本企業・JETRO・海外事務所・通訳をつないだオンラインビジネスマッチングに方法を変更し、商談会を開催。
参加企業・団体数：	34社
成果：	成約件数（見込み含む）：44件 成約金額（見込み含む）：8,208万円 新型コロナウイルス感染拡大の影響で、世界的にリアルな見本市や商談会の開催が見送られる中、完全オンラインでの海外バイヤーと日本企業の商談会を実施、対面の商談会よりも優れた費用対効果が得られた。事前にバイヤーのピッチ動画をYoutubeにアップし、マーケットニーズを周知する等の工夫を凝らした結果として、実施した商談の約40%にあたる44件が成約（見込み含む）。

【成功事例】

企業概要：	アニメ制作会社
ジェトロの支援：	UAE企業との商談機会を提供。
成果：	UAEバイヤーが所有しているプラットフォームにおける自社製作アニメコンテンツの配信に関する成約見込み。シリーズ物であるため、プラットフォーム内の需要があれば、追加の成果も見込まれる。 成約件数（見込み含む）：1件 成約金額（見込み含む）：500万円

・機械分野においては、ASEAN最大規模の展示会「METALEX」にジャパン・



パビリオンを設置。ジェトロのネットワークを活用し、現地企業との商談機会を提供した。

【実施事例】

事業名：	METALEX 2019
実施時期：	11月20日～24日
実施地：	タイ・バンコク
概要：	ASEAN 地域最大の機械分野展示会「METALEX 2019」に出展し、過去最大となる52社の機械分野の日本企業の海外販路開拓・販売拡大を支援した。出展支援のみに留まらず、現地コンサルタント企業に業務委託し、希望者に対して現地企業とのビジネスアポイントメント取得サービスを無料で提供し、出展効果の向上を図った。
参加企業・団体数：	62社・団体
成果：	成約件数（見込み含む）：393件 成約金額（見込み含む）：4億8,546万円 ビジネスアポイントメント取得サービスを通じて403件の商談をセットした。サービスを利用した企業の中には、ジェトロが提供した商談の結果4件の成約見込を獲得した企業もいた。「マッチングサービスで良い海外企業と出会えた。今後も同様のサービスを継続して欲しい」との意見が寄せられた。

<情報データ統括課>

・引き合い案件データベース（Trade Tie-up Promoion Program：TTTP）の2019年度のユーザー新規登録件数は3,472件で、総ユーザー登録件数は3万191件となった。

・「見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）」を通じ、3,798件の展示会情報を提供した。

【実施事例】

事業名：	見本市情報整備（J-messe）事業
実施時期：	4月1日～3月31日
概要：	「見本市・展示会情報総合ウェブサイト（J-messe）」を通じて、年間3,798件の展示会情報を提供し、ページビュー数も777万件を記録した。
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：90.6%

・中小企業基盤整備機構との連携については、展示会における企業発掘やフォローアップ関係の強化、共催事業の実施等により、関係を強化した。

【実施事例】

事業名：	新価値創造展 2019
実施時期：	11月27日～29日
実施地：	東京都
概要：	ジェトロは新輸出大国コンソーシアムの事務局を担っており、ブース出展を行い、海外展開に係る相談対応や制度・事業の情報提供を行った。
成果：	海外展開に関心のある企業14社とコンタクトし、最寄りの貿易情報センターを紹介等、今後フォローできる体制を構築した。

【実施事例】

事業名：	実践グローバルビジネス講座「みやぎのライフスタイルデザイン商品を世界へ～デザイン関連 輸出者ミーティング～」
実施時期：	9月3日
実施地：	宮城県
概要：	宮城県、宮城県国際経済振興協会とジェトロ仙台が主催、中小機構の後援で、中小機構東北本部において日用品関連の事業者向けに実践グローバルビジネス講座を実施。「みやぎから世界へデザイン商品の海外販路開拓活動事例」をテーマにしたパネルディスカッションや「海外販路開拓の進め方と商談ノウハウ」をテーマにしたセミナー、その後情報交換会を実施し

					<table border="1"> <tr> <td></td> <td>た。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>21名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%</td> </tr> </table>		た。	参加者数：	21名	成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%																														
	た。																																								
参加者数：	21名																																								
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%																																								
	<p>こうした従来型の販路開拓支援に加えて、新たな B to C のチャンネルとして重要性を増している越境 EC の活用支援に取り組む。その際には越境 EC における購買データ等を基に各国の消費者行動を分析するなど、海外の消費者ニーズを把握することで成功率の向上を図るほか、海外ニーズに関するノウハウの蓄積に繋げていく。</p>	<p>また、デジタルトレード時代へ対応すべく、各国 EC 市場において「ジャパンモール」事業の展開を本格化させる。日本の EC 関連事業者とも連携して急拡大する世界の EC 市場開拓を目指すとともに、EC サイトから購買データを入手して分析することで、データの活用を通じた戦略的な市場開拓につなげる。</p>	<p>・ジェトロが日本企業の海外 EC 市場獲得のために立ち上げた「ジャパンモール事業」では、地方の商工会議所や金融機関等と連携することで全国 47 都道府県の企業の商品を海外 EC 事業者等へ紹介し、輸出につなげた。16 カ国を事業対象に、日本国内での全量買取条件のもと、822 社・3,011 商品の輸出に成功。事業終了後も 9 割を超える商品が当該 EC サイト等にて販売を継続。新型コロナウイルスの感染拡大以降もジャパンモール事業連携先の全 EC サイトは稼働し、コロナ禍における日本企業の販売チャネルとしての有効性を示した。また、1,481 社・9,609 品目の応募を受け、これら商品情報をデータベース化することで、海外 EC 事業者等からの引き合いに即時対応可能な体制を整備。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>英国 OCADO 事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月1日～3月31日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>OCADO (英国)</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>英国食品 EC 最大手 OCADO と連携して同サイト初となる日本食の特集ページを開設し、日本企業の販路開拓と販促支援を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>28社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数：28件 成約金額：6,130万円 世界3位のEC市場である英国の食品EC最大手OCADOにおいて、ジェトロとの連携により初めて日本食特集ページを開設。OCADO サイト上で事業採択企業28社134商品を紹介し、3カ月で1.8億円の売上となった。OCADO サイト内で「Japan,Japanese」と検索するとジャパンモール特集ページが表示されるように設定することで、それまで当該キーワードで検索すると表示されていた「日本食品を謳った商品」が抽出されなくなった。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>中国フランクジャパン「京東日本酒館」事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>12月1日～3月31日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>JD.com (中国)</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>中国 EC2 位の JD.com と、同社が日本企業で唯一出資する株式会社フランクジャパンと連携して、JD.com 内に「京東日本酒館」を開設。酒蔵 15 社程度の販売から順次開始し、2020 年度中には 1 都道府県 1 ブランド以上(中国への輸入規制地域は除く)の日本酒の取り扱いを予定。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>10社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数：10件 成約金額：199万円 ジェトロは JD.com と株式会社フランクジャパンと連携して「京東日本酒館」を開設。JD.com 直営部門において特定国の特定品目の特設ページが開設される初めての事例となった。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>シンガポール Redmart 事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>1月1日～3月31日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>Redmart (シンガポール)</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>2018 年度に引き続き、シンガポール食品 EC 最大手 Redmart と連携し、日本食品企業の販路拡大と販促支援を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>64社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数：64件 成約金額：1,333万円 Redmart 直販部門と継続的に連携することで、同 EC</td> </tr> </table>	事業名：	英国 OCADO 事業	実施時期：	10月1日～3月31日	実施地：	OCADO (英国)	概要：	英国食品 EC 最大手 OCADO と連携して同サイト初となる日本食の特集ページを開設し、日本企業の販路開拓と販促支援を行った。	参加企業・団体数：	28社	成果：	成約件数：28件 成約金額：6,130万円 世界3位のEC市場である英国の食品EC最大手OCADOにおいて、ジェトロとの連携により初めて日本食特集ページを開設。OCADO サイト上で事業採択企業28社134商品を紹介し、3カ月で1.8億円の売上となった。OCADO サイト内で「Japan,Japanese」と検索するとジャパンモール特集ページが表示されるように設定することで、それまで当該キーワードで検索すると表示されていた「日本食品を謳った商品」が抽出されなくなった。	事業名：	中国フランクジャパン「京東日本酒館」事業	実施時期：	12月1日～3月31日	実施地：	JD.com (中国)	概要：	中国 EC2 位の JD.com と、同社が日本企業で唯一出資する株式会社フランクジャパンと連携して、JD.com 内に「京東日本酒館」を開設。酒蔵 15 社程度の販売から順次開始し、2020 年度中には 1 都道府県 1 ブランド以上(中国への輸入規制地域は除く)の日本酒の取り扱いを予定。	参加企業・団体数：	10社	成果：	成約件数：10件 成約金額：199万円 ジェトロは JD.com と株式会社フランクジャパンと連携して「京東日本酒館」を開設。JD.com 直営部門において特定国の特定品目の特設ページが開設される初めての事例となった。	事業名：	シンガポール Redmart 事業	実施時期：	1月1日～3月31日	実施地：	Redmart (シンガポール)	概要：	2018 年度に引き続き、シンガポール食品 EC 最大手 Redmart と連携し、日本食品企業の販路拡大と販促支援を実施。	参加企業・団体数：	64社	成果：	成約件数：64件 成約金額：1,333万円 Redmart 直販部門と継続的に連携することで、同 EC		
事業名：	英国 OCADO 事業																																								
実施時期：	10月1日～3月31日																																								
実施地：	OCADO (英国)																																								
概要：	英国食品 EC 最大手 OCADO と連携して同サイト初となる日本食の特集ページを開設し、日本企業の販路開拓と販促支援を行った。																																								
参加企業・団体数：	28社																																								
成果：	成約件数：28件 成約金額：6,130万円 世界3位のEC市場である英国の食品EC最大手OCADOにおいて、ジェトロとの連携により初めて日本食特集ページを開設。OCADO サイト上で事業採択企業28社134商品を紹介し、3カ月で1.8億円の売上となった。OCADO サイト内で「Japan,Japanese」と検索するとジャパンモール特集ページが表示されるように設定することで、それまで当該キーワードで検索すると表示されていた「日本食品を謳った商品」が抽出されなくなった。																																								
事業名：	中国フランクジャパン「京東日本酒館」事業																																								
実施時期：	12月1日～3月31日																																								
実施地：	JD.com (中国)																																								
概要：	中国 EC2 位の JD.com と、同社が日本企業で唯一出資する株式会社フランクジャパンと連携して、JD.com 内に「京東日本酒館」を開設。酒蔵 15 社程度の販売から順次開始し、2020 年度中には 1 都道府県 1 ブランド以上(中国への輸入規制地域は除く)の日本酒の取り扱いを予定。																																								
参加企業・団体数：	10社																																								
成果：	成約件数：10件 成約金額：199万円 ジェトロは JD.com と株式会社フランクジャパンと連携して「京東日本酒館」を開設。JD.com 直営部門において特定国の特定品目の特設ページが開設される初めての事例となった。																																								
事業名：	シンガポール Redmart 事業																																								
実施時期：	1月1日～3月31日																																								
実施地：	Redmart (シンガポール)																																								
概要：	2018 年度に引き続き、シンガポール食品 EC 最大手 Redmart と連携し、日本食品企業の販路拡大と販促支援を実施。																																								
参加企業・団体数：	64社																																								
成果：	成約件数：64件 成約金額：1,333万円 Redmart 直販部門と継続的に連携することで、同 EC																																								

				<p>サイトを通じた販路を拡大した。</p> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>化粧品・医薬部外品等の製造販売会社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>ジャパンモール事業により、EC サイトを通じた海外への販路拡大を支援。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>中東の EC サイトを活用し、クウェートへのスキンケア商品の初輸出に成功。</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>靴用品・革製品のお手入れ用品の製造販売会社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>ジャパンモール事業により、EC サイトを通じた海外への販路拡大を支援。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>中国の EC サイトを活用し、中国向けにスニーカー等の靴のクリーニングセットの販売に成功。</td> </tr> </table>	企業概要：	化粧品・医薬部外品等の製造販売会社	ジェトロの支援：	ジャパンモール事業により、EC サイトを通じた海外への販路拡大を支援。	成果：	中東の EC サイトを活用し、クウェートへのスキンケア商品の初輸出に成功。	企業概要：	靴用品・革製品のお手入れ用品の製造販売会社	ジェトロの支援：	ジャパンモール事業により、EC サイトを通じた海外への販路拡大を支援。	成果：	中国の EC サイトを活用し、中国向けにスニーカー等の靴のクリーニングセットの販売に成功。													
企業概要：	化粧品・医薬部外品等の製造販売会社																												
ジェトロの支援：	ジャパンモール事業により、EC サイトを通じた海外への販路拡大を支援。																												
成果：	中東の EC サイトを活用し、クウェートへのスキンケア商品の初輸出に成功。																												
企業概要：	靴用品・革製品のお手入れ用品の製造販売会社																												
ジェトロの支援：	ジャパンモール事業により、EC サイトを通じた海外への販路拡大を支援。																												
成果：	中国の EC サイトを活用し、中国向けにスニーカー等の靴のクリーニングセットの販売に成功。																												
	<p>(3) グローバル人材の活躍・育成支援 中堅・中小企業において海外ビジネスを担う人材が不足している状況を踏まえ、グローバル人材の獲得・定着を支援する。特に海外展開で重要な戦力になり得る留学生など高度外国人材の確保・定着に向け、日本学生支援機構や国際協力機構などの関係機関との密接な連携の下、一元的な情報提供を行うプラットフォームの機能を担い、関係省庁の施策・セミナー等の情報を集約しワンストップで提供する。</p>	<p>(3) グローバル人材の活躍・育成支援 海外展開で重要な戦力になり得る留学生など高度外国人材の確保・定着に向け、関係機関との密接な連携の下、一元的な情報提供を行うプラットフォームの機能を担い、関係省庁の施策・セミナー等の情報を集約しワンストップで提供する。</p>	<p>(3) グローバル人材の活躍・育成支援</p> <p>・関係省庁間の連携の下、2018 年末に開設された「高度外国人材活躍推進ポータル」を改修。高度外国人材に関心のある日本企業からの自社情報を受付掲載する「企業情報掲載システム」を実装・サービス開始するとともに、英語版を開設した。関係省庁との情報共有・連携を進め、外国人材の制度改正や施策に関する情報をタイムリーに掲載した。7月16日には、文部科学省・日本学生支援機構と協力し、留学生の在籍する大学56校について、情報をコンテンツとして追加した。また、関係省庁との連携の一環として、第2四半期には厚生労働省と共催にて「高度外国人材活用に向けた労働関係基礎セミナー」を実施し、ジェトロ単独では持っていなかった労働関係分野の知見について広く提供を行った。第4四半期には、関係5省庁と連携し「中堅・中小企業のグローバル展開における高度外国人材活躍推進セミナー」を実施した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>高度外国人材活用に向けた労働関係基礎セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8月22日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>プラットフォームの本格稼働を受け、企業から特にニーズの高い「採用後」をテーマにしたセミナーの実施を厚生労働省に提案し、参画省庁のひとつである厚生労働省外国人雇用対策課との共催セミナーを実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>186名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.3%</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>中堅・中小企業のグローバル展開における高度外国人材活躍推進セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>3月2日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>WEBセミナー</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>高度外国人材活躍推進プラットフォーム参画省庁とともに関係情報の横断的な提供を行うため、異文化コミュニケーションと日本語能力をテーマにセミナーを実施。関係省庁による施策説明のほか、支援企業による採用後の工夫の発表や、国費留学生 OB による外国人から見た日本企業について紹介した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>187名（最大同時視聴者数）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%</td> </tr> </table>	事業名：	高度外国人材活用に向けた労働関係基礎セミナー	実施時期：	8月22日	実施地：	東京都	概要：	プラットフォームの本格稼働を受け、企業から特にニーズの高い「採用後」をテーマにしたセミナーの実施を厚生労働省に提案し、参画省庁のひとつである厚生労働省外国人雇用対策課との共催セミナーを実施した。	参加者数：	186名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.3%	事業名：	中堅・中小企業のグローバル展開における高度外国人材活躍推進セミナー	実施時期：	3月2日	実施地：	WEBセミナー	概要：	高度外国人材活躍推進プラットフォーム参画省庁とともに関係情報の横断的な提供を行うため、異文化コミュニケーションと日本語能力をテーマにセミナーを実施。関係省庁による施策説明のほか、支援企業による採用後の工夫の発表や、国費留学生 OB による外国人から見た日本企業について紹介した。	参加者数：	187名（最大同時視聴者数）	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%		
事業名：	高度外国人材活用に向けた労働関係基礎セミナー																												
実施時期：	8月22日																												
実施地：	東京都																												
概要：	プラットフォームの本格稼働を受け、企業から特にニーズの高い「採用後」をテーマにしたセミナーの実施を厚生労働省に提案し、参画省庁のひとつである厚生労働省外国人雇用対策課との共催セミナーを実施した。																												
参加者数：	186名																												
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.3%																												
事業名：	中堅・中小企業のグローバル展開における高度外国人材活躍推進セミナー																												
実施時期：	3月2日																												
実施地：	WEBセミナー																												
概要：	高度外国人材活躍推進プラットフォーム参画省庁とともに関係情報の横断的な提供を行うため、異文化コミュニケーションと日本語能力をテーマにセミナーを実施。関係省庁による施策説明のほか、支援企業による採用後の工夫の発表や、国費留学生 OB による外国人から見た日本企業について紹介した。																												
参加者数：	187名（最大同時視聴者数）																												
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%																												
	<p>このほか、日本企業と高度外国人材の出会いの場であるジョブフェアの開催、専門家を活用した伴走型のアドバイス等を行う。</p>	<p>また、日本企業と高度外国人材の出会いの場であるジョブフェアの開催や、専門家を活用した伴走型のアドバイス等を提供する。</p>	<p>・日本企業と高度外国人材の出会いの場として、アジア複数都市で「海外ジョブフェア」を開催した（実施概要は後述）。</p> <p>・専門相談員を活用した「伴走型支援事業」において計209社を採択し、個社支援を実施した。このうち、地方（東京都、神奈川県、愛知県、大阪府、兵庫県を除く42道府県）の中堅・中小企業は106社。支援企業に対し、高度外国人材の採用戦略の策定や各種手続き、受入体制構築に向けた個別支援を行った。その結果、これまで高度外国人材の採用経験の無かった12社が計20名を採用するなど、合計で少なくとも38社が計80名を採用した。</p> <p><b>【成功事例】</b></p>																										

				<table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>フルーツおよび加工食品の小売企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>留学生の採用に向け、専門相談員が在留資格変更許可申請書手続きを支援したほか、就労開始後も外国社員の受入体制整備やキャリアプラン策定など、定着に向けたサポートを行った。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>大学院卒業の留学生を採用し、受入体制を整備。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>工場向けクレーン製造会社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>高度外国人材の採用に向け、専門相談員が採用戦略の策定や在留資格取得手続きの解説や受入準備の必要事項についてアドバイス。国際化促進インターンシップや海外ジョブフェアに参加した際は効果的な自社PRの方法についてアドバイスした。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>高度外国人材2名を採用。</td> </tr> </table> <p>・高度外国人材活躍推進ポータルサイトへの企業情報掲載を4月19日から受け付け、Webを通じて企業と外国人材のマッチングを支援。年度間で累計138社の掲載を行った。</p>	企業概要：	フルーツおよび加工食品の小売企業	ジェトロの支援：	留学生の採用に向け、専門相談員が在留資格変更許可申請書手続きを支援したほか、就労開始後も外国社員の受入体制整備やキャリアプラン策定など、定着に向けたサポートを行った。	成果：	大学院卒業の留学生を採用し、受入体制を整備。	企業概要：	工場向けクレーン製造会社	ジェトロの支援：	高度外国人材の採用に向け、専門相談員が採用戦略の策定や在留資格取得手続きの解説や受入準備の必要事項についてアドバイス。国際化促進インターンシップや海外ジョブフェアに参加した際は効果的な自社PRの方法についてアドバイスした。	成果：	高度外国人材2名を採用。							
企業概要：	フルーツおよび加工食品の小売企業																						
ジェトロの支援：	留学生の採用に向け、専門相談員が在留資格変更許可申請書手続きを支援したほか、就労開始後も外国社員の受入体制整備やキャリアプラン策定など、定着に向けたサポートを行った。																						
成果：	大学院卒業の留学生を採用し、受入体制を整備。																						
企業概要：	工場向けクレーン製造会社																						
ジェトロの支援：	高度外国人材の採用に向け、専門相談員が採用戦略の策定や在留資格取得手続きの解説や受入準備の必要事項についてアドバイス。国際化促進インターンシップや海外ジョブフェアに参加した際は効果的な自社PRの方法についてアドバイスした。																						
成果：	高度外国人材2名を採用。																						
	併せて、中小企業における海外ビジネス担当者の育成を支援するため、ジェトロが有する海外ネットワークや海外市場開拓のノウハウといった強みを活かしつつ、国内外での研修事業等を実施する。	さらに、我が国中小企業における海外ビジネス担当者の育成を支援するため、ジェトロの海外展開支援のノウハウを活用した「中小企業海外ビジネス人材育成塾」を実施する。	<p>・中堅・中小企業において海外ビジネスを牽引できる人材育成を支援することを目的に、初めて「中小企業海外ビジネス人材育成塾」を開催。日用品、機械、食品、サービス分野を対象とし、国内9カ所・13コース、海外10カ所・17コースに計134社・163名が参加。国内研修により、海外展開戦略の策定や商談ツールの作成等のスキル習得機会を提供するとともに、海外研修により、市場情報の集め方や海外バイヤー/パートナー候補との商談の進め方等について実地体験の場を提供した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>中小企業海外ビジネス人材育成塾</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8月～3月</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>【国内研修】 東京都、大阪府、兵庫県、愛知県、香川県、茨城県、鳥取県、北海道、宮崎県 【海外研修】 ジャカルタ、ハノイ・ダナン、ホーチミン、バンコク、パリ、ニューヨーク、ロサンゼルス、チェンナイ・ベンガルール、香港、シンガポール</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>中小企業において海外ビジネスを牽引できる人材を育成するため、初の試みとして、「中小企業海外ビジネス人材育成塾」を開催。国内研修（合宿型8日間、通学型4日間）において、これまで支援が行き届かなかった「海外展開戦略の策定」や「商談ツールの作成」といったスキルを習得する機会を提供するとともに、海外研修（現地活動3日間程度）において、国内研修の成果を実践・検証し、海外ビジネスを現場で理解できるプログラムとした。さらに、海外研修終了後に仕上げ研修を実施し、個別の発表と講師からの講評、他の参加者との質疑応答等を通じてスキルの定着を図った。全体として、演習やグループワーク、発表、ロールプレイを多く取り入れた双方向型の研修とし、海外展開への意欲を高めるファシリテーションを重視した指導を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>163名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.8% 参加企業からのコメントとして、「輸出予定の製品について、様々なフレームワークを通じて多角的に分析を行い、より良い海外戦略を模索することができた」など、高い評価を得た。また、育成塾参加企業の中には、サービス分野の企業が育成塾で習得したスキルを活かして中国やベトナムへの海外進出を実現。</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>飲食店</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>新輸出大国コンソーシアム事業による専門家支援を受けつつ、中小企業海外ビジネス人材育成塾を受講。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>研修を契機にベトナムへの進出戦略を練り直し、2020</td> </tr> </table>	事業名：	中小企業海外ビジネス人材育成塾	実施時期：	8月～3月	実施地：	【国内研修】 東京都、大阪府、兵庫県、愛知県、香川県、茨城県、鳥取県、北海道、宮崎県 【海外研修】 ジャカルタ、ハノイ・ダナン、ホーチミン、バンコク、パリ、ニューヨーク、ロサンゼルス、チェンナイ・ベンガルール、香港、シンガポール	概要：	中小企業において海外ビジネスを牽引できる人材を育成するため、初の試みとして、「中小企業海外ビジネス人材育成塾」を開催。国内研修（合宿型8日間、通学型4日間）において、これまで支援が行き届かなかった「海外展開戦略の策定」や「商談ツールの作成」といったスキルを習得する機会を提供するとともに、海外研修（現地活動3日間程度）において、国内研修の成果を実践・検証し、海外ビジネスを現場で理解できるプログラムとした。さらに、海外研修終了後に仕上げ研修を実施し、個別の発表と講師からの講評、他の参加者との質疑応答等を通じてスキルの定着を図った。全体として、演習やグループワーク、発表、ロールプレイを多く取り入れた双方向型の研修とし、海外展開への意欲を高めるファシリテーションを重視した指導を行った。	参加者数：	163名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.8% 参加企業からのコメントとして、「輸出予定の製品について、様々なフレームワークを通じて多角的に分析を行い、より良い海外戦略を模索することができた」など、高い評価を得た。また、育成塾参加企業の中には、サービス分野の企業が育成塾で習得したスキルを活かして中国やベトナムへの海外進出を実現。	企業概要：	飲食店	ジェトロの支援：	新輸出大国コンソーシアム事業による専門家支援を受けつつ、中小企業海外ビジネス人材育成塾を受講。	成果：	研修を契機にベトナムへの進出戦略を練り直し、2020		
事業名：	中小企業海外ビジネス人材育成塾																						
実施時期：	8月～3月																						
実施地：	【国内研修】 東京都、大阪府、兵庫県、愛知県、香川県、茨城県、鳥取県、北海道、宮崎県 【海外研修】 ジャカルタ、ハノイ・ダナン、ホーチミン、バンコク、パリ、ニューヨーク、ロサンゼルス、チェンナイ・ベンガルール、香港、シンガポール																						
概要：	中小企業において海外ビジネスを牽引できる人材を育成するため、初の試みとして、「中小企業海外ビジネス人材育成塾」を開催。国内研修（合宿型8日間、通学型4日間）において、これまで支援が行き届かなかった「海外展開戦略の策定」や「商談ツールの作成」といったスキルを習得する機会を提供するとともに、海外研修（現地活動3日間程度）において、国内研修の成果を実践・検証し、海外ビジネスを現場で理解できるプログラムとした。さらに、海外研修終了後に仕上げ研修を実施し、個別の発表と講師からの講評、他の参加者との質疑応答等を通じてスキルの定着を図った。全体として、演習やグループワーク、発表、ロールプレイを多く取り入れた双方向型の研修とし、海外展開への意欲を高めるファシリテーションを重視した指導を行った。																						
参加者数：	163名																						
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：97.8% 参加企業からのコメントとして、「輸出予定の製品について、様々なフレームワークを通じて多角的に分析を行い、より良い海外戦略を模索することができた」など、高い評価を得た。また、育成塾参加企業の中には、サービス分野の企業が育成塾で習得したスキルを活かして中国やベトナムへの海外進出を実現。																						
企業概要：	飲食店																						
ジェトロの支援：	新輸出大国コンソーシアム事業による専門家支援を受けつつ、中小企業海外ビジネス人材育成塾を受講。																						
成果：	研修を契機にベトナムへの進出戦略を練り直し、2020																						

					年8月に同国の日系リゾートホテル内にレストランを開業すべく準備中。同塾に参加した担当者がベトナムに赴任予定。																													
			また、効果的かつ効率的な実務能力の習得・向上に資する各種オンライン講座を提供する。		・貿易実務オンライン講座として、体系的な学習を目的とした貿易実務シリーズ（「基礎編」、「応用編」、「英文契約編」、「中国輸出ビジネス編」）、短時間で海外ビジネスのノウハウを学ぶ速習シリーズ（「輸出商談編」、「英文ビジネスEメール編」）を実施。受講件数は貿易実務シリーズが3,682件、速習シリーズが538件。																													
	事業実施にあたっては、両事業間での効果の違いや相乗効果を明らかにすることに努める。両事業の相乗効果をもたらす観点から、グローバル人材の確保・定着・育成に向けた課題を両事業間で共有し、支援対象企業に対してこれらの情報を提供していくとともに、両事業への参加を促していく。これを通じて、我が国中堅・中小企業がグローバル人材を一層活用できるような社内環境整備も促進しつつ、海外展開に効果的につなげていく。	加えて、我が国中小企業の国際ビジネス人材不足の解決をさらに進めるべく、外国人材の日本での就業経験を提供する「国際化促進インターンシップ事業」と、海外の大学等における日本での就業を普及啓発する「海外ジョブフェア」を実施する。		<p>・経済産業省の「国際化促進インターンシップ事業」および「海外ジョブフェア事業」を併パソナと共同受託した。「国際化促進インターンシップ事業」では、国内事務所等のネットワークを活用の上募集を行った結果、国内の中小企業等を中心に310社より応募があった。審査委員会を経て、マッチングの結果、167社204名を受入れ実施し、修了した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>国際化促進インターンシップ事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>A日程：2019年9月3日～11月11日 B日程：2019年9月11日～11月18日 C日程：2019年9月19日～11月25日 D日程：2019年10月2日～12月9日 E日程：2019年10月9日～12月16日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>日本各地</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日本の中堅・中小企業における外国人学生等のインターンシップ受入れを通じ、日本企業が海外展開等に取り組む体制の強化を促進することを目的に、開発途上国の外国人学生等を対象に5つの日程に分け、約70日間のインターンシップの機会を提供。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>参加企業：167社 インターン数：204名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） 参加企業：97.6% インターン：96.1%</td> </tr> </table> <p>・理工系や日本語を話せる人材等の高度外国人材の採用支援のため、アジア3カ国・7都市で海外ジョブフェアを開催。計117社が参加し、110名の内定、73名の採用に至った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>海外ジョブフェア事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>①10月5日 ②10月7日 ③11月16日 ④11月19日 ⑤11月23日 ⑥12月8日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>①インドネシア・ジャカルタ ②インドネシア・バンドン ③ベトナム・ダナン ④ベトナム・ハノイ ⑤ベトナム・ホーチミン ⑥インド・デリー</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>海外展開や販路拡大、イノベーションや新製品・サービス開発等の戦力として、日本での高度外国人材の採用を希望する中堅・中小企業を対象に、3カ国6都市にて海外ジョブフェアを実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>109社（3カ国6都市合計）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：82.2% 内定者数：106名 内定承諾者数：69名</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>コンクリート型枠の製造・販売会社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>伴走型支援による専門相談員からのサポートを受けつつ、インドネシアでのジョブフェアに参加し、高度</td> </tr> </table>	事業名：	国際化促進インターンシップ事業	実施時期：	A日程：2019年9月3日～11月11日 B日程：2019年9月11日～11月18日 C日程：2019年9月19日～11月25日 D日程：2019年10月2日～12月9日 E日程：2019年10月9日～12月16日	実施地：	日本各地	概要：	日本の中堅・中小企業における外国人学生等のインターンシップ受入れを通じ、日本企業が海外展開等に取り組む体制の強化を促進することを目的に、開発途上国の外国人学生等を対象に5つの日程に分け、約70日間のインターンシップの機会を提供。	参加企業・団体数：	参加企業：167社 インターン数：204名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） 参加企業：97.6% インターン：96.1%	事業名：	海外ジョブフェア事業	実施時期：	①10月5日 ②10月7日 ③11月16日 ④11月19日 ⑤11月23日 ⑥12月8日	実施地：	①インドネシア・ジャカルタ ②インドネシア・バンドン ③ベトナム・ダナン ④ベトナム・ハノイ ⑤ベトナム・ホーチミン ⑥インド・デリー	概要：	海外展開や販路拡大、イノベーションや新製品・サービス開発等の戦力として、日本での高度外国人材の採用を希望する中堅・中小企業を対象に、3カ国6都市にて海外ジョブフェアを実施。	参加企業・団体数：	109社（3カ国6都市合計）	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：82.2% 内定者数：106名 内定承諾者数：69名	企業概要：	コンクリート型枠の製造・販売会社	ジェトロの支援：	伴走型支援による専門相談員からのサポートを受けつつ、インドネシアでのジョブフェアに参加し、高度		
事業名：	国際化促進インターンシップ事業																																	
実施時期：	A日程：2019年9月3日～11月11日 B日程：2019年9月11日～11月18日 C日程：2019年9月19日～11月25日 D日程：2019年10月2日～12月9日 E日程：2019年10月9日～12月16日																																	
実施地：	日本各地																																	
概要：	日本の中堅・中小企業における外国人学生等のインターンシップ受入れを通じ、日本企業が海外展開等に取り組む体制の強化を促進することを目的に、開発途上国の外国人学生等を対象に5つの日程に分け、約70日間のインターンシップの機会を提供。																																	
参加企業・団体数：	参加企業：167社 インターン数：204名																																	
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） 参加企業：97.6% インターン：96.1%																																	
事業名：	海外ジョブフェア事業																																	
実施時期：	①10月5日 ②10月7日 ③11月16日 ④11月19日 ⑤11月23日 ⑥12月8日																																	
実施地：	①インドネシア・ジャカルタ ②インドネシア・バンドン ③ベトナム・ダナン ④ベトナム・ハノイ ⑤ベトナム・ホーチミン ⑥インド・デリー																																	
概要：	海外展開や販路拡大、イノベーションや新製品・サービス開発等の戦力として、日本での高度外国人材の採用を希望する中堅・中小企業を対象に、3カ国6都市にて海外ジョブフェアを実施。																																	
参加企業・団体数：	109社（3カ国6都市合計）																																	
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：82.2% 内定者数：106名 内定承諾者数：69名																																	
企業概要：	コンクリート型枠の製造・販売会社																																	
ジェトロの支援：	伴走型支援による専門相談員からのサポートを受けつつ、インドネシアでのジョブフェアに参加し、高度																																	

				<table border="1"> <tr> <td></td> <td>外国人材との面談機会を提供。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>5名の高度外国人材を採用。</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><b>【成功事例】</b></td> </tr> <tr> <td>企業概要：</td> <td>プラント製作会社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>採用活動の一環としてベトナムにおける海外ジョブフェアに参加。また、高度外国人材活躍推進コーディネーターから大阪外国人雇用サービスセンター主催インターンシップ事業について案内した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>事業を通じ計7名（ベトナム人6名／タイ人1名）の採用を内定するとともに、ジェトロ主催「中小企業海外ビジネス人材育成塾」に外国人社員が参加することにより、海外展開に必要なビジネススキルを向上させた。</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><b>【実施事例】</b></td> </tr> <tr> <td>事業名：</td> <td>インド工科大学ハイデラバード校（IIT-H）における高度外国人材採用支援事業「JAPAN DAY」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月14日～15日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>インド・ハイデラバード</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>インド最高学府の一つであるインド工科大学ハイデラバード校（IITH）にて、超高度理系人材の採用を支援するため、日本企業の採用説明会イベント「JAPAN DAY」を開催。イノベーション創出に資するインドの高度人材の採用拡大を目指し、高度人材不足に悩む日本のスタートアップを支援した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>8社（約230名の学生が参加）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100.0% 2社が4名の採用に至った。</td> </tr> </table>		外国人材との面談機会を提供。	成果：	5名の高度外国人材を採用。	<b>【成功事例】</b>		企業概要：	プラント製作会社	ジェトロの支援：	採用活動の一環としてベトナムにおける海外ジョブフェアに参加。また、高度外国人材活躍推進コーディネーターから大阪外国人雇用サービスセンター主催インターンシップ事業について案内した。	成果：	事業を通じ計7名（ベトナム人6名／タイ人1名）の採用を内定するとともに、ジェトロ主催「中小企業海外ビジネス人材育成塾」に外国人社員が参加することにより、海外展開に必要なビジネススキルを向上させた。	<b>【実施事例】</b>		事業名：	インド工科大学ハイデラバード校（IIT-H）における高度外国人材採用支援事業「JAPAN DAY」	実施時期：	9月14日～15日	実施地：	インド・ハイデラバード	概要：	インド最高学府の一つであるインド工科大学ハイデラバード校（IITH）にて、超高度理系人材の採用を支援するため、日本企業の採用説明会イベント「JAPAN DAY」を開催。イノベーション創出に資するインドの高度人材の採用拡大を目指し、高度人材不足に悩む日本のスタートアップを支援した。	参加企業・団体数：	8社（約230名の学生が参加）	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100.0% 2社が4名の採用に至った。		
	外国人材との面談機会を提供。																															
成果：	5名の高度外国人材を採用。																															
<b>【成功事例】</b>																																
企業概要：	プラント製作会社																															
ジェトロの支援：	採用活動の一環としてベトナムにおける海外ジョブフェアに参加。また、高度外国人材活躍推進コーディネーターから大阪外国人雇用サービスセンター主催インターンシップ事業について案内した。																															
成果：	事業を通じ計7名（ベトナム人6名／タイ人1名）の採用を内定するとともに、ジェトロ主催「中小企業海外ビジネス人材育成塾」に外国人社員が参加することにより、海外展開に必要なビジネススキルを向上させた。																															
<b>【実施事例】</b>																																
事業名：	インド工科大学ハイデラバード校（IIT-H）における高度外国人材採用支援事業「JAPAN DAY」																															
実施時期：	9月14日～15日																															
実施地：	インド・ハイデラバード																															
概要：	インド最高学府の一つであるインド工科大学ハイデラバード校（IITH）にて、超高度理系人材の採用を支援するため、日本企業の採用説明会イベント「JAPAN DAY」を開催。イノベーション創出に資するインドの高度人材の採用拡大を目指し、高度人材不足に悩む日本のスタートアップを支援した。																															
参加企業・団体数：	8社（約230名の学生が参加）																															
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100.0% 2社が4名の採用に至った。																															
	<p>(4) フロンティア市場への海外展開支援 リスクの高い事業を支援できる公的機関の強みや海外ネットワークを十分に活かしながら、難易度が高いフロンティア市場の開拓を支援する。フロンティア市場は、我が国企業が十分にビジネス展開できていないものの将来的な成長が見込まれる「地域」と「高付加価値な産業分野」と位置付ける。「地域」については、アフリカ、中東、中南米などの将来の成長市場において、我が国企業の製品・サービスの紹介や商談機会の提供を図るべく、ジャパン・フェア等を開催する。</p>	<p>(4) フロンティア市場への海外展開支援 難易度が高いフロンティア市場の開拓を支援する。フロンティア市場は、我が国企業が十分にビジネス展開できていないものの将来的な成長が見込まれる「地域」と「高付加価値な産業分野」と位置付ける。「地域」については、アフリカ、中東、中南米などの将来の成長市場において、我が国企業の製品・サービスの紹介や商談機会の提供を図るべく、ジャパン・フェア等を開催する。</p>	<p>(4) フロンティア市場への海外展開支援</p> <p>・新輸出大国コンソーシアム事業において、専門家による個社支援により、57社、88件のフロンティア市場への海外展開の成功を実現した。</p> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>自動ネジ供給機メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>米国現地法人に寄せられたメキシコからの引き合いに専門家が対応し、契約の各種条件によるアドバイスや、物流や関税などへの対応について助言するなど、商談を支援。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>メキシコへの販路拡大に成功。</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>鋳造品メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>海外見本市に出展した際に専門家が同行し、同社をサポート。事前準備の段階から、販売先候補企業の選定や事前アプ取り、商談ノウハウ等を助言し、見本市会場では個別の引き合いに対して商談を支援した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>有力なロシア企業との商談が進み、今後の成約が見込まれる。</td> </tr> </table> <p>・海外見本市出展や商談会の開催等を通じて日系企業によるフロンティア市場の開拓を支援した。ジャパン・ブランド発信として、ナイジェリアでジャパン・フェアを開催したほか、中国、ASEAN、中東、中米で展示会を実施した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ラゴス国際見本市 2019</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月1日～10日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ナイジェリア・ラゴス</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>アフリカ最大の経済大国ナイジェリアの最大都市、ラゴスにて開催された「ラゴス国際見本市 2019」にジャパン・パビリオンを設け、過去最多の37社が出品。ナイジェリア連邦政府の要人をはじめ、多数の来場者にジャパン・ブランドを発信し、主催者から「Most Organised Foreign Exhibitor」賞を受賞した。また昨</td> </tr> </table>	企業概要：	自動ネジ供給機メーカー	ジェトロの支援：	米国現地法人に寄せられたメキシコからの引き合いに専門家が対応し、契約の各種条件によるアドバイスや、物流や関税などへの対応について助言するなど、商談を支援。	成果：	メキシコへの販路拡大に成功。	企業概要：	鋳造品メーカー	ジェトロの支援：	海外見本市に出展した際に専門家が同行し、同社をサポート。事前準備の段階から、販売先候補企業の選定や事前アプ取り、商談ノウハウ等を助言し、見本市会場では個別の引き合いに対して商談を支援した。	成果：	有力なロシア企業との商談が進み、今後の成約が見込まれる。	事業名：	ラゴス国際見本市 2019	実施時期：	11月1日～10日	実施地：	ナイジェリア・ラゴス	概要：	アフリカ最大の経済大国ナイジェリアの最大都市、ラゴスにて開催された「ラゴス国際見本市 2019」にジャパン・パビリオンを設け、過去最多の37社が出品。ナイジェリア連邦政府の要人をはじめ、多数の来場者にジャパン・ブランドを発信し、主催者から「Most Organised Foreign Exhibitor」賞を受賞した。また昨									
企業概要：	自動ネジ供給機メーカー																															
ジェトロの支援：	米国現地法人に寄せられたメキシコからの引き合いに専門家が対応し、契約の各種条件によるアドバイスや、物流や関税などへの対応について助言するなど、商談を支援。																															
成果：	メキシコへの販路拡大に成功。																															
企業概要：	鋳造品メーカー																															
ジェトロの支援：	海外見本市に出展した際に専門家が同行し、同社をサポート。事前準備の段階から、販売先候補企業の選定や事前アプ取り、商談ノウハウ等を助言し、見本市会場では個別の引き合いに対して商談を支援した。																															
成果：	有力なロシア企業との商談が進み、今後の成約が見込まれる。																															
事業名：	ラゴス国際見本市 2019																															
実施時期：	11月1日～10日																															
実施地：	ナイジェリア・ラゴス																															
概要：	アフリカ最大の経済大国ナイジェリアの最大都市、ラゴスにて開催された「ラゴス国際見本市 2019」にジャパン・パビリオンを設け、過去最多の37社が出品。ナイジェリア連邦政府の要人をはじめ、多数の来場者にジャパン・ブランドを発信し、主催者から「Most Organised Foreign Exhibitor」賞を受賞した。また昨																															

	年に引き続き「女性市場開拓ゾーン」を設置、出品物のPR やステージを用いたデモ等を行い、注目を集めた。
参加企業・団体数：	37社・団体
成果：	成約件数（見込み含む）：1,102件 成約金額（見込み含む）：6億6,907万円

・第7回アフリカ開発会議（TICAD7）のフォローアップ事業として、アフリカ5カ国から農業資機材インポーター等7社を招へいし、アフリカの農業ビジネスに関するセミナーおよび農業資機材輸出に向けた個別商談会を開催し、同分野の日本企業とのマッチング支援を行った（※TICAD7における取り組みについては後述）。また、中東地域最大のヘルスケア産業総合見本市である「Arab Health 2020」に合わせてアフリカ8カ国から医療機器のバイヤー9社を招へいし、同見本市に出展する日本企業とのマッチングを実施したほか、「アフリカデスク」の活動として、ロンドン、パリを中心に勉強会やセミナーを開催。同地進出日系企業向けにアフリカ市場に関して情報発信を行った。

【実施事例】

事業名：	アフリカ農業資機材セミナー・商談会
実施時期：	①11月19日（ビジネスセミナー） ②11月19～20日（個別商談会）
実施地：	東京都
概要：	アフリカの主要農業国5カ国（エジプト、モロッコ、コートジボワール、ケニア、エチオピア）から有力農業資機材インポーターや生産法人等7社を日本に招へい。ビジネスセミナーを開催し、各国の農業ビジネス機会を紹介するとともに、個別商談会を開催し、農業資機材の対アフリカ輸出を目指す日本企業とのマッチング支援を行った。アフリカの農業分野に特化した国内商談会の開催はジェトロとしては初めての取り組み。
参加企業・団体数：	①セミナー：86名 ②商談会：31社・団体
成果：	①ビジネスセミナー： 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：98.5% ②商談会： 成約件数（見込み含む）：33件 成約金額（見込み含む）：1,600万円

【実施事例】

事業名：	アフリカ医療機器商談会@Arab Health 2020
実施時期：	1月29～30日
実施地：	アラブ首長国連邦・ドバイ
概要：	新たな試みとして、アフリカ8カ国（エチオピア、ケニア、ナイジェリア、コートジボワール、南アフリカ、アルジェリア、チュニジア、モロッコ）から、有力医療機器輸入販売代理店9社をドバイに招へい。中東地域最大規模のヘルスケア産業総合見本市「Arab Health 2020」にて商談会を開催し、中東・アフリカ等海外への輸出・輸出拡大を目指す日本出展企業31社とのマッチング支援を行った。
参加企業・団体数：	31社（ジャパン・パビリオン出展企業21社、自社出展企業10社）
成果：	成約件数（見込み含む）：35件（ジャパン・パビリオン出展企業29件、自社出展企業6件） 成約金額（見込み含む）：3,700万円（ジャパン・パビリオン出展企業約3,000万円、自社出展企業約700万円）

【実施事例】

事業名：	アフリカ研究会（ロンドン・アフリカデスク）
実施時期：	通年
実施地：	英国・ロンドン
概要：	アフリカ諸国を所管し、かつ同地でのビジネスに関心を持つ英日系企業を対象に、英国等の有識者を講師として招き2019年度を通じて研究会を5回開催した。最新の政治・経済状況やリスクマネジメント等について情報提供を行うとともに、有識者との意見交換の場を提供した。

参加者数：	第20回研究会：9名 第21回研究会：6名 第22回研究会：15名 第23回研究会：13名 第24回研究会：5名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）： 第20回研究会：100% 第21回研究会：100% 第22回研究会：100% 第23回研究会：100% 第24回研究会：100%

・インド最大級の工業分野における見本市に出展し、日本企業に対してインド市場への販路開拓を支援した。

【実施事例】

事業名：	IMTEX Forming 2020
実施時期：	1月23日～28日
実施地：	インド・ベンガルール
概要：	インド最大級の鍛造・プレス機械・工具等を対象にした国際展示会「IMTEX Forming 2020」に4年ぶりにジャパン・パビリオンを設置。出展企業11社のインド市場参入・販路拡大を支援した。単なる出展支援に留まらず、現地コンサルタント企業に業務委託し、希望者に対して現地企業とのビジネスアポイントメント取得サービスを無料で提供するなどを通じ、出展効果の向上を図った。
参加企業・団体数：	11社
成果：	成約件数(見込み含む)：71件 成約金額(見込み含む)：3億475万円

【成功事例】

企業概要：	特殊鋼材料・加工部品の販売・供給企業
ジェトロの支援：	インド進出に関する貿易投資相談対応、新輸出大国コンソーシアムによるハンズオン支援、IMTEXにおけるジャパン・パビリオン出展支援、IMTEX会期中における有望企業の誘導による商談支援を実施。
成果：	ジェトロから繋いだインド企業数社と商談し、成約見込みがあった。従来から狙上にあがっていたインド進出について、本出展も契機に情報収集を進め、デリー近郊を拠点にインドへ進出することが決定した。本出展そのものも、進出に向けた取引先拡大の機会として活用。ジェトロ側もこれに対して新輸出大国コンソーシアムによるハンズオン支援を開始し、継続したサポートを実施。

・クウェート国内変電所における老朽化の課題克服のため、電力分野の技術専門家をクウェート電力・水省に派遣した。同省次官一行が日本クウェート政策対話のために訪日した際は日本企業の技術プレゼンテーションおよび商談会を実施した。また、2019年10月に同省の変電技術者5名を対日招へいし、国内変電所の実地視察と技術研修を行い、クウェートの人材育成を支援した。これらの事業を通じて、本邦の高度な変電保守メンテナンス技術が高く評価され、2020年3月の同省の変電保守メンテナンス業務入札を日本企業グループが落札するに至った。

【実施事例】

事業名：	日クウェートビジネス商談会およびクウェート変電技術者招へい事業
実施時期：	①日クウェートビジネス商談会：10月9日 ②クウェート変電技術者招へい：10月20日～30日
実施地：	①東京都 ②愛知県
概要：	10月に同省次官などと東京において商談を実施した。同月、同省から変電技術者を5名招へいし、国内での実地研修・人材育成を行った。
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100% クウェート電力水省の変電保守メンテナンス業務



				<p>(5,000 万円)を受注。</p> <p>・中南米においては、中南米諸国へのビジネスミッション派遣や、クリーンエネルギー技術・製品の売り込みを目的としたチリへの専門家派遣などを実施した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>アルゼンチン・ウルグアイビジネス環境視察ミッション</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>4月23日～26日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>アルゼンチン・ブエノスアイレス、ウルグアイ・モンテビデオ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>2018年末の石毛前理事長、安倍首相の訪問と3月の先方関係者の訪日を受け、ブエノスアイレスとモンテビデオにミッション派遣。アルゼンチン投資庁とウルグアイ21とは協力覚書を締結しており、本ミッションにおいても密な連携を取り各国政府要人との面談等を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>30社・36名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>パラグアイビジネス環境視察ミッション</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8月1日～2日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>パラグアイ・アスンシオン</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>2018年末の安倍首相の訪問を受け、アスンシオンにミッション派遣。パラグアイ商工省とジェトロサンパウロでは協力覚書を締結しており、本ミッションにおいても密な連携を取り相手国政府要人との面談等を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>30社・36名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>太陽熱発電（CSP）分野におけるチリへの専門家派遣事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>第1回派遣：9月1～9日 第2回派遣：2月29日～3月9日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>チリ・サンティアゴおよびアントファガスタ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>CSPに知見の深い専門家2名を中南米チリへ2回派遣。現地で建設中のCSP視察に加え、環境省、エネルギー省、業界団体、発電事業者等との面談を実施し、JCM活用による本邦技術・製品の納入に向けた情報収集・意見交換を行った。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：1件 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%</td> </tr> </table>	事業名：	アルゼンチン・ウルグアイビジネス環境視察ミッション	実施時期：	4月23日～26日	実施地：	アルゼンチン・ブエノスアイレス、ウルグアイ・モンテビデオ	概要：	2018年末の石毛前理事長、安倍首相の訪問と3月の先方関係者の訪日を受け、ブエノスアイレスとモンテビデオにミッション派遣。アルゼンチン投資庁とウルグアイ21とは協力覚書を締結しており、本ミッションにおいても密な連携を取り各国政府要人との面談等を実施。	参加企業・団体数：	30社・36名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%	事業名：	パラグアイビジネス環境視察ミッション	実施時期：	8月1日～2日	実施地：	パラグアイ・アスンシオン	概要：	2018年末の安倍首相の訪問を受け、アスンシオンにミッション派遣。パラグアイ商工省とジェトロサンパウロでは協力覚書を締結しており、本ミッションにおいても密な連携を取り相手国政府要人との面談等を実施。	参加企業・団体数：	30社・36名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%	事業名：	太陽熱発電（CSP）分野におけるチリへの専門家派遣事業	実施時期：	第1回派遣：9月1～9日 第2回派遣：2月29日～3月9日	実施地：	チリ・サンティアゴおよびアントファガスタ	概要：	CSPに知見の深い専門家2名を中南米チリへ2回派遣。現地で建設中のCSP視察に加え、環境省、エネルギー省、業界団体、発電事業者等との面談を実施し、JCM活用による本邦技術・製品の納入に向けた情報収集・意見交換を行った。	成果：	成約件数（見込み含む）：1件 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%
事業名：	アルゼンチン・ウルグアイビジネス環境視察ミッション																																					
実施時期：	4月23日～26日																																					
実施地：	アルゼンチン・ブエノスアイレス、ウルグアイ・モンテビデオ																																					
概要：	2018年末の石毛前理事長、安倍首相の訪問と3月の先方関係者の訪日を受け、ブエノスアイレスとモンテビデオにミッション派遣。アルゼンチン投資庁とウルグアイ21とは協力覚書を締結しており、本ミッションにおいても密な連携を取り各国政府要人との面談等を実施。																																					
参加企業・団体数：	30社・36名																																					
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%																																					
事業名：	パラグアイビジネス環境視察ミッション																																					
実施時期：	8月1日～2日																																					
実施地：	パラグアイ・アスンシオン																																					
概要：	2018年末の安倍首相の訪問を受け、アスンシオンにミッション派遣。パラグアイ商工省とジェトロサンパウロでは協力覚書を締結しており、本ミッションにおいても密な連携を取り相手国政府要人との面談等を実施。																																					
参加企業・団体数：	30社・36名																																					
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%																																					
事業名：	太陽熱発電（CSP）分野におけるチリへの専門家派遣事業																																					
実施時期：	第1回派遣：9月1～9日 第2回派遣：2月29日～3月9日																																					
実施地：	チリ・サンティアゴおよびアントファガスタ																																					
概要：	CSPに知見の深い専門家2名を中南米チリへ2回派遣。現地で建設中のCSP視察に加え、環境省、エネルギー省、業界団体、発電事業者等との面談を実施し、JCM活用による本邦技術・製品の納入に向けた情報収集・意見交換を行った。																																					
成果：	成約件数（見込み含む）：1件 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%																																					
		また、2019年8月に開催される第7回アフリカ開発会議（TICAD7）の機を捉え、「日本・アフリカビジネスフォーラム and EXPO」を併催イベントとして開催する。	<p>・TICAD7の公式サイドイベントとして、「日本・アフリカビジネスフォーラム」および「日本・アフリカビジネス EXPO」を開催した。ビジネス EXPO におけるジャパン・フェアでは156社・団体の出展支援を行い、アフリカラウンジでは45カ国のアフリカ諸国の展示をサポートした。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>「日本・アフリカビジネスフォーラム」および「中小企業セッション」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>①8月29日（ビジネスフォーラム） ②8月30日（中小企業セッション）</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>神奈川県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日本、アフリカおよび第三国からアフリカビジネスの第一線で活躍する企業経営層20名を登壇者にアフリカビジネスの可能性を約1,000名の聴衆に向けて発信した。安倍首相、エルシーシ・エジプト大統領、ラマポーザ・南アフリカ大統領ら各国首脳からも、日・アフリカのビジネス関係強化に向けた期待と、ビジネス・投資環境改善に向けた官民一丸となった取組みを表明し</td> </tr> </table>	事業名：	「日本・アフリカビジネスフォーラム」および「中小企業セッション」	実施時期：	①8月29日（ビジネスフォーラム） ②8月30日（中小企業セッション）	実施地：	神奈川県	概要：	日本、アフリカおよび第三国からアフリカビジネスの第一線で活躍する企業経営層20名を登壇者にアフリカビジネスの可能性を約1,000名の聴衆に向けて発信した。安倍首相、エルシーシ・エジプト大統領、ラマポーザ・南アフリカ大統領ら各国首脳からも、日・アフリカのビジネス関係強化に向けた期待と、ビジネス・投資環境改善に向けた官民一丸となった取組みを表明し																											
事業名：	「日本・アフリカビジネスフォーラム」および「中小企業セッション」																																					
実施時期：	①8月29日（ビジネスフォーラム） ②8月30日（中小企業セッション）																																					
実施地：	神奈川県																																					
概要：	日本、アフリカおよび第三国からアフリカビジネスの第一線で活躍する企業経営層20名を登壇者にアフリカビジネスの可能性を約1,000名の聴衆に向けて発信した。安倍首相、エルシーシ・エジプト大統領、ラマポーザ・南アフリカ大統領ら各国首脳からも、日・アフリカのビジネス関係強化に向けた期待と、ビジネス・投資環境改善に向けた官民一丸となった取組みを表明し																																					

				<p>た。中小企業セッションでは日本企業 8 社が登壇し、自社製品・サービスとともに、アフリカ進出に向けた取り組みをアフリカ政府・企業等に向けて PR した。</p> <p>参加者数： ①約 1,000 名 ②約 150 名</p> <p>成果： 役立ち度調査（4段階中上位 2 項目合計） （※フォーラムは聴講者の役立ち度、中小企業セッションは登壇企業の役立ち度を集計） ①97.2% ②88.9% ビジネスフォーラムでは、日本、アフリカ各国のみならず、英・仏・印・トルコ・米からも登壇者として企業経営層を招へい。質の高い情報の発信を実現した。中小企業セッションでは、EXPO 出展者を中心に登壇企業を選定することで、講演後、各社ブースへ誘導・商談醸成に寄与した。フォーラムに加え、ピッチイベントや EXPO 等 JETRO が実施した全ての TICAD 関連イベント参加者を対象にネットワーキングシステムを導入した。その結果、800 名が利用し、1,600 件超の面談リクエストが出され、結果 661 件の商談が実現した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>TICAD7 併催事業「日本・アフリカビジネス EXPO」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8 月 28 日～30 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>神奈川県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>TICAD7 の公式サイドイベントとして、「日本・アフリカビジネス EXPO」（以下、ビジネス EXPO）を主催した。TICAD7 の「企業とビジネス主導によるアフリカ開発」の潮流に乗り、日本・アフリカ間のビジネス促進強化を目的に、①会期中に訪問が予定されているアフリカ各国首脳や閣僚等政府要人や財界人を対象に、日本企業等による製品、技術、サービスの展示紹介を行う「ジャパン・フェア」、②アフリカビジネスに関心のある日本人ビジネスパーソン等を対象に、日本からの投資による自国の産業活性化、雇用創出などを指すアフリカ諸国が関連の展示を行う「アフリカラウンジ」、③農業、インフラ開発、資源・人材開発、ヘルスケア、ICT 等アフリカの直面する経済・社会課題解決に資するテーマ別ビジネスセミナー等を行う「イベントステージ」などで構成する展示会を実施。日本およびアフリカ各国首脳・閣僚等政府要人、財界人、プレス関係者、ビジネス関係者等のべ 2 万人が来場した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>①ジャパン・フェア：156 社・団体 ②アフリカラウンジ：45 カ国</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：582 件 成約金額（見込み含む）：194 億 4,524 万円</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>建設産業機械メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>ジャパン・フェアへの出展を通じ、商談機会を提供。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>ガーナからの引き合いを受け、商談後に同国へ代理店を設置。同国への建設用仮設足場の輸出に成功し、建設足場のレンタル事業を開始している。</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>固形燃料製造装置メーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>日本・アフリカビジネス EXPO ジャパン・フェア出展を通じた商談機会提供および新輸出大国コンソーシアム事業におけるハンズオン支援を提供。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>マダガスカル大統領がビジネス EXPO を巡覧した際に同社ブースを訪問、同装置に高い関心を示し、数十台の納品に関する引き合いを受け、8,800 万円の成約につながった。</td> </tr> </table> <p>・アフリカ展開を目指す日本企業の新たなパートナー候補、投資先の情報を得る機会を提供すべく、TICAD7 公式併催事業としてアフリカのスタートアッ</p>	事業名：	TICAD7 併催事業「日本・アフリカビジネス EXPO」	実施時期：	8 月 28 日～30 日	実施地：	神奈川県	概要：	TICAD7 の公式サイドイベントとして、「日本・アフリカビジネス EXPO」（以下、ビジネス EXPO）を主催した。TICAD7 の「企業とビジネス主導によるアフリカ開発」の潮流に乗り、日本・アフリカ間のビジネス促進強化を目的に、①会期中に訪問が予定されているアフリカ各国首脳や閣僚等政府要人や財界人を対象に、日本企業等による製品、技術、サービスの展示紹介を行う「ジャパン・フェア」、②アフリカビジネスに関心のある日本人ビジネスパーソン等を対象に、日本からの投資による自国の産業活性化、雇用創出などを指すアフリカ諸国が関連の展示を行う「アフリカラウンジ」、③農業、インフラ開発、資源・人材開発、ヘルスケア、ICT 等アフリカの直面する経済・社会課題解決に資するテーマ別ビジネスセミナー等を行う「イベントステージ」などで構成する展示会を実施。日本およびアフリカ各国首脳・閣僚等政府要人、財界人、プレス関係者、ビジネス関係者等のべ 2 万人が来場した。	参加企業・団体数：	①ジャパン・フェア：156 社・団体 ②アフリカラウンジ：45 カ国	成果：	成約件数（見込み含む）：582 件 成約金額（見込み含む）：194 億 4,524 万円	企業概要：	建設産業機械メーカー	ジェトロの支援：	ジャパン・フェアへの出展を通じ、商談機会を提供。	成果：	ガーナからの引き合いを受け、商談後に同国へ代理店を設置。同国への建設用仮設足場の輸出に成功し、建設足場のレンタル事業を開始している。	企業概要：	固形燃料製造装置メーカー	ジェトロの支援：	日本・アフリカビジネス EXPO ジャパン・フェア出展を通じた商談機会提供および新輸出大国コンソーシアム事業におけるハンズオン支援を提供。	成果：	マダガスカル大統領がビジネス EXPO を巡覧した際に同社ブースを訪問、同装置に高い関心を示し、数十台の納品に関する引き合いを受け、8,800 万円の成約につながった。
事業名：	TICAD7 併催事業「日本・アフリカビジネス EXPO」																											
実施時期：	8 月 28 日～30 日																											
実施地：	神奈川県																											
概要：	TICAD7 の公式サイドイベントとして、「日本・アフリカビジネス EXPO」（以下、ビジネス EXPO）を主催した。TICAD7 の「企業とビジネス主導によるアフリカ開発」の潮流に乗り、日本・アフリカ間のビジネス促進強化を目的に、①会期中に訪問が予定されているアフリカ各国首脳や閣僚等政府要人や財界人を対象に、日本企業等による製品、技術、サービスの展示紹介を行う「ジャパン・フェア」、②アフリカビジネスに関心のある日本人ビジネスパーソン等を対象に、日本からの投資による自国の産業活性化、雇用創出などを指すアフリカ諸国が関連の展示を行う「アフリカラウンジ」、③農業、インフラ開発、資源・人材開発、ヘルスケア、ICT 等アフリカの直面する経済・社会課題解決に資するテーマ別ビジネスセミナー等を行う「イベントステージ」などで構成する展示会を実施。日本およびアフリカ各国首脳・閣僚等政府要人、財界人、プレス関係者、ビジネス関係者等のべ 2 万人が来場した。																											
参加企業・団体数：	①ジャパン・フェア：156 社・団体 ②アフリカラウンジ：45 カ国																											
成果：	成約件数（見込み含む）：582 件 成約金額（見込み含む）：194 億 4,524 万円																											
企業概要：	建設産業機械メーカー																											
ジェトロの支援：	ジャパン・フェアへの出展を通じ、商談機会を提供。																											
成果：	ガーナからの引き合いを受け、商談後に同国へ代理店を設置。同国への建設用仮設足場の輸出に成功し、建設足場のレンタル事業を開始している。																											
企業概要：	固形燃料製造装置メーカー																											
ジェトロの支援：	日本・アフリカビジネス EXPO ジャパン・フェア出展を通じた商談機会提供および新輸出大国コンソーシアム事業におけるハンズオン支援を提供。																											
成果：	マダガスカル大統領がビジネス EXPO を巡覧した際に同社ブースを訪問、同装置に高い関心を示し、数十台の納品に関する引き合いを受け、8,800 万円の成約につながった。																											
			さらに、TICAD7 開催により高まる我が国企業の																									

アフリカへの関心を捉え、アフリカ等のスタートアップ企業と我が国企業のマッチング事業を実施する。

ブによるピッチと商談会を実施した。

・アフリカ・スタートアップ連携促進デスクを本部および在アフリカ事務所ならびにアフリカデスク設置事務所（計 14 カ国）に設置。アフリカのスタートアップとの提携等に関心のある日本企業へのマッチング支援やコンサルテーションを行った。同デスクについては、TICAD7 の成果文書である横浜行動計画 2019 に記載され、TICAD フォローアップの取組みの一つとして位置づけられた。

【実施事例】

事業名：	アフリカ・スタートアップ ピッチ・商談会
実施時期：	8 月 30 日
実施地：	神奈川県
概要：	「アフリカ イノベーション・イニシアティブ」の一環として、日本企業のアフリカ展開を推進するジェトロとアフリカのイノベーションを推進する国際協力機構（JICA）・国連開発計画（UNDP）との共催事業として実施。アフリカ展開を目指す日本企業の新たなパートナー候補、投資先の情報を得る機会として、スタートアップによるピッチと商談会を併催した。
参加企業・団体数：	①ピッチ参加者：312 名 ②支援件数(商談会参加企業数)：32 社・団体
成果：	①ピッチイベント 役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）：100% ②商談会 成約件数（見込み含む）：5 件 成約金額（見込み含む）：78 万円

【実施事例】

事業名：	アフリカ・スタートアップ連携促進デスク
実施時期：	通年
実施地：	東京（本部）、在アフリカ事務所（南アフリカ・ヨハネスブルク、モザンビーク・マプト、ケニア・ナイロビ、エチオピア・アディスアベバ、ナイジェリア・ラゴス、コートジボワール・アビジャン、エジプト・カイロ、モロッコ・ラバト）、アフリカデスク設置事務所（英国・ロンドン、フランス・パリ、トルコ・イスタンブール、アラブ首長国連邦・ドバイ、インド・ニューデリー）
概要：	アフリカのスタートアップに対する出資・技術提携や、それらを契機としたアフリカでの事業展開やアフリカからのリバースイノベーションに関心を有する日本企業からの要望に応じ、日本企業との連携に関心を有する適切なアフリカのスタートアップを紹介し、両者のマッチングを支援した。
参加企業・団体数：	19 社・団体（デスクを活用した支援企業数）
成果：	役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目合計）：100% 成約件数（見込含む）：7 件

「高付加価値な産業分野」については、医療機器などのヘルスケア分野、航空宇宙分野などを対象とする。医療機器等のヘルスケア分野や航空宇宙分野は安全基準が厳しいなど難易度が高いものの、その分価格だけでなく付加価値が高い製品・サービスで勝負できる分野である。日本はものづくり等に強みを有するものの、世界シェアの大半は欧米企業に占められている。世界的に高齢化する国や国際移動が増加する中で、大きな成長

「高付加価値な産業分野」については、我が国政府が推進する医療・介護分野のアウトバウンドの促進に向け、医療・介護・スポーツ等ヘルスケア産業の国際展開を支援する。医療機器分野では「健康＝日本」のブランド力を生かし新興国の国際展示会を活用した効果的な商談を図るほか、バイオ分野ではスタートアップ企業向けにメンタリング等を組み合わせることで欧米製薬企業との商談効果を拡大する。

・医療、介護、スポーツ等ヘルスケア産業の海外展開を支援すべく以下の項目の通り各種事業を実施した。

・2018 年度に引き続き「中国国際輸入博覧会」にてジャパン・パビリオンを設置。高齢化が進む中国において、日本の介護用品や健康関連製品の PR を行った。50 社の出展支援を通し、1,242 件の成約の獲得をサポート。パビリオンには現地政府要人も多く来訪し、日本の技術およびブランド発信に大きく貢献した。また、中東地域最大の医療機器展示会「Arab Health 2020」においてジャパン・パビリオンを設置し 21 社の海外展開を支援したほか、海外からヘルスケア分野のバイヤーを招へいし、東京と大阪で海外医療機器商談会を開催した。

【実施事例】

事業名：	第二回中国国際輸入博覧会
実施時期：	11 月 5 日～10 日
実施地：	中国・上海
概要：	ヘルスケア関連企業の海外展開支援を目的として「第二回中国国際輸入博覧会」にジャパン・パビリオン（医

も見込まれる。とりわけアジアや中東など「健康＝日本」のブランドが高く、医療インフラを急速に整備しつつある新興国向けに、海外市場調査から個別相談、国内外での商談会実施により、中小企業等の海外販路開拓支援を強化する。

	業・保健分野)を設置。企業の中国バイヤーとの商談機会を提供し、販路拡大につながった。
参加企業・団体数:	50社・団体
成果:	成約件数(見込み含む): 1,242件 成約金額(見込み含む): 77億6,310万円

【成功事例】

企業概要:	入浴介助浴槽開発・販売企業
ジェトロの支援:	ジャパン・パビリオンへの出展を通じた商談機会を提供。9月にジェトロが東京で開催した「第二回日中介護サービス協力フォーラム」でも多数の中国企業との商談を支援。中国国際輸入博覧会ジャパン・パビリオンでは中国にて関心が高まる介護分野を中心にPRを行い、同社の現地メディア露出にも貢献。
成果:	「第二回日中介護サービス協力フォーラム」内で商談を行った中国介護施設と再度、本展示会にて商談を行い、介護浴槽3台の導入にかかる覚書を締結。中国企業との継続的な商談機会が今回の成果に結びついた。また、同社の出品したマッサージベッドも中国の投資会社と売買契約が成約。

【成功事例】

企業概要:	医療ツーリズム事業を展開する企業
ジェトロの支援:	ジャパン・パビリオンへの出展を通じた商談機会を提供。同社は前回に続き2回目の出展。
成果:	中国の大手保険会社等46社と成約見込み。また、そのほかに十数社と業務提携の意向に関する覚書を締結した。

【実施事例】

事業名:	Arab Health 2020
実施時期:	1月27日～30日
実施地:	アラブ首長国連邦・ドバイ
概要:	中東地域最大の医療機器展示会「Arab Health 2020」にジャパン・パビリオンを設置し、日本企業21社の海外展開を支援。ジャパン・パビリオン内にて出展企業の紹介映像を放映するなど、各社のPRを強化。展示会前には展示会に参加する日本企業に対してUAEの総合私立病院の視察をジェトロがアレンジ。病院関係者との意見交換を通じて、それぞれの企業のPRを行った。
参加企業・団体数:	21社
成果:	成約件数(見込み含む): 304件 成約金額(見込み含む): 5億7,657万円

【成功事例】

企業概要:	サポーターや超音波骨折治療器の開発・製造・販売会社
ジェトロの支援:	ジャパン・パビリオンへの出展を通じ、主に中東およびアフリカ地域のバイヤーとの商談をサポートした。
成果:	今回初めてArab Healthに出展。4日間で中東、アフリカ、欧州など約25カ国の整形外科医、整形外科向け医療機器代理店等と商談を実施し、合計73件(7,000万円)の成約見込み。

【実施事例】

事業名:	「2019年度バイヤー招へい事業(ヘルスケア分野)」 海外医療機器商談会
実施時期:	①2月25日:東京 ②2月27日～28日:大阪
実施地:	①東京都 ②大阪府
概要:	経済産業省の受託事業として総合医療展「MEDICAL JAPAN 2020」(大阪市)に併せてバイヤーを招へいし、「海外医療機器商談会2020」を開催。当初は7カ国(メキシコ、ミャンマー、フィリピン、UAE、ベトナム、インド、中国)からバイヤーを招へいする予定であった

				<p>が、新型コロナウイルス拡大の影響を受け、日本への渡航をキャンセルするバイヤーもあった。最終的にメキシコ、ミャンマーから医療機器を専門的に扱うバイヤー2社を招へいし、商談会を実施。業界団体の広報協力および後援が得られ、海外展開に関心のある日本の医療機器メーカー28社が商談会に参加した。</p> <table border="1"> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>28社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：14件 成約金額（見込み含む）：2,864万円</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>ポータブルX線装置の製造・販売企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>バイヤー招へい事業を通じ商談を支援。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>医療機器、医療用品を幅広く取り扱うミャンマーのバイヤーと商談を実施し、約500万円の成約見込み。更なる取引拡大を目指し、同社は今後継続してミャンマーの市場調査を実施予定。</td> </tr> </table> <p>・日本のバイオベンチャー企業の海外展開支援を目的として、世界最大のバイオビジネスマッチングイベント「BIO International Convention 2019」にてジャパン・パビリオンを設置。また、欧州最大級のバイオビジネスマッチングイベント「BIO-EUROPE SPRING 2020」においても出展支援を行った。新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、デジタル開催へ移行した同展示会においては、海外企業とのオンラインでの商談をサポートする、新しい取り組みを実施した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>BIO International Convention 2019</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6月4日～6日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>米国・フィラデルフィア</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>我が国バイオベンチャー企業の海外展開支援を目的として、世界最大のバイオビジネスマッチングイベントである「BIO International Convention 2019」にジャパン・パビリオンを設置した。展示会前日には、企業単独でアポイントメント取得が難しい海外大手製薬企業等との交流イベントを開催。米国大手製薬企業3社による提携戦略等のプレゼンテーションに加え、日本企業とのネットワーキング機会を提供した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>22社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：118件 成約金額（見込み含む）：346億6,238万円</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>抗体取得技術を有するバイオベンチャー企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>ジェトロが運営するジャパン・パビリオンへの出展支援および商談支援を実施。フォローアップなどを細かく行い、継続的な事業参加につなげた。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>米国やフランスの大手製薬企業を中心に約60件の商談を行い、会期中に成約1件・成約見込み12件に至った。成約見込み金額は約67.6億円。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>BIO-EUROPE SPRING 2020</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>3月23日～27日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>オンライン</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>我が国バイオベンチャー企業の海外展開支援を目的として、欧州最大級のバイオビジネスマッチングイベント「BIO-EUROPE SPRING 2020」デジタル展示会に出展支援した。当展示会は当初フランス・パリにて開催予定であったが、新型コロナウイルス拡大の影響を受け、デジタル開催へ移行した。デジタル開催では主催者が提供するシステム上で海外企業とオンラインで商談を行うことができ、JETROとして出展者10社の商談サポートを実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>10社</td> </tr> </table>	参加企業・団体数：	28社	成果：	成約件数（見込み含む）：14件 成約金額（見込み含む）：2,864万円	企業概要：	ポータブルX線装置の製造・販売企業	ジェトロの支援：	バイヤー招へい事業を通じ商談を支援。	成果：	医療機器、医療用品を幅広く取り扱うミャンマーのバイヤーと商談を実施し、約500万円の成約見込み。更なる取引拡大を目指し、同社は今後継続してミャンマーの市場調査を実施予定。	事業名：	BIO International Convention 2019	実施時期：	6月4日～6日	実施地：	米国・フィラデルフィア	概要：	我が国バイオベンチャー企業の海外展開支援を目的として、世界最大のバイオビジネスマッチングイベントである「BIO International Convention 2019」にジャパン・パビリオンを設置した。展示会前日には、企業単独でアポイントメント取得が難しい海外大手製薬企業等との交流イベントを開催。米国大手製薬企業3社による提携戦略等のプレゼンテーションに加え、日本企業とのネットワーキング機会を提供した。	参加企業・団体数：	22社	成果：	成約件数（見込み含む）：118件 成約金額（見込み含む）：346億6,238万円	企業概要：	抗体取得技術を有するバイオベンチャー企業	ジェトロの支援：	ジェトロが運営するジャパン・パビリオンへの出展支援および商談支援を実施。フォローアップなどを細かく行い、継続的な事業参加につなげた。	成果：	米国やフランスの大手製薬企業を中心に約60件の商談を行い、会期中に成約1件・成約見込み12件に至った。成約見込み金額は約67.6億円。	事業名：	BIO-EUROPE SPRING 2020	実施時期：	3月23日～27日	実施地：	オンライン	概要：	我が国バイオベンチャー企業の海外展開支援を目的として、欧州最大級のバイオビジネスマッチングイベント「BIO-EUROPE SPRING 2020」デジタル展示会に出展支援した。当展示会は当初フランス・パリにて開催予定であったが、新型コロナウイルス拡大の影響を受け、デジタル開催へ移行した。デジタル開催では主催者が提供するシステム上で海外企業とオンラインで商談を行うことができ、JETROとして出展者10社の商談サポートを実施した。	参加企業・団体数：	10社		
参加企業・団体数：	28社																																											
成果：	成約件数（見込み含む）：14件 成約金額（見込み含む）：2,864万円																																											
企業概要：	ポータブルX線装置の製造・販売企業																																											
ジェトロの支援：	バイヤー招へい事業を通じ商談を支援。																																											
成果：	医療機器、医療用品を幅広く取り扱うミャンマーのバイヤーと商談を実施し、約500万円の成約見込み。更なる取引拡大を目指し、同社は今後継続してミャンマーの市場調査を実施予定。																																											
事業名：	BIO International Convention 2019																																											
実施時期：	6月4日～6日																																											
実施地：	米国・フィラデルフィア																																											
概要：	我が国バイオベンチャー企業の海外展開支援を目的として、世界最大のバイオビジネスマッチングイベントである「BIO International Convention 2019」にジャパン・パビリオンを設置した。展示会前日には、企業単独でアポイントメント取得が難しい海外大手製薬企業等との交流イベントを開催。米国大手製薬企業3社による提携戦略等のプレゼンテーションに加え、日本企業とのネットワーキング機会を提供した。																																											
参加企業・団体数：	22社																																											
成果：	成約件数（見込み含む）：118件 成約金額（見込み含む）：346億6,238万円																																											
企業概要：	抗体取得技術を有するバイオベンチャー企業																																											
ジェトロの支援：	ジェトロが運営するジャパン・パビリオンへの出展支援および商談支援を実施。フォローアップなどを細かく行い、継続的な事業参加につなげた。																																											
成果：	米国やフランスの大手製薬企業を中心に約60件の商談を行い、会期中に成約1件・成約見込み12件に至った。成約見込み金額は約67.6億円。																																											
事業名：	BIO-EUROPE SPRING 2020																																											
実施時期：	3月23日～27日																																											
実施地：	オンライン																																											
概要：	我が国バイオベンチャー企業の海外展開支援を目的として、欧州最大級のバイオビジネスマッチングイベント「BIO-EUROPE SPRING 2020」デジタル展示会に出展支援した。当展示会は当初フランス・パリにて開催予定であったが、新型コロナウイルス拡大の影響を受け、デジタル開催へ移行した。デジタル開催では主催者が提供するシステム上で海外企業とオンラインで商談を行うことができ、JETROとして出展者10社の商談サポートを実施した。																																											
参加企業・団体数：	10社																																											

					<table border="1"> <tr> <td>数：</td> <td></td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：22件 成約金額（見込み含む）：8億6,675万円</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>脂質ナノ粒子試作・製造サービスを提供するバイオベンチャー企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>デジタル版 BIO-EU への出展を通じた商談支援。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>欧州の製薬企業を中心に約6件の商談を行い、バイオ分野の展示会に初出展ながら、会期中に成約見込み5件に至った。成約見込み金額は約220万円。</td> </tr> </table>	数：		成果：	成約件数（見込み含む）：22件 成約金額（見込み含む）：8億6,675万円	企業概要：	脂質ナノ粒子試作・製造サービスを提供するバイオベンチャー企業	ジェトロの支援：	デジタル版 BIO-EU への出展を通じた商談支援。	成果：	欧州の製薬企業を中心に約6件の商談を行い、バイオ分野の展示会に初出展ながら、会期中に成約見込み5件に至った。成約見込み金額は約220万円。																								
数：																																							
成果：	成約件数（見込み含む）：22件 成約金額（見込み含む）：8億6,675万円																																						
企業概要：	脂質ナノ粒子試作・製造サービスを提供するバイオベンチャー企業																																						
ジェトロの支援：	デジタル版 BIO-EU への出展を通じた商談支援。																																						
成果：	欧州の製薬企業を中心に約6件の商談を行い、バイオ分野の展示会に初出展ながら、会期中に成約見込み5件に至った。成約見込み金額は約220万円。																																						
	<p>なお、これら市場の開拓手段として、当該市場に強みを持つ第三国の企業との連携による事業展開も検討する。</p>	<p>介護分野では中国において現地政府との連携強化を通じた商談の活性化や、新たに ASEAN 市場の開拓に着手する。</p>			<p>・急速に高齢化が進む中国各地において、介護サービス・製品等の業界におけるビジネス交流会を計13回開催した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>日中高齢者産業交流会</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>①4月19日、②4月22日、③5月9日、④6月11日、⑤7月23日～25日、⑥7月26日、⑦8月22日、⑧9月6日～8日、⑨9月20日、⑩10月31日～11月2日、⑪11月20日、⑫11月27～29日、⑬12月11日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>①東京都、②中国・湖南省、③中国・瀋陽市、④中国・上海市、⑤中国・山西省、⑥中国・済南市、⑦中国・北京市、⑧中国・成都市、⑨中国・大連市、⑩中国・広東省、⑪中国・河北省、⑫中国・江蘇省、⑬中国・武漢市</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日本の有力な介護サービス・製品等の海外販路開拓を目的に急速に高齢化が進む中国各地と日本において現地ビジネスパートナー候補等との商談会を開催した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>①15社、②11社、③6社、④39社、⑤14社、⑥22社、⑦20社、⑧13社、⑨20社、⑩26社、⑪6社、⑫26社、⑬12社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）： ①9件、②4件、③8件、④31件、⑤15件、⑥48件、⑦40件、⑧25件、⑨10件、⑩108件、⑪0件、⑫130件、⑬10件 成約金額（見込み含む）： ①1,832万円、②80万円、③1億466万円、④18億513万円、⑤3,686万円、⑥1,761万円、⑦1億8,284万円、⑧6,542万円、⑨3,846万円、⑩6億6,721万円、⑪0円、⑫3億8,586万円、⑬1,235万円</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>第二回日中介護サービス協力フォーラム</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月26日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>2018年5月に経済産業省と中国国家発展改革委員会との間で締結した「サービス産業協力の発展に関する覚書」に基づき、2018年10月に中国・北京にて「第一回日中介護サービス協力フォーラム」を開催。2019年度は東京にて同フォーラムの第二回を開催。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>44社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：108件 成約金額（見込み含む）：1億8,557万円</td> </tr> </table> <p>・ASEAN市場の開拓に関しては、同地域における初の介護事業として、高齢者数が急増するバンコク介護市場視察のミッションを派遣。現地施設の視察やタイ企業との交流会も実施し、タイの高齢者社会でのニーズ発掘を図った。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>バンコク介護・高齢者産業ミッション</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>1月15日～17日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>タイ・バンコク</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>高齢者数が急増するバンコク介護市場視察のため、ミッションを派遣。国内介護製品・サービス企業14社が参加。高齢化が進むタイのニーズを理解するため、現地</td> </tr> </table>	事業名：	日中高齢者産業交流会	実施時期：	①4月19日、②4月22日、③5月9日、④6月11日、⑤7月23日～25日、⑥7月26日、⑦8月22日、⑧9月6日～8日、⑨9月20日、⑩10月31日～11月2日、⑪11月20日、⑫11月27～29日、⑬12月11日	実施地：	①東京都、②中国・湖南省、③中国・瀋陽市、④中国・上海市、⑤中国・山西省、⑥中国・済南市、⑦中国・北京市、⑧中国・成都市、⑨中国・大連市、⑩中国・広東省、⑪中国・河北省、⑫中国・江蘇省、⑬中国・武漢市	概要：	日本の有力な介護サービス・製品等の海外販路開拓を目的に急速に高齢化が進む中国各地と日本において現地ビジネスパートナー候補等との商談会を開催した。	参加企業・団体数：	①15社、②11社、③6社、④39社、⑤14社、⑥22社、⑦20社、⑧13社、⑨20社、⑩26社、⑪6社、⑫26社、⑬12社	成果：	成約件数（見込み含む）： ①9件、②4件、③8件、④31件、⑤15件、⑥48件、⑦40件、⑧25件、⑨10件、⑩108件、⑪0件、⑫130件、⑬10件 成約金額（見込み含む）： ①1,832万円、②80万円、③1億466万円、④18億513万円、⑤3,686万円、⑥1,761万円、⑦1億8,284万円、⑧6,542万円、⑨3,846万円、⑩6億6,721万円、⑪0円、⑫3億8,586万円、⑬1,235万円	事業名：	第二回日中介護サービス協力フォーラム	実施時期：	9月26日	実施地：	東京都	概要：	2018年5月に経済産業省と中国国家発展改革委員会との間で締結した「サービス産業協力の発展に関する覚書」に基づき、2018年10月に中国・北京にて「第一回日中介護サービス協力フォーラム」を開催。2019年度は東京にて同フォーラムの第二回を開催。	参加企業・団体数：	44社	成果：	成約件数（見込み含む）：108件 成約金額（見込み含む）：1億8,557万円	事業名：	バンコク介護・高齢者産業ミッション	実施時期：	1月15日～17日	実施地：	タイ・バンコク	概要：	高齢者数が急増するバンコク介護市場視察のため、ミッションを派遣。国内介護製品・サービス企業14社が参加。高齢化が進むタイのニーズを理解するため、現地		
事業名：	日中高齢者産業交流会																																						
実施時期：	①4月19日、②4月22日、③5月9日、④6月11日、⑤7月23日～25日、⑥7月26日、⑦8月22日、⑧9月6日～8日、⑨9月20日、⑩10月31日～11月2日、⑪11月20日、⑫11月27～29日、⑬12月11日																																						
実施地：	①東京都、②中国・湖南省、③中国・瀋陽市、④中国・上海市、⑤中国・山西省、⑥中国・済南市、⑦中国・北京市、⑧中国・成都市、⑨中国・大連市、⑩中国・広東省、⑪中国・河北省、⑫中国・江蘇省、⑬中国・武漢市																																						
概要：	日本の有力な介護サービス・製品等の海外販路開拓を目的に急速に高齢化が進む中国各地と日本において現地ビジネスパートナー候補等との商談会を開催した。																																						
参加企業・団体数：	①15社、②11社、③6社、④39社、⑤14社、⑥22社、⑦20社、⑧13社、⑨20社、⑩26社、⑪6社、⑫26社、⑬12社																																						
成果：	成約件数（見込み含む）： ①9件、②4件、③8件、④31件、⑤15件、⑥48件、⑦40件、⑧25件、⑨10件、⑩108件、⑪0件、⑫130件、⑬10件 成約金額（見込み含む）： ①1,832万円、②80万円、③1億466万円、④18億513万円、⑤3,686万円、⑥1,761万円、⑦1億8,284万円、⑧6,542万円、⑨3,846万円、⑩6億6,721万円、⑪0円、⑫3億8,586万円、⑬1,235万円																																						
事業名：	第二回日中介護サービス協力フォーラム																																						
実施時期：	9月26日																																						
実施地：	東京都																																						
概要：	2018年5月に経済産業省と中国国家発展改革委員会との間で締結した「サービス産業協力の発展に関する覚書」に基づき、2018年10月に中国・北京にて「第一回日中介護サービス協力フォーラム」を開催。2019年度は東京にて同フォーラムの第二回を開催。																																						
参加企業・団体数：	44社																																						
成果：	成約件数（見込み含む）：108件 成約金額（見込み含む）：1億8,557万円																																						
事業名：	バンコク介護・高齢者産業ミッション																																						
実施時期：	1月15日～17日																																						
実施地：	タイ・バンコク																																						
概要：	高齢者数が急増するバンコク介護市場視察のため、ミッションを派遣。国内介護製品・サービス企業14社が参加。高齢化が進むタイのニーズを理解するため、現地																																						

				<table border="1"> <tr> <td></td> <td>施設の視察などに加え、タイ企業との交流会も実施した。ASEANにおける介護事業は本事業が初。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>14社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：2件 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100.0%</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>オーラルケア製品・化粧品等の製品開発企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>バンコク介護ミッションを通じた視察や現地企業との面談支援。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>タイの病院の医療従事者とオーラルケア製品について商談。ミッション参加中に成約へ至った。</td> </tr> </table>		施設の視察などに加え、タイ企業との交流会も実施した。ASEANにおける介護事業は本事業が初。	参加企業・団体数：	14社	成果：	成約件数（見込み含む）：2件 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100.0%	企業概要：	オーラルケア製品・化粧品等の製品開発企業	ジェトロの支援：	バンコク介護ミッションを通じた視察や現地企業との面談支援。	成果：	タイの病院の医療従事者とオーラルケア製品について商談。ミッション参加中に成約へ至った。							
	施設の視察などに加え、タイ企業との交流会も実施した。ASEANにおける介護事業は本事業が初。																						
参加企業・団体数：	14社																						
成果：	成約件数（見込み含む）：2件 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100.0%																						
企業概要：	オーラルケア製品・化粧品等の製品開発企業																						
ジェトロの支援：	バンコク介護ミッションを通じた視察や現地企業との面談支援。																						
成果：	タイの病院の医療従事者とオーラルケア製品について商談。ミッション参加中に成約へ至った。																						
		健康・スポーツ分野ではスポーツ庁、経済産業省、日本スポーツ振興センターとの連携を基に、産業界の課題把握から、ミッション派遣による海外市場理解、商談支援に取り組む。	<p>・ASEAN 地域におけるスポーツの魅力の発信および日本の健康関連製品のPRとして、健康・スポーツ関連分野として初のミッション派遣を行った。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ASEAN3 カ国 スポーツミッション</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2月24日～28日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ベトナム・ハノイ、シンガポール、インドネシア・ジャカルタ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ASEAN 各国の経済発展が進む中、所得の向上、生活様式の欧米化等を背景に糖尿病をはじめとする生活習慣病が拡大している。本ミッションはスポーツ庁の受託事業として実施。ベトナム、シンガポール、インドネシアの政府関係者との意見交換、関連施設の視察などを通じてビジネス機会を探るとともに、ベトナム、インドネシアでは現地企業との商談会を開催。健康・スポーツ関連分野では、初のミッション派遣事業となった。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>14社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：66件 成約金額（見込み含む）：3億5,800万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：85.2%</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>水泳教室運営企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>健康・スポーツミッションを通じた視察や政府関係者との面談支援。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>ベトナムの抱える「溺死者数が多い」課題に対し、日本式の水泳方法が溺死者数減少に貢献できるとミッション訪問中にベトナム政府機関へ直接訴求。その後、ベトナム政府との事業連携が決まった。</td> </tr> </table>	事業名：	ASEAN3 カ国 スポーツミッション	実施時期：	2月24日～28日	実施地：	ベトナム・ハノイ、シンガポール、インドネシア・ジャカルタ	概要：	ASEAN 各国の経済発展が進む中、所得の向上、生活様式の欧米化等を背景に糖尿病をはじめとする生活習慣病が拡大している。本ミッションはスポーツ庁の受託事業として実施。ベトナム、シンガポール、インドネシアの政府関係者との意見交換、関連施設の視察などを通じてビジネス機会を探るとともに、ベトナム、インドネシアでは現地企業との商談会を開催。健康・スポーツ関連分野では、初のミッション派遣事業となった。	参加企業・団体数：	14社	成果：	成約件数（見込み含む）：66件 成約金額（見込み含む）：3億5,800万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：85.2%	企業概要：	水泳教室運営企業	ジェトロの支援：	健康・スポーツミッションを通じた視察や政府関係者との面談支援。	成果：	ベトナムの抱える「溺死者数が多い」課題に対し、日本式の水泳方法が溺死者数減少に貢献できるとミッション訪問中にベトナム政府機関へ直接訴求。その後、ベトナム政府との事業連携が決まった。		
事業名：	ASEAN3 カ国 スポーツミッション																						
実施時期：	2月24日～28日																						
実施地：	ベトナム・ハノイ、シンガポール、インドネシア・ジャカルタ																						
概要：	ASEAN 各国の経済発展が進む中、所得の向上、生活様式の欧米化等を背景に糖尿病をはじめとする生活習慣病が拡大している。本ミッションはスポーツ庁の受託事業として実施。ベトナム、シンガポール、インドネシアの政府関係者との意見交換、関連施設の視察などを通じてビジネス機会を探るとともに、ベトナム、インドネシアでは現地企業との商談会を開催。健康・スポーツ関連分野では、初のミッション派遣事業となった。																						
参加企業・団体数：	14社																						
成果：	成約件数（見込み含む）：66件 成約金額（見込み含む）：3億5,800万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：85.2%																						
企業概要：	水泳教室運営企業																						
ジェトロの支援：	健康・スポーツミッションを通じた視察や政府関係者との面談支援。																						
成果：	ベトナムの抱える「溺死者数が多い」課題に対し、日本式の水泳方法が溺死者数減少に貢献できるとミッション訪問中にベトナム政府機関へ直接訴求。その後、ベトナム政府との事業連携が決まった。																						
		このほか、航空宇宙分野については、政府、業界団体、JAXA、国内クラスターなどと連携し、海外や国内で開催される見本市の機会を活かした海外バイヤーとのビジネスマッチング支援や個社支援を通じた中小企業の海外での販路開拓を支援する。	<p>・名古屋で開催される国内最大級の航空宇宙分野展示会「エアロマート名古屋」に出展し、航空機部品製造企業等による海外販路開拓を支援した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>航空機産業分野商談会 in 名古屋（エアロマート名古屋2019）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月24日～26日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>愛知県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>国内最大規模の航空宇宙分野に関する展示会「エアロマート名古屋」（会期：9/24～9/26）にあわせ、5カ国からバイヤーを招へいた。また、商談会に先立つ9月4日には参加日本企業を主な対象とした「エアロマートまでに今できること・やるべきこと ワークショップ」を中部経済産業局らと共に主催し、準備段階から海外販路開拓を支援した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>53社（航空機産業分野商談会 in 名古屋、エアロマート名古屋を合算）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：28件 成約金額（見込み含む）：6億2,660万円</td> </tr> </table> <p>【成功事例】</p>	事業名：	航空機産業分野商談会 in 名古屋（エアロマート名古屋2019）	実施時期：	9月24日～26日	実施地：	愛知県	概要：	国内最大規模の航空宇宙分野に関する展示会「エアロマート名古屋」（会期：9/24～9/26）にあわせ、5カ国からバイヤーを招へいた。また、商談会に先立つ9月4日には参加日本企業を主な対象とした「エアロマートまでに今できること・やるべきこと ワークショップ」を中部経済産業局らと共に主催し、準備段階から海外販路開拓を支援した。	参加企業・団体数：	53社（航空機産業分野商談会 in 名古屋、エアロマート名古屋を合算）	成果：	成約件数（見込み含む）：28件 成約金額（見込み含む）：6億2,660万円								
事業名：	航空機産業分野商談会 in 名古屋（エアロマート名古屋2019）																						
実施時期：	9月24日～26日																						
実施地：	愛知県																						
概要：	国内最大規模の航空宇宙分野に関する展示会「エアロマート名古屋」（会期：9/24～9/26）にあわせ、5カ国からバイヤーを招へいた。また、商談会に先立つ9月4日には参加日本企業を主な対象とした「エアロマートまでに今できること・やるべきこと ワークショップ」を中部経済産業局らと共に主催し、準備段階から海外販路開拓を支援した。																						
参加企業・団体数：	53社（航空機産業分野商談会 in 名古屋、エアロマート名古屋を合算）																						
成果：	成約件数（見込み含む）：28件 成約金額（見込み含む）：6億2,660万円																						

					<table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>金属加工企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>航空機産業分野商談会 in 名古屋にて海外企業との商談機会を提供し、商談支援を行った。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：2件 成約金額（見込み含む）：6億円</td> </tr> </table>	企業概要：	金属加工企業	ジェトロの支援：	航空機産業分野商談会 in 名古屋にて海外企業との商談機会を提供し、商談支援を行った。	成果：	成約件数（見込み含む）：2件 成約金額（見込み含む）：6億円														
企業概要：	金属加工企業																								
ジェトロの支援：	航空機産業分野商談会 in 名古屋にて海外企業との商談機会を提供し、商談支援を行った。																								
成果：	成約件数（見込み含む）：2件 成約金額（見込み含む）：6億円																								
		<p>(5) 企業の段階に応じた海外進出支援 在外公館や現地日本商工会議所等と連携しながら、製造・販売拠点設立やサービス産業の展開など、海外拠点の設置や海外販路の一層の拡大を模索する我が国企業が円滑に海外進出できるよう、「新輸出大国コンソーシアム」による支援や、進出準備の活動拠点であるビジネスサポートセンター（BSC）のほか、現地の専門家による情報提供やコンサルテーションサービス、投資環境視察ミッションなど各種ツールを駆使して、事前調査、事業計画策定、会社設立などの段階に応じて総合的に支援する。</p>	<p>(5) 企業の段階に応じた海外進出支援 国内における「新輸出大国コンソーシアム」や、海外における「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」といった支援枠組みや、現地進出準備のための「海外ビジネスサポートセンター」等の支援を通じて、我が国企業の海外進出に際し、計画策定から拠点設立までを、各種支援ツールを活用しシームレスに支援する。</p>		<p>(5) 企業の段階に応じた海外進出支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新輸出大国コンソーシアム事業において、ハンズオン支援を実施している企業のうち、海外進出を検討している 208 社を段階的に支援した。</li> <li>・中小企業海外展開現地支援プラットフォームを 17 カ国・地域 24 カ所に設置。2019 年度においては、新たにパリ・プラットフォームを設置した。プラットフォームにおける相談件数は 3,585 件となり、昨年度比 12.5%増加した。また、「ワールド・ビジネス・フェスタ」（プラットフォーム・コーディネーター等を活用したセミナー・個別相談会）を東京、群馬、名古屋、埼玉の 4 カ所にて実施した。</li> </ul> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ワールド・ビジネス・フェスタ</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>①12月6日 ②12月9日～10日 ③12月10日 ④12月13日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>①東京 ②群馬 ③名古屋 ④埼玉</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業のコーディネーターが一斉に来日する機会をとらえ、東京・群馬・名古屋・埼玉において、コーディネーターを講師とするセミナーおよび個別相談会を開催した</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>①340名 ②268名 ③130名 ④135名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）： ①セミナー：99.0%、個別相談会：100% ②セミナー：100%、個別相談会：100% ③セミナー：96.0%、個別相談会：98.4% ④セミナー：100%、個別相談会：100%</td> </tr> </table> <p>・5カ国8カ所に設置している海外ビジネスサポートセンター（BSC）における 2019 年度の支援件数は、延長利用を含め 66 件。また、過去の利用企業を含めて 20 社が現地法人設立等に至った。</p>	事業名：	ワールド・ビジネス・フェスタ	実施時期：	①12月6日 ②12月9日～10日 ③12月10日 ④12月13日	実施地：	①東京 ②群馬 ③名古屋 ④埼玉	概要：	中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業のコーディネーターが一斉に来日する機会をとらえ、東京・群馬・名古屋・埼玉において、コーディネーターを講師とするセミナーおよび個別相談会を開催した	参加者数：	①340名 ②268名 ③130名 ④135名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）： ①セミナー：99.0%、個別相談会：100% ②セミナー：100%、個別相談会：100% ③セミナー：96.0%、個別相談会：98.4% ④セミナー：100%、個別相談会：100%								
事業名：	ワールド・ビジネス・フェスタ																								
実施時期：	①12月6日 ②12月9日～10日 ③12月10日 ④12月13日																								
実施地：	①東京 ②群馬 ③名古屋 ④埼玉																								
概要：	中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業のコーディネーターが一斉に来日する機会をとらえ、東京・群馬・名古屋・埼玉において、コーディネーターを講師とするセミナーおよび個別相談会を開催した																								
参加者数：	①340名 ②268名 ③130名 ④135名																								
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）： ①セミナー：99.0%、個別相談会：100% ②セミナー：100%、個別相談会：100% ③セミナー：96.0%、個別相談会：98.4% ④セミナー：100%、個別相談会：100%																								
		<p>米国については、2018 年 9 月の日米首脳会談時の日米共同声明に基づき、日米間の貿易・投資を一層拡大することが求められていることから、米国連邦政府や各州政府の投資誘致機関等とも連携しつつ、我が国企業による対米投資の支援を強化することで通商政策に貢献する。</p>	<p>米国については、海外事務所と州や市など草の根レベルでのネットワークを一層強化し、米国地方都市でのセミナーやラウンドテーブルの開催、州知事やローカルコミュニティ有力者への個別アプローチ、在日州政府事務所等と連携した日本国内での投資促進セミナーの開催等により、日米の互恵的経済関係の発展に資する情報発信を積極的に行い、日本企業の対米投資の一層の促進につなげていく。</p>		<p>・Select USA 投資サミットにおいて各州知事との面談を実施した。また本サミットに合わせ全米 7 州（5 コース）に投資環境視察ミッションを派遣し、地元州政府関係者との関係強化に取り組んだ。また、日本国内においても米国への投資促進セミナーを開催した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>Select USA 投資サミット 2019</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6月10日～12日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>米国・ワシントン</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>全米各州知事、投資誘致担当者が一堂に会する本サミットにおいて、日本企業のプレゼンス向上や現地政府との関係強化を目的に参加した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>73人</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>各州との知事、経済開発庁長官と面談し、日本企業の米国展開における支援を要請した。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>Select USA 投資ミッション</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>①6月12日～14日（Aコース～Dコース） ②6月6日～7日（Eコース）</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>Aコース：米国・バージニア州</td> </tr> </table>	事業名：	Select USA 投資サミット 2019	実施時期：	6月10日～12日	実施地：	米国・ワシントン	概要：	全米各州知事、投資誘致担当者が一堂に会する本サミットにおいて、日本企業のプレゼンス向上や現地政府との関係強化を目的に参加した。	参加者数：	73人	成果：	各州との知事、経済開発庁長官と面談し、日本企業の米国展開における支援を要請した。	事業名：	Select USA 投資ミッション	実施時期：	①6月12日～14日（Aコース～Dコース） ②6月6日～7日（Eコース）	実施地：	Aコース：米国・バージニア州		
事業名：	Select USA 投資サミット 2019																								
実施時期：	6月10日～12日																								
実施地：	米国・ワシントン																								
概要：	全米各州知事、投資誘致担当者が一堂に会する本サミットにおいて、日本企業のプレゼンス向上や現地政府との関係強化を目的に参加した。																								
参加者数：	73人																								
成果：	各州との知事、経済開発庁長官と面談し、日本企業の米国展開における支援を要請した。																								
事業名：	Select USA 投資ミッション																								
実施時期：	①6月12日～14日（Aコース～Dコース） ②6月6日～7日（Eコース）																								
実施地：	Aコース：米国・バージニア州																								



					<table border="1"> <tr> <td></td> <td>Bコース：米国・オハイオ州 Cコース：米国（ジョージア州、アラバマ州） Dコース：米国（ミシシッピ州、アラバマ州） Eコース：米国（コロラド州）</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>各州の産業を視察することで投資検討材料とするための投資環境視察ミッションを実施。 Aコース：製造業・データセンター Bコース：AI、IoT Cコース：自動車関連産業、物流、人材等 Dコース：自動車関連産業、物流、人材等 Eコース：IT・イノベーション</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>69企業（77名）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>参加企業に対し、米国各地における投資環境の理解促進に貢献。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>オハイオ州投資拡大セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月10日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>中西部会に合わせたオハイオ州デワイン知事訪日の機会を捉え、本セミナーを実施。デワイン知事による基調講演、ナシーフ経済開発公社代表による州の投資環境説明、進出日系企業による事例紹介などを実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>114名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：94.4% 参加企業からは「日系進出企業の生の声を聞くことができ、大変参考になった」、「現地の事業環境、特徴について理解できた」という感想が多く聞かれた。</td> </tr> </table>		Bコース：米国・オハイオ州 Cコース：米国（ジョージア州、アラバマ州） Dコース：米国（ミシシッピ州、アラバマ州） Eコース：米国（コロラド州）	概要：	各州の産業を視察することで投資検討材料とするための投資環境視察ミッションを実施。 Aコース：製造業・データセンター Bコース：AI、IoT Cコース：自動車関連産業、物流、人材等 Dコース：自動車関連産業、物流、人材等 Eコース：IT・イノベーション	参加企業・団体数：	69企業（77名）	成果：	参加企業に対し、米国各地における投資環境の理解促進に貢献。	事業名：	オハイオ州投資拡大セミナー	実施時期：	9月10日	実施地：	東京都	概要：	中西部会に合わせたオハイオ州デワイン知事訪日の機会を捉え、本セミナーを実施。デワイン知事による基調講演、ナシーフ経済開発公社代表による州の投資環境説明、進出日系企業による事例紹介などを実施した。	参加者数：	114名	成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：94.4% 参加企業からは「日系進出企業の生の声を聞くことができ、大変参考になった」、「現地の事業環境、特徴について理解できた」という感想が多く聞かれた。		
	Bコース：米国・オハイオ州 Cコース：米国（ジョージア州、アラバマ州） Dコース：米国（ミシシッピ州、アラバマ州） Eコース：米国（コロラド州）																										
概要：	各州の産業を視察することで投資検討材料とするための投資環境視察ミッションを実施。 Aコース：製造業・データセンター Bコース：AI、IoT Cコース：自動車関連産業、物流、人材等 Dコース：自動車関連産業、物流、人材等 Eコース：IT・イノベーション																										
参加企業・団体数：	69企業（77名）																										
成果：	参加企業に対し、米国各地における投資環境の理解促進に貢献。																										
事業名：	オハイオ州投資拡大セミナー																										
実施時期：	9月10日																										
実施地：	東京都																										
概要：	中西部会に合わせたオハイオ州デワイン知事訪日の機会を捉え、本セミナーを実施。デワイン知事による基調講演、ナシーフ経済開発公社代表による州の投資環境説明、進出日系企業による事例紹介などを実施した。																										
参加者数：	114名																										
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：94.4% 参加企業からは「日系進出企業の生の声を聞くことができ、大変参考になった」、「現地の事業環境、特徴について理解できた」という感想が多く聞かれた。																										
	<p>また、ロシアについて、日露両首脳間のイニシアチブである「8項目の「協力プラン」の1つである中堅・中小企業交流の拡大の支援、さらに各種展示会出展支援やセミナー開催等を国内外の関係機関と連携しつつ実施することを通じ、両国間の経済関係を強化する。</p>	<p>ロシアについては、極東など地域の産業・ビジネス環境情報を我が国中堅・中小企業に積極的に提供し、対露ビジネスへの関心惹起を図る。また、専門家のサポートによる個別企業支援とイノブコム、ワールドフードモスクワなどへの出展との連携等を通じ、具体的な成功事例創出につなげる。</p>			<p>・新輸出大国コンソーシアム事業において、ロシアについて専門性の高い3名の専門家を中心に、ロシアへの展開を目指す15社をハンズオン支援した。</p> <p>・ロシア政府からの参加要請を受け経済産業省とともに「イノブコム 2019」にて3年連続でジャパン・パビリオンを設置。展示会へのバイヤー誘致に加え、会場外においてはロシア企業と既進出日系企業の訪問・意見交換会を開催した。また、ワールドフードモスクワ 2019に3年連続となるジャパン・パビリオンを設置し、日本企業の出展支援を行った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>イノブコム 2019</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>7月8日～11日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ロシア・エカテリンブルグ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ロシア政府の産業振興策への協力を目的に、同国政府からの参加要請を受け経済産業省とともに3年連続でジャパン・パビリオンを構成して参加。2019年度はロシア市場に初めて挑戦する中小企業を中心に参加者を得た。展示会にて現地の経済開発公社の協力を得て展示会場への現地製造業を中心としたバイヤー誘致を図るとともに、会場外においてロシア企業と既進出日系企業の訪問・意見交換会を開催しロシアとの商流に対する理解を深める場の提供も行った。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>10社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数(見込み含む)：8件 成約金額(見込み含む)：704万円</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>ワールドフードモスクワ 2019</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月24日～27日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ロシア・モスクワ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ロシア最大級の総合食品見本市「ワールドフードモスクワ 2019」に3年連続（3回目）となるジャパン・パビリオンを出展。出品者の企業・商品情報をまとめたロシア語のカタログを作成し、事前にコーディネーターと協力して積極的にロシア国内のバイヤーへ周知し、展示会への勧誘を行った。会期中にはコーディネータ</td> </tr> </table>	事業名：	イノブコム 2019	実施時期：	7月8日～11日	実施地：	ロシア・エカテリンブルグ	概要：	ロシア政府の産業振興策への協力を目的に、同国政府からの参加要請を受け経済産業省とともに3年連続でジャパン・パビリオンを構成して参加。2019年度はロシア市場に初めて挑戦する中小企業を中心に参加者を得た。展示会にて現地の経済開発公社の協力を得て展示会場への現地製造業を中心としたバイヤー誘致を図るとともに、会場外においてロシア企業と既進出日系企業の訪問・意見交換会を開催しロシアとの商流に対する理解を深める場の提供も行った。	参加企業・団体数：	10社	成果：	成約件数(見込み含む)：8件 成約金額(見込み含む)：704万円	事業名：	ワールドフードモスクワ 2019	実施時期：	9月24日～27日	実施地：	ロシア・モスクワ	概要：	ロシア最大級の総合食品見本市「ワールドフードモスクワ 2019」に3年連続（3回目）となるジャパン・パビリオンを出展。出品者の企業・商品情報をまとめたロシア語のカタログを作成し、事前にコーディネーターと協力して積極的にロシア国内のバイヤーへ周知し、展示会への勧誘を行った。会期中にはコーディネータ		
事業名：	イノブコム 2019																										
実施時期：	7月8日～11日																										
実施地：	ロシア・エカテリンブルグ																										
概要：	ロシア政府の産業振興策への協力を目的に、同国政府からの参加要請を受け経済産業省とともに3年連続でジャパン・パビリオンを構成して参加。2019年度はロシア市場に初めて挑戦する中小企業を中心に参加者を得た。展示会にて現地の経済開発公社の協力を得て展示会場への現地製造業を中心としたバイヤー誘致を図るとともに、会場外においてロシア企業と既進出日系企業の訪問・意見交換会を開催しロシアとの商流に対する理解を深める場の提供も行った。																										
参加企業・団体数：	10社																										
成果：	成約件数(見込み含む)：8件 成約金額(見込み含む)：704万円																										
事業名：	ワールドフードモスクワ 2019																										
実施時期：	9月24日～27日																										
実施地：	ロシア・モスクワ																										
概要：	ロシア最大級の総合食品見本市「ワールドフードモスクワ 2019」に3年連続（3回目）となるジャパン・パビリオンを出展。出品者の企業・商品情報をまとめたロシア語のカタログを作成し、事前にコーディネーターと協力して積極的にロシア国内のバイヤーへ周知し、展示会への勧誘を行った。会期中にはコーディネータ																										

					<table border="1"> <tr> <td></td> <td>一がバイヤーを各出品者ブースへ誘導し、商談につなげた。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>13社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：174件 成約金額（見込み含む）：3億2,335万円</td> </tr> </table>		一がバイヤーを各出品者ブースへ誘導し、商談につなげた。	参加企業・団体数：	13社・団体	成果：	成約件数（見込み含む）：174件 成約金額（見込み含む）：3億2,335万円															
	一がバイヤーを各出品者ブースへ誘導し、商談につなげた。																									
参加企業・団体数：	13社・団体																									
成果：	成約件数（見込み含む）：174件 成約金額（見込み含む）：3億2,335万円																									
	<p>(6) 在外日系企業の現地活動円滑化支援 現地での安定的な事業運営や事業拡大、問題解決など、在外日系企業が現地で直面するさまざまな課題に対して、現地協力機関で構成される「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」や海外投資アドバイザー等を活用し、在外日系企業の現地ビジネス活動の円滑化に努める。</p>	<p>(6) 在外日系企業の現地活動円滑化支援 現地での安定的な事業運営や事業拡大、問題解決など、在外日系企業が現地で直面するさまざまな課題に対して、現地協力機関で構成される「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」や海外投資アドバイザー等を活用し、在外日系企業の現地ビジネス活動の円滑化に努める。</p>		<p>(6) 在外日系企業の現地活動円滑化支援</p> <p>・海外投資アドバイザーをアジア地域10カ国14カ所に17人配置し、8,930件の相談に対応した。また、法務労務税務の外部専門家を25事務所配置し、387件の相談に対応した。</p> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>カンボジアに生産拠点を置く日系企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>在タイ日系企業A社のカンボジア生産拠点であるB社は、2018年以降業績が悪化し、A社から撤退の検討を求められていた。相談を受けたアドバイザーは現状分析した上で、日本人駐在員に代わる経験豊富なカンボジア人管理者の登用や原材料の調達方法の見直し等、現行のレベルを維持しつつ、管理のスリム化やコスト削減を行えるようなアドバイスをした。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>アドバイザーの提案をもとに同社は新体制に移行し、事業継続に至った。</td> </tr> </table> <p>・このほか、新型コロナウイルス感染が拡大した地域において、在留邦人の日本への一時避難を支援した。在外公館の無い武漢（中国）では、日本人ネットワークをSNSで集約し、状況把握や情報提供を行ったほか、ジェトロの独自ネットワークにより空港までの避難車両の手配やチャーター便による帰国を全面的にサポートするなど、ジェトロ駐在員が現地在留邦人の保護活動に尽力した。また、本部（東京）とドイツ（ベルリン、デュッセルドルフ）に「新型コロナウイルス関連海外ビジネス相談窓口」を設置し、国内外で日系企業の相談対応を行った。</p>	企業概要：	カンボジアに生産拠点を置く日系企業	ジェトロの支援：	在タイ日系企業A社のカンボジア生産拠点であるB社は、2018年以降業績が悪化し、A社から撤退の検討を求められていた。相談を受けたアドバイザーは現状分析した上で、日本人駐在員に代わる経験豊富なカンボジア人管理者の登用や原材料の調達方法の見直し等、現行のレベルを維持しつつ、管理のスリム化やコスト削減を行えるようなアドバイスをした。	成果：	アドバイザーの提案をもとに同社は新体制に移行し、事業継続に至った。																
企業概要：	カンボジアに生産拠点を置く日系企業																									
ジェトロの支援：	在タイ日系企業A社のカンボジア生産拠点であるB社は、2018年以降業績が悪化し、A社から撤退の検討を求められていた。相談を受けたアドバイザーは現状分析した上で、日本人駐在員に代わる経験豊富なカンボジア人管理者の登用や原材料の調達方法の見直し等、現行のレベルを維持しつつ、管理のスリム化やコスト削減を行えるようなアドバイスをした。																									
成果：	アドバイザーの提案をもとに同社は新体制に移行し、事業継続に至った。																									
	<p>また、各種の調査やアンケート、現地日本商工会議所等との連携、官民対話などの機会を捉え、日本企業の声を相手国政府関係機関等に申し入れ、ビジネス環境の改善に繋げる。</p>	<p>また、これら事業を通じて浮き彫りとなった課題や、進出日系企業向けの各種調査やアンケートの結果を踏まえて相手国政府関係機関等へ改善要望等を申し入れ、我が国企業の海外ビジネス環境の改善を促す。</p>		<p>・各地の日本商工会議所等と連携し、現地進出日系企業が抱えるビジネス障壁や課題の克服に向け、相手国政府に対してビジネス環境の改善を促した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>日本企業のビジネス環境に係る改善要求</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>7月</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>エジプト・カイロ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>自動車部品輸入関税撤廃や通関手続き迅速化のほか、駐在員事務所ライセンス、労働査証などの許認可に係る手続きの簡素化について、現地政府に対して継続して要請。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>自動車部品輸入関税撤廃については、対象希望品目リストを日本企業からエジプト政府に提示した上で協議を継続することで合意。通関手続きは簡易検査証の取得による手続きの迅速化で合意（実現）。駐在員事務所ライセンスについては、引き続き交渉中。労働査証は、該当駐在者が二年以上駐在している状況を再確認し無犯罪証明等の手続きを省略することで合意、解決。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>付加価値税還付支援とその実現</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2月</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>メキシコ・メキシコシティ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>エアバッグ用素材を生産する日系メーカーの付加価値税（IVA）12億5,500万円分が2018年来還付されていなかったところ、メキシコ国税当局（SAT）に還付の対応を働きかけた。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>メキシコ事務所はメキシコ日本商工会議所ビジネス環境整備委員会の税務・通関分科会長を務めており、同所からSATに対し要請を続けた結果、2020年2月に当該企業に対し未還付額12億5,500万円が還付された。</td> </tr> </table>	事業名：	日本企業のビジネス環境に係る改善要求	実施時期：	7月	実施地：	エジプト・カイロ	概要：	自動車部品輸入関税撤廃や通関手続き迅速化のほか、駐在員事務所ライセンス、労働査証などの許認可に係る手続きの簡素化について、現地政府に対して継続して要請。	成果：	自動車部品輸入関税撤廃については、対象希望品目リストを日本企業からエジプト政府に提示した上で協議を継続することで合意。通関手続きは簡易検査証の取得による手続きの迅速化で合意（実現）。駐在員事務所ライセンスについては、引き続き交渉中。労働査証は、該当駐在者が二年以上駐在している状況を再確認し無犯罪証明等の手続きを省略することで合意、解決。	事業名：	付加価値税還付支援とその実現	実施時期：	2月	実施地：	メキシコ・メキシコシティ	概要：	エアバッグ用素材を生産する日系メーカーの付加価値税（IVA）12億5,500万円分が2018年来還付されていなかったところ、メキシコ国税当局（SAT）に還付の対応を働きかけた。	成果：	メキシコ事務所はメキシコ日本商工会議所ビジネス環境整備委員会の税務・通関分科会長を務めており、同所からSATに対し要請を続けた結果、2020年2月に当該企業に対し未還付額12億5,500万円が還付された。		
事業名：	日本企業のビジネス環境に係る改善要求																									
実施時期：	7月																									
実施地：	エジプト・カイロ																									
概要：	自動車部品輸入関税撤廃や通関手続き迅速化のほか、駐在員事務所ライセンス、労働査証などの許認可に係る手続きの簡素化について、現地政府に対して継続して要請。																									
成果：	自動車部品輸入関税撤廃については、対象希望品目リストを日本企業からエジプト政府に提示した上で協議を継続することで合意。通関手続きは簡易検査証の取得による手続きの迅速化で合意（実現）。駐在員事務所ライセンスについては、引き続き交渉中。労働査証は、該当駐在者が二年以上駐在している状況を再確認し無犯罪証明等の手続きを省略することで合意、解決。																									
事業名：	付加価値税還付支援とその実現																									
実施時期：	2月																									
実施地：	メキシコ・メキシコシティ																									
概要：	エアバッグ用素材を生産する日系メーカーの付加価値税（IVA）12億5,500万円分が2018年来還付されていなかったところ、メキシコ国税当局（SAT）に還付の対応を働きかけた。																									
成果：	メキシコ事務所はメキシコ日本商工会議所ビジネス環境整備委員会の税務・通関分科会長を務めており、同所からSATに対し要請を続けた結果、2020年2月に当該企業に対し未還付額12億5,500万円が還付された。																									

					<p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>官民合同会議を通じた政策提言による投資環境改善</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2月</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>カンボジア・プノンペン</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>ジェトロはカンボジア日本人商工会の事務局として、日系企業の声を集約し、納税余剰金と前払い事業所税に係る税務の簡素化についてカンボジア政府に改善要望を申し入れた。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>従前より、前払い法人税の廃止を求めていたところ、納税余剰金を翌年度の前払い事業所所得税と相殺できるとする省令を出すとの回答あり。その後実際にミニマム税が免除される企業は年度末の決算時に、納税余剰金を翌年度の前払い事業所得税と相殺できるとする経済財政省令が公布された。</td> </tr> </table> <p>・また、新型コロナウイルス感染拡大の影響を踏まえ、欧米やASEAN地域の計13カ国において在外日系企業向けアンケート調査を実施した。これらアンケートなどで把握した課題について、中国、タイ、フィリピン、マレーシア、米国、エジプトで現地国政府などに対して課題解決に向けた申し入れを行った。</p> <p><b>【現地国政府との主な交渉事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>中国：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・西安では、日系企業の再稼働申請（復工申請）に対してほとんど許可が下りていなかったため、北京事務所が西安市当局と交渉。</li> <li>・許可が下りず困っている日系企業10社の情報を取りまとめ、西安市当局に提出し、働きかけを実施。</li> <li>・その結果、1週間程度で4社の許可が下り、その他も迅速な手続きの約束を得た。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>マレーシア：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・マレーシアにおいては操業可能業種が厳しく限定され、多くの日系企業が操業上の危機に直面。</li> <li>・このため、クアラルンプール事務所が現地日本人商工会議所と連名で、操業可能業種の拡大、操業条件の緩和等を要請するレターを政府に出状。</li> <li>・その結果、操業可能業種が拡大されるなど一定の効果。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>エジプト：</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・現地政府の行政サービス停止に伴い、進出日系企業が滞在許可などの更新手続きができない事態に。</li> <li>・これを受け、カイロ事務所が有効期限が失効する滞在許可の更新猶予期間の延長を政府当局に要請し、了解を得た。</li> </ul> </td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>西安市進出日系企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>中国での新型コロナウイルス感染拡大収束後、企業の再稼働の動きが見えつつある中、陝西省西安市では再稼働申請に対してはほとんど許可が下りていないという状況であった。ジェトロが外資系企業の実務窓口である西安市投資促進局に相談したところ、再稼働申請の未許可企業の詳細な情報を得られれば、各地区の当局と交渉する旨の回答を得た。そこで、アドバイザーは西安日本人会を通じ再稼働未許可の日系企業10社の申請状況や企業状況につき情報を入手、併せて再稼働の緊急性など稼働許可判断に必要な情報を日系各社にヒアリングした結果を西安市投資促進局に提出し、西安市副市長にも協力を要請。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>同副市長より西安市投資促進局に対し日系10社への再稼働許可を急ぎ出すよう指示があり、資料提出から9日間で、8社に対し営業再開が認められた。残り2社についても、従業員の新型コロナウイルス感染検査の結果を待ち営業を再開。国有企業をはじめとする大手企業の再稼働が優先される中、ジェトロが調整した日系企業は中小企業含め、同一地区の企業と比べて相対的に早く再稼働許可を得た。</td> </tr> </table> <p>・5月にカンボジア・フンセン首相、マレーシア・マハティール首相を招き、ビジネスセミナーや日本経済界とのビジネス対話を実施した。</p>	事業名：	官民合同会議を通じた政策提言による投資環境改善	実施時期：	2月	実施地：	カンボジア・プノンペン	概要：	ジェトロはカンボジア日本人商工会の事務局として、日系企業の声を集約し、納税余剰金と前払い事業所税に係る税務の簡素化についてカンボジア政府に改善要望を申し入れた。	成果：	従前より、前払い法人税の廃止を求めていたところ、納税余剰金を翌年度の前払い事業所所得税と相殺できるとする省令を出すとの回答あり。その後実際にミニマム税が免除される企業は年度末の決算時に、納税余剰金を翌年度の前払い事業所得税と相殺できるとする経済財政省令が公布された。	中国：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・西安では、日系企業の再稼働申請（復工申請）に対してほとんど許可が下りていなかったため、北京事務所が西安市当局と交渉。</li> <li>・許可が下りず困っている日系企業10社の情報を取りまとめ、西安市当局に提出し、働きかけを実施。</li> <li>・その結果、1週間程度で4社の許可が下り、その他も迅速な手続きの約束を得た。</li> </ul>	マレーシア：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マレーシアにおいては操業可能業種が厳しく限定され、多くの日系企業が操業上の危機に直面。</li> <li>・このため、クアラルンプール事務所が現地日本人商工会議所と連名で、操業可能業種の拡大、操業条件の緩和等を要請するレターを政府に出状。</li> <li>・その結果、操業可能業種が拡大されるなど一定の効果。</li> </ul>	エジプト：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地政府の行政サービス停止に伴い、進出日系企業が滞在許可などの更新手続きができない事態に。</li> <li>・これを受け、カイロ事務所が有効期限が失効する滞在許可の更新猶予期間の延長を政府当局に要請し、了解を得た。</li> </ul>	企業概要：	西安市進出日系企業	ジェトロの支援：	中国での新型コロナウイルス感染拡大収束後、企業の再稼働の動きが見えつつある中、陝西省西安市では再稼働申請に対してはほとんど許可が下りていないという状況であった。ジェトロが外資系企業の実務窓口である西安市投資促進局に相談したところ、再稼働申請の未許可企業の詳細な情報を得られれば、各地区の当局と交渉する旨の回答を得た。そこで、アドバイザーは西安日本人会を通じ再稼働未許可の日系企業10社の申請状況や企業状況につき情報を入手、併せて再稼働の緊急性など稼働許可判断に必要な情報を日系各社にヒアリングした結果を西安市投資促進局に提出し、西安市副市長にも協力を要請。	成果：	同副市長より西安市投資促進局に対し日系10社への再稼働許可を急ぎ出すよう指示があり、資料提出から9日間で、8社に対し営業再開が認められた。残り2社についても、従業員の新型コロナウイルス感染検査の結果を待ち営業を再開。国有企業をはじめとする大手企業の再稼働が優先される中、ジェトロが調整した日系企業は中小企業含め、同一地区の企業と比べて相対的に早く再稼働許可を得た。		
事業名：	官民合同会議を通じた政策提言による投資環境改善																												
実施時期：	2月																												
実施地：	カンボジア・プノンペン																												
概要：	ジェトロはカンボジア日本人商工会の事務局として、日系企業の声を集約し、納税余剰金と前払い事業所税に係る税務の簡素化についてカンボジア政府に改善要望を申し入れた。																												
成果：	従前より、前払い法人税の廃止を求めていたところ、納税余剰金を翌年度の前払い事業所所得税と相殺できるとする省令を出すとの回答あり。その後実際にミニマム税が免除される企業は年度末の決算時に、納税余剰金を翌年度の前払い事業所得税と相殺できるとする経済財政省令が公布された。																												
中国：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・西安では、日系企業の再稼働申請（復工申請）に対してほとんど許可が下りていなかったため、北京事務所が西安市当局と交渉。</li> <li>・許可が下りず困っている日系企業10社の情報を取りまとめ、西安市当局に提出し、働きかけを実施。</li> <li>・その結果、1週間程度で4社の許可が下り、その他も迅速な手続きの約束を得た。</li> </ul>																												
マレーシア：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マレーシアにおいては操業可能業種が厳しく限定され、多くの日系企業が操業上の危機に直面。</li> <li>・このため、クアラルンプール事務所が現地日本人商工会議所と連名で、操業可能業種の拡大、操業条件の緩和等を要請するレターを政府に出状。</li> <li>・その結果、操業可能業種が拡大されるなど一定の効果。</li> </ul>																												
エジプト：	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地政府の行政サービス停止に伴い、進出日系企業が滞在許可などの更新手続きができない事態に。</li> <li>・これを受け、カイロ事務所が有効期限が失効する滞在許可の更新猶予期間の延長を政府当局に要請し、了解を得た。</li> </ul>																												
企業概要：	西安市進出日系企業																												
ジェトロの支援：	中国での新型コロナウイルス感染拡大収束後、企業の再稼働の動きが見えつつある中、陝西省西安市では再稼働申請に対してはほとんど許可が下りていないという状況であった。ジェトロが外資系企業の実務窓口である西安市投資促進局に相談したところ、再稼働申請の未許可企業の詳細な情報を得られれば、各地区の当局と交渉する旨の回答を得た。そこで、アドバイザーは西安日本人会を通じ再稼働未許可の日系企業10社の申請状況や企業状況につき情報を入手、併せて再稼働の緊急性など稼働許可判断に必要な情報を日系各社にヒアリングした結果を西安市投資促進局に提出し、西安市副市長にも協力を要請。																												
成果：	同副市長より西安市投資促進局に対し日系10社への再稼働許可を急ぎ出すよう指示があり、資料提出から9日間で、8社に対し営業再開が認められた。残り2社についても、従業員の新型コロナウイルス感染検査の結果を待ち営業を再開。国有企業をはじめとする大手企業の再稼働が優先される中、ジェトロが調整した日系企業は中小企業含め、同一地区の企業と比べて相対的に早く再稼働許可を得た。																												
		<p>総理や閣僚等による海外でのトップセールス、各</p>	<p>また、総理や閣僚等による海外でのトップセール</p>																										

国元首や閣僚訪日などの機を捉え、ビジネス・フォーラム等の開催を通じ、我が国企業の製品・サービスのPRや、ビジネス環境の改善に向けた相手国政府への働きかけを行う。

ス、各国元首や閣僚訪日などの機を捉え、ビジネス・フォーラム等の開催を通じ、我が国企業の製品・サービスのPRや、ビジネス環境の改善に向けた相手国政府への働きかけを行う。

【実施事例】

事業名：	カンボジア投資セミナー
実施時期：	5月29日
実施地：	東京都
概要：	フン・セン首相の訪日の機会を捉え、本セミナーを実施。フン・セン首相による基調講演、ソク・チェンダ首相補佐特命大臣がカンボジアの最新の投資環境について講演を行ったほか、首相と補佐官、進出日系企業によるパネルディスカッションを実施した。
参加者数：	306名
成果：	日系企業が問題視する前払い法人税に関し、理事長からの提言に基づき、年内にその撤廃を実現することをフン・セン首相が自ら宣言した。

【実施事例】

事業名：	日本・マレーシアビジネス対話
実施時期：	5月30日
実施地：	東京都
概要：	マハティール首相訪日の機会を捉え、首相とマレーシアに進出する日本企業21社の経営幹部との直接対話を主催した。
参加企業・団体数：	21社
成果：	参加日本企業21社によるマレーシアでの投資・ビジネスの報告を受け、マハティール首相は日本企業のビジネス展開について感謝の言葉を表明。マレーシア政府に対して日本企業のプレゼンスを示した。

【実施事例】

事業名：	ベトナム投資カンファレンス
実施時期：	7月1日
実施地：	東京都
概要：	フック首相の訪日機会（G20サミット）を捉え、ジェットロとベトナム計画投資省の共催によりベトナム投資カンファレンスを開催した。「深化する日越相互信頼と共栄関係の醸成」をテーマに、フック首相が最新の経済政策やビジネス環境の改善に向けた取組について講演した。また、「高度外国人材の活躍事例と日越相互発展に向けた視座」と題し、日本とベトナムで活躍する企業3社がベトナム人材の活用や育成方法、日越間の経済関係や貿易投資の傾向の変化、ベトナム内販市場の現状と課題などについて紹介した。パネルディスカッションではベトナムの計画投資省、商工省、労働傷病兵社会省の代表者も参加し、企業の直面する課題や要望に直接回答した。
参加者数：	約1,000名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：95.9% 計32件、総額70億ドル相当の投資案件がフック首相立ち合いの下で公表された。

【実施事例】

事業名：	ミャンマー投資カンファレンス
実施時期：	10月21日
実施地：	東京都
概要：	アウン・サン・スー・チー・ミャンマー国家最高顧問が即位の礼参加のために訪日する機会を捉え、開催に至った。ミャンマー政府経済閣僚から直接、最新のミャンマーの経済・投資政策を説明すると共に、ミャンマー進出日系企業から見たミャンマーのビジネス環境や当該国進出のポテンシャルなどについて報告を行った。
参加者数：	参加者数：550名（ライブ配信：492名）
成果：	スー・チー国家最高顧問は基調講演の中で、「ミャンマー持続開発計画」に基づき実施した保険分野の外資開放、投資・対外関係省の新設などの経済改革を紹介し、日本企業の持続的で責任ある投資に期待を示した。また、セ・アウン計画財務副大臣は、外資系企業が投資手続きを円滑に行うことのできる環境を整備することを

				<p>約束した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>日・サウジ・ビジョン 2030 ビジネスフォーラム</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月23日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>経済産業省による「第4回 日・サウジ・ビジョン 2030 関係会合」の実施に合わせ開催。前半の「ビジネス・セッション」では「エンターテインメント・観光」と「イノベーション・生産性向上」という新分野でのビジネス協力について、講演ならびにパネルディスカッションを実施。後半の「セレモニー・セッション」では、両国関係も出席し、新たに13件の協力覚書(MOU)が両国間で締結された。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>212名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：93.0%</td> </tr> </table>	事業名：	日・サウジ・ビジョン 2030 ビジネスフォーラム	実施時期：	10月23日	実施地：	東京都	概要：	経済産業省による「第4回 日・サウジ・ビジョン 2030 関係会合」の実施に合わせ開催。前半の「ビジネス・セッション」では「エンターテインメント・観光」と「イノベーション・生産性向上」という新分野でのビジネス協力について、講演ならびにパネルディスカッションを実施。後半の「セレモニー・セッション」では、両国関係も出席し、新たに13件の協力覚書(MOU)が両国間で締結された。	参加者数：	212名	成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：93.0%													
事業名：	日・サウジ・ビジョン 2030 ビジネスフォーラム																												
実施時期：	10月23日																												
実施地：	東京都																												
概要：	経済産業省による「第4回 日・サウジ・ビジョン 2030 関係会合」の実施に合わせ開催。前半の「ビジネス・セッション」では「エンターテインメント・観光」と「イノベーション・生産性向上」という新分野でのビジネス協力について、講演ならびにパネルディスカッションを実施。後半の「セレモニー・セッション」では、両国関係も出席し、新たに13件の協力覚書(MOU)が両国間で締結された。																												
参加者数：	212名																												
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：93.0%																												
	<p>現地進出日系企業の販路拡大や、第三国からの調達多角化を図るべく、情報提供やマッチング支援を提供する。</p>	<p>さらに、現地進出日系企業の販路拡大や、第三国からの調達多角化を図るべく、情報提供やマッチング支援を提供する。</p>	<p>・2018年10月に北京で開催された「第1回日中第三国市場協力フォーラム」においてジェトロと中国国際貿易促進委員会(CCPIT)との間で取り交わされた覚書に従い、日本・中国が協働で、タイにおいてワークショップを開催した。日中が第三国共同で初めて開催した本ワークショップでは、「交通・物流」、「エネルギー・環境」、「スマートシティ」3分野におけるタイでの日中協力に関する情報および日中泰間でのネットワーキングの場を提供した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>タイにおける日中ビジネス協力に関するワークショップ</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>4月2日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>タイ・バンコク</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>タイでの「交通・物流」、「エネルギー・環境」、「スマートシティ」分野における日中協力に関するワークショップを開催。経済産業省貿易経済協力局長、駐タイ日本大使、駐タイ中国大使、タイ東部経済回廊事務局(EEC)事務局長、デジタル経済社会省次官など3カ国の政府関係者および日中泰企業ら約400名が参加した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>セミナー参加者：391名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：95% ワークショップの開催について、タイ EEC 事務局より高く評価された。日中企業連携の重要性およびインフラ整備にあたっての国際標準である、「開放性」「透明性」「経済性」「コンプライアンス」「財務健全性」に沿って第三国にも便益が生じる「Win-Win-Win」の関係構築の重要性が強調された。</td> </tr> </table> <p>・米国に進出済みの日系自動車サプライヤーおよび部品メーカーの米国内販路拡大を支援するため、8月にミシガン州、9月にテネシー州で商談事業を実施した。参加者の製造品目に合わせたきめ細やかなマッチングを行うことで高い成約を挙げる事ができた。9月のテネシー州での商談会ではアトランタ事務所グラスルーツアドバイザーも活用し、同州はじめ近隣州の日系 OEM、Tier1 企業に対してアプローチを行った結果、日系自動車会社北米本社調達部門の副社長を筆頭とする約40名の調達・製造関係者や Tier1 企業の調達・製造関係者等がジャパンプースに会場し、効果的な商談を実施することができた。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>FCA ネットワーキング(米国自動車メーカーとの商談)</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8月20日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>米国・ミシガン州</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>米自動車部品工業会(OESA)が会員向けに開催する自動車メーカーとのネットワーキングに在外日系企業を参加させ、FCA の部門別担当者との商談支援を実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>22社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数(見込み含む)：42件 成約金額(見込み含む)：約84億8,600万円</td> </tr> </table>	事業名：	タイにおける日中ビジネス協力に関するワークショップ	実施時期：	4月2日	実施地：	タイ・バンコク	概要：	タイでの「交通・物流」、「エネルギー・環境」、「スマートシティ」分野における日中協力に関するワークショップを開催。経済産業省貿易経済協力局長、駐タイ日本大使、駐タイ中国大使、タイ東部経済回廊事務局(EEC)事務局長、デジタル経済社会省次官など3カ国の政府関係者および日中泰企業ら約400名が参加した。	参加者数：	セミナー参加者：391名	成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：95% ワークショップの開催について、タイ EEC 事務局より高く評価された。日中企業連携の重要性およびインフラ整備にあたっての国際標準である、「開放性」「透明性」「経済性」「コンプライアンス」「財務健全性」に沿って第三国にも便益が生じる「Win-Win-Win」の関係構築の重要性が強調された。	事業名：	FCA ネットワーキング(米国自動車メーカーとの商談)	実施時期：	8月20日	実施地：	米国・ミシガン州	概要：	米自動車部品工業会(OESA)が会員向けに開催する自動車メーカーとのネットワーキングに在外日系企業を参加させ、FCA の部門別担当者との商談支援を実施した。	参加企業・団体数：	22社	成果：	成約件数(見込み含む)：42件 成約金額(見込み含む)：約84億8,600万円		
事業名：	タイにおける日中ビジネス協力に関するワークショップ																												
実施時期：	4月2日																												
実施地：	タイ・バンコク																												
概要：	タイでの「交通・物流」、「エネルギー・環境」、「スマートシティ」分野における日中協力に関するワークショップを開催。経済産業省貿易経済協力局長、駐タイ日本大使、駐タイ中国大使、タイ東部経済回廊事務局(EEC)事務局長、デジタル経済社会省次官など3カ国の政府関係者および日中泰企業ら約400名が参加した。																												
参加者数：	セミナー参加者：391名																												
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：95% ワークショップの開催について、タイ EEC 事務局より高く評価された。日中企業連携の重要性およびインフラ整備にあたっての国際標準である、「開放性」「透明性」「経済性」「コンプライアンス」「財務健全性」に沿って第三国にも便益が生じる「Win-Win-Win」の関係構築の重要性が強調された。																												
事業名：	FCA ネットワーキング(米国自動車メーカーとの商談)																												
実施時期：	8月20日																												
実施地：	米国・ミシガン州																												
概要：	米自動車部品工業会(OESA)が会員向けに開催する自動車メーカーとのネットワーキングに在外日系企業を参加させ、FCA の部門別担当者との商談支援を実施した。																												
参加企業・団体数：	22社																												
成果：	成約件数(見込み含む)：42件 成約金額(見込み含む)：約84億8,600万円																												

					<p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>米国自動車産業商談会（Southern Automotive Conference 2019 ジャパンブース出展）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月25日～27日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>米国・テネシー州</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日系自動車サプライヤー企業の南東部州に所在するOEM、Tier1等への販路拡大を支援するため米国自動車産業商談会に出展した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>20社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：52件 成約金額（見込み含む）：約56億3,090万円</td> </tr> </table>	事業名：	米国自動車産業商談会（Southern Automotive Conference 2019 ジャパンブース出展）	実施時期：	9月25日～27日	実施地：	米国・テネシー州	概要：	日系自動車サプライヤー企業の南東部州に所在するOEM、Tier1等への販路拡大を支援するため米国自動車産業商談会に出展した。	参加者数：	20社	成果：	成約件数（見込み含む）：52件 成約金額（見込み含む）：約56億3,090万円														
事業名：	米国自動車産業商談会（Southern Automotive Conference 2019 ジャパンブース出展）																														
実施時期：	9月25日～27日																														
実施地：	米国・テネシー州																														
概要：	日系自動車サプライヤー企業の南東部州に所在するOEM、Tier1等への販路拡大を支援するため米国自動車産業商談会に出展した。																														
参加者数：	20社																														
成果：	成約件数（見込み含む）：52件 成約金額（見込み含む）：約56億3,090万円																														
	<p>また、経済連携協定等で約された産業育成事業の実施を通じて、我が国企業の現地ビジネス活動円滑化と、相手国政府との関係強化を図る。</p>	<p>日ベトナム経済連携協定および日インドネシア経済連携協定で約された産業育成事業の実施を通じて、我が国企業の現地ビジネス活動円滑化と、相手国政府との関係強化を図る。</p>			<p>・「日越共同イニシアティブ」（2003年4月）、2009年10月発効の日越経済連携協定および裾野産業協力（JVEPA）に関する覚書に基づき、ベトナム裾野産業育成にかかる部品調達展示商談会をハノイとホーチミンで交互に開催。2019年度はハノイにて開催し、日系企業と取引可能なベトナム部品企業が出展した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>経済連携協定促進支援事業（ベトナム裾野産業育成支援）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8月14日～16日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>ベトナム・ハノイ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>第8回ハノイ部品調達展示商談会（Supporting Industry Show 2019） 会場：ハノイ文化宮 主催：ジェトロ、ベトナム貿易振興庁（VIETRADE）</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>日本企業20社（ベトナム企業35社）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：59件 成約金額（見込み含む）：1億2,635万円 ベトナム商工省副大臣より謝辞が述べられ、今後の継続的な事業の実施について希望する旨発言があった。 2019年度はベトナム貿易促進庁（VIETRADE）と共催し、展示会大手リード・トレーデックスが主催する「ベトナム・マニュファクチャリング・エキスポ2019」および「インダストリアル・コンポーネンツ&amp;サブコントラクティング・ベトナム」と併催することにより、多くの来場者呼び込むことができた。前回、新規参加企業からは本事業への評価が高かった一方、継続出展の企業からはベトナム企業との具体的な商談が少ないとの評価があったため、ジェトロと併催展示会主催者で協業の元、個別にサプライヤー発掘を行った。その結果、継続出展の企業より、よい調達商談ができ具体的な成果が見込めそうだと謝辞を頂き、改善が図られた。</td> </tr> </table> <p>・日・インドネシア経済連携協定に基づき、専門家派遣を通じ、インドネシアの金型分野における人材育成や日系企業との提携、地場企業の技術・設備の能力向上を図るなどして現地業界団体を支援した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>インドネシア金型産業育成支援事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>【1回目】11月17日～22日 【2回目】2月24日～28日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>インドネシア・ジャカルタ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>日・インドネシア経済連携協定（EPA、2008年7月発効）に基づき、現地業界団体支援を軸に、インドネシアの金型分野において、人材育成、日本・日系企業との技術提携・合弁設立・金型部品/材料の調達等を通じた地場企業の技術・設備の能力向上を支援した。具体的には、専門家（講師）派遣を通じた金型技術者の育成を行った。対象分野は現在のインドネシアにおける金型人材の育成状況に鑑み、「鑄造金型保全上級」とした。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>第1回派遣時：7名 第2回派遣時：6名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%</td> </tr> </table>	事業名：	経済連携協定促進支援事業（ベトナム裾野産業育成支援）	実施時期：	8月14日～16日	実施地：	ベトナム・ハノイ	概要：	第8回ハノイ部品調達展示商談会（Supporting Industry Show 2019） 会場：ハノイ文化宮 主催：ジェトロ、ベトナム貿易振興庁（VIETRADE）	参加企業・団体数：	日本企業20社（ベトナム企業35社）	成果：	成約件数（見込み含む）：59件 成約金額（見込み含む）：1億2,635万円 ベトナム商工省副大臣より謝辞が述べられ、今後の継続的な事業の実施について希望する旨発言があった。 2019年度はベトナム貿易促進庁（VIETRADE）と共催し、展示会大手リード・トレーデックスが主催する「ベトナム・マニュファクチャリング・エキスポ2019」および「インダストリアル・コンポーネンツ&サブコントラクティング・ベトナム」と併催することにより、多くの来場者呼び込むことができた。前回、新規参加企業からは本事業への評価が高かった一方、継続出展の企業からはベトナム企業との具体的な商談が少ないとの評価があったため、ジェトロと併催展示会主催者で協業の元、個別にサプライヤー発掘を行った。その結果、継続出展の企業より、よい調達商談ができ具体的な成果が見込めそうだと謝辞を頂き、改善が図られた。	事業名：	インドネシア金型産業育成支援事業	実施時期：	【1回目】11月17日～22日 【2回目】2月24日～28日	実施地：	インドネシア・ジャカルタ	概要：	日・インドネシア経済連携協定（EPA、2008年7月発効）に基づき、現地業界団体支援を軸に、インドネシアの金型分野において、人材育成、日本・日系企業との技術提携・合弁設立・金型部品/材料の調達等を通じた地場企業の技術・設備の能力向上を支援した。具体的には、専門家（講師）派遣を通じた金型技術者の育成を行った。対象分野は現在のインドネシアにおける金型人材の育成状況に鑑み、「鑄造金型保全上級」とした。	参加者数：	第1回派遣時：7名 第2回派遣時：6名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%		
事業名：	経済連携協定促進支援事業（ベトナム裾野産業育成支援）																														
実施時期：	8月14日～16日																														
実施地：	ベトナム・ハノイ																														
概要：	第8回ハノイ部品調達展示商談会（Supporting Industry Show 2019） 会場：ハノイ文化宮 主催：ジェトロ、ベトナム貿易振興庁（VIETRADE）																														
参加企業・団体数：	日本企業20社（ベトナム企業35社）																														
成果：	成約件数（見込み含む）：59件 成約金額（見込み含む）：1億2,635万円 ベトナム商工省副大臣より謝辞が述べられ、今後の継続的な事業の実施について希望する旨発言があった。 2019年度はベトナム貿易促進庁（VIETRADE）と共催し、展示会大手リード・トレーデックスが主催する「ベトナム・マニュファクチャリング・エキスポ2019」および「インダストリアル・コンポーネンツ&サブコントラクティング・ベトナム」と併催することにより、多くの来場者呼び込むことができた。前回、新規参加企業からは本事業への評価が高かった一方、継続出展の企業からはベトナム企業との具体的な商談が少ないとの評価があったため、ジェトロと併催展示会主催者で協業の元、個別にサプライヤー発掘を行った。その結果、継続出展の企業より、よい調達商談ができ具体的な成果が見込めそうだと謝辞を頂き、改善が図られた。																														
事業名：	インドネシア金型産業育成支援事業																														
実施時期：	【1回目】11月17日～22日 【2回目】2月24日～28日																														
実施地：	インドネシア・ジャカルタ																														
概要：	日・インドネシア経済連携協定（EPA、2008年7月発効）に基づき、現地業界団体支援を軸に、インドネシアの金型分野において、人材育成、日本・日系企業との技術提携・合弁設立・金型部品/材料の調達等を通じた地場企業の技術・設備の能力向上を支援した。具体的には、専門家（講師）派遣を通じた金型技術者の育成を行った。対象分野は現在のインドネシアにおける金型人材の育成状況に鑑み、「鑄造金型保全上級」とした。																														
参加者数：	第1回派遣時：7名 第2回派遣時：6名																														
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%																														

					<p>上級合格者 6名合格 (合格率 100%) ※ 1名成果発表会欠席 上級インストラクター 2名合格 (合格率 100%)</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名:</td> <td>自動車産業人材育成支援事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期:</td> <td>11月21日</td> </tr> <tr> <td>実施地:</td> <td>インドネシア・ジャカルタ</td> </tr> <tr> <td>概要:</td> <td>経済産業省とインドネシア工業省との共催により、「電気自動車 (EV) 関連の基準・標準化をテーマとしたワークショップ」をジャカルタで開催した。インドネシア側工業省のハルジャント総局長はインドネシアにおける EV 製造の発展と基準などの整備の必要性を訴え、国家標準化庁 (BSN) はインドネシアにおける標準化の現況について発表を行った。また、日本側からは自動車基準認証国際化研究センター (JASIC)、日本自動車研究所 (JARI) および日本自動車工業会 (JAMA) の各専門家が、日本における基準・認証における議論や活動についての情報提供を行うことで、インドネシアにおける基準の重要性を喚起した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数:</td> <td>95名</td> </tr> <tr> <td>成果:</td> <td>上位 2項目お役立ち度評価: 100%</td> </tr> </table>	事業名:	自動車産業人材育成支援事業	実施時期:	11月21日	実施地:	インドネシア・ジャカルタ	概要:	経済産業省とインドネシア工業省との共催により、「電気自動車 (EV) 関連の基準・標準化をテーマとしたワークショップ」をジャカルタで開催した。インドネシア側工業省のハルジャント総局長はインドネシアにおける EV 製造の発展と基準などの整備の必要性を訴え、国家標準化庁 (BSN) はインドネシアにおける標準化の現況について発表を行った。また、日本側からは自動車基準認証国際化研究センター (JASIC)、日本自動車研究所 (JARI) および日本自動車工業会 (JAMA) の各専門家が、日本における基準・認証における議論や活動についての情報提供を行うことで、インドネシアにおける基準の重要性を喚起した。	参加者数:	95名	成果:	上位 2項目お役立ち度評価: 100%													
事業名:	自動車産業人材育成支援事業																													
実施時期:	11月21日																													
実施地:	インドネシア・ジャカルタ																													
概要:	経済産業省とインドネシア工業省との共催により、「電気自動車 (EV) 関連の基準・標準化をテーマとしたワークショップ」をジャカルタで開催した。インドネシア側工業省のハルジャント総局長はインドネシアにおける EV 製造の発展と基準などの整備の必要性を訴え、国家標準化庁 (BSN) はインドネシアにおける標準化の現況について発表を行った。また、日本側からは自動車基準認証国際化研究センター (JASIC)、日本自動車研究所 (JARI) および日本自動車工業会 (JAMA) の各専門家が、日本における基準・認証における議論や活動についての情報提供を行うことで、インドネシアにおける基準の重要性を喚起した。																													
参加者数:	95名																													
成果:	上位 2項目お役立ち度評価: 100%																													
	(7) 予防的取組を含めた知的財産保護・活用支援我が国企業の海外展開に関し、各国の知財制度に係る情報や海外ビジネスにおける知財保護の重要性等について、工業所有権情報・研修館などの関係機関と連携して、セミナー等を通じた情報発信と普及啓発に努める。	(7) 予防的取組を含めた知的財産保護・活用支援海外の知財担当駐在員のネットワークを最大限に活用し、各国の知財法制度や最新動向等、日本企業からニーズの高い情報をタイムリーに発信する。		<p>・諸外国にて事業展開を行う日系企業および団体が主体となり、多角化する知的財産問題を解決していくことを目的として設置された現地知財問題研究グループ (IPG) (中国、韓国、東南アジア、インド、欧州、米国、中東、中南米) の活動を支援。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名:</td> <td>第 16 回中国国際中小企業博覧会</td> </tr> <tr> <td>実施時期:</td> <td>6月24日～27日</td> </tr> <tr> <td>実施地:</td> <td>中国・広東省</td> </tr> <tr> <td>概要:</td> <td>中小企業博覧会は毎年広州市内で開催される国家級の大型総合見本市であり、広州事務所では毎年日本パビリオンを出展。その際、知財保護事業の一環として、正規品と模倣品の比較展示やパネル展示なども行っている。本博覧会には一般消費者も多く訪れるため、模倣品を使用した場合の危険性を伝え、正規品の購入を PR した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数:</td> <td>16社</td> </tr> <tr> <td>成果:</td> <td>一般消費者の多くは、家電製品、化粧品や食品など日常生活に近い製品の真贋判定方法に高い関心を示していた。また、今回の展示品には、電子製品、自動車部品、スポーツ用品が多かったが、今後他の分野 (化粧品等) の製品も展示に入れてほしいとの要望があった。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名:</td> <td>ホーチミン真贋判定セミナー</td> </tr> <tr> <td>実施時期:</td> <td>7月17日～18日</td> </tr> <tr> <td>実施地:</td> <td>ベトナム・ホーチミン</td> </tr> <tr> <td>概要:</td> <td>ホーチミン市税関局、ホーチミン市市場管理局 (国内流通商品の取締り)、ベトナム知的財産研究院 (VIPRI) (模倣品の鑑定) を対象とした真贋判定セミナーを実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数:</td> <td>12社 経済産業省模倣品対策室 ベトナム側: ホーチミン市税関局、ホーチミン市市場管理局 (国内流通商品の取締り)、ベトナム知的財産研究院 (VIPRI) (模倣品の鑑定)</td> </tr> <tr> <td>成果:</td> <td>参加企業各社がベトナム執行機関職員 (120名以上参加) に対し、模倣品の取り締まり強化を直接要請した。ベトナム側からは、以下の回答があった。 ・必要に応じて、模倣品の監視を申請する税関登録を利用して欲しい。 ・貨物発見後の手続き期間 (3日間) 延長や、メール</td> </tr> </table>	事業名:	第 16 回中国国際中小企業博覧会	実施時期:	6月24日～27日	実施地:	中国・広東省	概要:	中小企業博覧会は毎年広州市内で開催される国家級の大型総合見本市であり、広州事務所では毎年日本パビリオンを出展。その際、知財保護事業の一環として、正規品と模倣品の比較展示やパネル展示なども行っている。本博覧会には一般消費者も多く訪れるため、模倣品を使用した場合の危険性を伝え、正規品の購入を PR した。	参加企業・団体数:	16社	成果:	一般消費者の多くは、家電製品、化粧品や食品など日常生活に近い製品の真贋判定方法に高い関心を示していた。また、今回の展示品には、電子製品、自動車部品、スポーツ用品が多かったが、今後他の分野 (化粧品等) の製品も展示に入れてほしいとの要望があった。	事業名:	ホーチミン真贋判定セミナー	実施時期:	7月17日～18日	実施地:	ベトナム・ホーチミン	概要:	ホーチミン市税関局、ホーチミン市市場管理局 (国内流通商品の取締り)、ベトナム知的財産研究院 (VIPRI) (模倣品の鑑定) を対象とした真贋判定セミナーを実施。	参加企業・団体数:	12社 経済産業省模倣品対策室 ベトナム側: ホーチミン市税関局、ホーチミン市市場管理局 (国内流通商品の取締り)、ベトナム知的財産研究院 (VIPRI) (模倣品の鑑定)	成果:	参加企業各社がベトナム執行機関職員 (120名以上参加) に対し、模倣品の取り締まり強化を直接要請した。ベトナム側からは、以下の回答があった。 ・必要に応じて、模倣品の監視を申請する税関登録を利用して欲しい。 ・貨物発見後の手続き期間 (3日間) 延長や、メール		
事業名:	第 16 回中国国際中小企業博覧会																													
実施時期:	6月24日～27日																													
実施地:	中国・広東省																													
概要:	中小企業博覧会は毎年広州市内で開催される国家級の大型総合見本市であり、広州事務所では毎年日本パビリオンを出展。その際、知財保護事業の一環として、正規品と模倣品の比較展示やパネル展示なども行っている。本博覧会には一般消費者も多く訪れるため、模倣品を使用した場合の危険性を伝え、正規品の購入を PR した。																													
参加企業・団体数:	16社																													
成果:	一般消費者の多くは、家電製品、化粧品や食品など日常生活に近い製品の真贋判定方法に高い関心を示していた。また、今回の展示品には、電子製品、自動車部品、スポーツ用品が多かったが、今後他の分野 (化粧品等) の製品も展示に入れてほしいとの要望があった。																													
事業名:	ホーチミン真贋判定セミナー																													
実施時期:	7月17日～18日																													
実施地:	ベトナム・ホーチミン																													
概要:	ホーチミン市税関局、ホーチミン市市場管理局 (国内流通商品の取締り)、ベトナム知的財産研究院 (VIPRI) (模倣品の鑑定) を対象とした真贋判定セミナーを実施。																													
参加企業・団体数:	12社 経済産業省模倣品対策室 ベトナム側: ホーチミン市税関局、ホーチミン市市場管理局 (国内流通商品の取締り)、ベトナム知的財産研究院 (VIPRI) (模倣品の鑑定)																													
成果:	参加企業各社がベトナム執行機関職員 (120名以上参加) に対し、模倣品の取り締まり強化を直接要請した。ベトナム側からは、以下の回答があった。 ・必要に応じて、模倣品の監視を申請する税関登録を利用して欲しい。 ・貨物発見後の手続き期間 (3日間) 延長や、メール																													

					<p>による写真鑑定など日本企業の要望に対し、現行の通達13号改定、電子化のシングル・ウィンドウ・サービス活用の中で検討する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・増加するEC上での模倣品流通に対し、正確に販売業者登録を行うことで侵害行為に対する対策を取る。今回、真贋判定集の提供許諾を得た12社の情報を支局へ横展開し、執行に役立てた。</li> </ul> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>酒蔵2社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>中国において、日系企業への冒認出願商標の登録阻止を支援。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>山口県所在の中小企業である酒蔵2社の商標について中国企業より冒認出願があり、山口事務所と北京事務所が連携し、両社の貿易投資相談に対応。北京事務所では両社の商標代理人選定の支援を行った結果、初歩査定公告期間中である2018年2月に両社より異議の申立てを行い、2019年4月に同異議が国家知識産権局により認められた。</td> </tr> </table>	企業概要：	酒蔵2社	ジェトロの支援：	中国において、日系企業への冒認出願商標の登録阻止を支援。	成果：	山口県所在の中小企業である酒蔵2社の商標について中国企業より冒認出願があり、山口事務所と北京事務所が連携し、両社の貿易投資相談に対応。北京事務所では両社の商標代理人選定の支援を行った結果、初歩査定公告期間中である2018年2月に両社より異議の申立てを行い、2019年4月に同異議が国家知識産権局により認められた。								
企業概要：	酒蔵2社																		
ジェトロの支援：	中国において、日系企業への冒認出願商標の登録阻止を支援。																		
成果：	山口県所在の中小企業である酒蔵2社の商標について中国企業より冒認出願があり、山口事務所と北京事務所が連携し、両社の貿易投資相談に対応。北京事務所では両社の商標代理人選定の支援を行った結果、初歩査定公告期間中である2018年2月に両社より異議の申立てを行い、2019年4月に同異議が国家知識産権局により認められた。																		
	<p>特に、海外展開時の知的財産権侵害の発生を回避するため、関係機関と連携し、セミナーやウェブサイト等を通じた情報発信及び啓発などの予防的取組を推進していく。</p>	<p>また他部の海外展開支援参加企業や関心企業に対し、セミナーやウェブサイト、PR資料を通じて、海外での知財保護の重要性についての普及啓発活動を強化する。</p>			<p>・海外において開催される展示商談会等イベントに参加する企業に対し、出展者説明会等の機会を捉え、知財保護について注意喚起した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>外国出願支援事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>7月4日～18日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>パリ・アパレル展出展者説明会、中小企業のための模倣品・侵害対策セミナー、JIP事業BootCamp、貿易投資相談アドバイザー会議において、海外展開前に産業財産権を進出先国において出願しておくことの重要性を説明し、特許補助金にて外国出願を行うときにかかる費用の半額を助成できることを紹介。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>117社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>各イベント終了後、多くの事業者より注意喚起に対し謝辞を受けた。更に出願のタイミング等詳細について数多く問い合わせを受けた。</td> </tr> </table>	事業名：	外国出願支援事業	実施時期：	7月4日～18日	実施地：	東京都	概要：	パリ・アパレル展出展者説明会、中小企業のための模倣品・侵害対策セミナー、JIP事業BootCamp、貿易投資相談アドバイザー会議において、海外展開前に産業財産権を進出先国において出願しておくことの重要性を説明し、特許補助金にて外国出願を行うときにかかる費用の半額を助成できることを紹介。	参加企業・団体数：	117社	成果：	各イベント終了後、多くの事業者より注意喚起に対し謝辞を受けた。更に出願のタイミング等詳細について数多く問い合わせを受けた。		
事業名：	外国出願支援事業																		
実施時期：	7月4日～18日																		
実施地：	東京都																		
概要：	パリ・アパレル展出展者説明会、中小企業のための模倣品・侵害対策セミナー、JIP事業BootCamp、貿易投資相談アドバイザー会議において、海外展開前に産業財産権を進出先国において出願しておくことの重要性を説明し、特許補助金にて外国出願を行うときにかかる費用の半額を助成できることを紹介。																		
参加企業・団体数：	117社																		
成果：	各イベント終了後、多くの事業者より注意喚起に対し謝辞を受けた。更に出願のタイミング等詳細について数多く問い合わせを受けた。																		
	<p>知的財産を活用した海外でのビジネス展開の促進を図るため、海外での権利化、知的財産のプロモーションやビジネス展開を支援するとともに、我が国企業が有する知的財産権を保護するため、海外での模倣品対策支援、営業秘密対策の事業等を実施する。</p>	<p>知財を活用した海外でのビジネス展開の促進を図るため、中小企業等への外国出願に係る権利化支援や魅力あふれる地域産品のブランド力を高め、海外に発信するため、地域団体商標の権利取得団体向けに、ブランド戦略策定、海外販売促進等の支援を行う。</p>	<p>知財保護の面では、未だ</p>		<p>・海外において自社の知的財産を権利化する支援の一環として「外国出願支援事業」を実施し、かかる費用の一部費用を助成するなどの支援を実施。389件の応募から300件を採択した（前年度301件採択）。</p> <p>・地域ブランドの海外展開拡大を支援するため、海外向けブランディングや商品・サービスの現地プロモーション、マッチング事業を行う際の海外での商標権取得、ライセンス契約等の権利活用等、一貫的なハンズオン支援を実施。14地域から申請のあった16件のうち、14件を採択した。</p> <p>【成功事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>業界団体</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>地域団体商標を有する団体の海外展開支援の一環として、2018年度より継続支援。2019年度は豪州への輸出決定後、売買契約書へのアドバイスや輸出梱包材などの規制について貿易相談対応を実施したほか、更なる販路開拓を目指すため、2018年度構築したブランドを基に英文営業ツール（カタログ、HP等）作成を支援。また、2018年度に面談を実施した豪州の有識者を2019年9月に産地へと招へいし、工場視察等を通じ商品の理解を深めるとともに豪州での販路開拓に向けた意見交換を実施。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>8月に豪州から約350万円の製品を受注し、輸出。輸出にあたっては、地元港を利用することを必須条件とし、3コンテナを出荷、地元の港湾振興にも貢献した。9月に招へいを実施した結果、現地での有望なインフルエンサー・協力者を得ることができた。</td> </tr> </table>	企業概要：	業界団体	ジェトロの支援：	地域団体商標を有する団体の海外展開支援の一環として、2018年度より継続支援。2019年度は豪州への輸出決定後、売買契約書へのアドバイスや輸出梱包材などの規制について貿易相談対応を実施したほか、更なる販路開拓を目指すため、2018年度構築したブランドを基に英文営業ツール（カタログ、HP等）作成を支援。また、2018年度に面談を実施した豪州の有識者を2019年9月に産地へと招へいし、工場視察等を通じ商品の理解を深めるとともに豪州での販路開拓に向けた意見交換を実施。	成果：	8月に豪州から約350万円の製品を受注し、輸出。輸出にあたっては、地元港を利用することを必須条件とし、3コンテナを出荷、地元の港湾振興にも貢献した。9月に招へいを実施した結果、現地での有望なインフルエンサー・協力者を得ることができた。								
企業概要：	業界団体																		
ジェトロの支援：	地域団体商標を有する団体の海外展開支援の一環として、2018年度より継続支援。2019年度は豪州への輸出決定後、売買契約書へのアドバイスや輸出梱包材などの規制について貿易相談対応を実施したほか、更なる販路開拓を目指すため、2018年度構築したブランドを基に英文営業ツール（カタログ、HP等）作成を支援。また、2018年度に面談を実施した豪州の有識者を2019年9月に産地へと招へいし、工場視察等を通じ商品の理解を深めるとともに豪州での販路開拓に向けた意見交換を実施。																		
成果：	8月に豪州から約350万円の製品を受注し、輸出。輸出にあたっては、地元港を利用することを必須条件とし、3コンテナを出荷、地元の港湾振興にも貢献した。9月に招へいを実施した結果、現地での有望なインフルエンサー・協力者を得ることができた。																		
			<p>知財保護の面では、未だ</p>		<p>・冒認商標無効・取消係争支援については、海外において、第三者の現地企業</p>														



			被害の多い中小企業等の冒認商標問題において、相談対応の他に、異議申立や取消審判請求、訴訟費用を助成する。		から自社ブランドの商標や地域団体商標を先行して出願（冒認出願）されたことに対し、異議申立や無効審判請求、取り消し審判請求等、同冒認出願を取り消すためにかかる費用の一部を助成。20件の応募から15件を採択した。																									
			また実際に海外で模倣品被害を受けている中小企業等に対し、現地調査、行政摘発等の費用を助成する。		<p>・侵害実態調査の支援については、海外で知的財産権の侵害を受けている中小企業に対し、ジェトロが模倣品の流通経路や製造元を特定し、市場での販売状況等の情報を提供する「模倣品対策支援事業」を実施。21件の応募から17件を採択した。また、進出国において悪意ある外国企業から冒認出願で取得された権利等に基づき日本企業が権利侵害で提訴されるなどのトラブルに巻き込まれた中小企業に対し、対抗措置にかかる費用を助成する「防衛型侵害対策支援事業」を実施。2件の応募から2件とも採択した。</p> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1" data-bbox="1151 520 1825 787"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>スポーツ用品製造販売会社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>模倣品の調査会社との契約および調査会社と申請者へのサポートを実施。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>同社はスポーツ用品の製造販売を行っているが、同社製品のカタログを無断で作成し、店舗やインターネットを通じて模倣品を販売している事業者の調査を実施した。調査は店舗およびインターネットで行い、あわせて模倣品のサンプルを購入し証拠固めを行った。調査結果をもとに韓国特許庁に行政摘発を申請し、摘発に成功。トラック2台分の模倣品が押収された。</td> </tr> </table>	企業概要：	スポーツ用品製造販売会社	ジェトロの支援：	模倣品の調査会社との契約および調査会社と申請者へのサポートを実施。	成果：	同社はスポーツ用品の製造販売を行っているが、同社製品のカタログを無断で作成し、店舗やインターネットを通じて模倣品を販売している事業者の調査を実施した。調査は店舗およびインターネットで行い、あわせて模倣品のサンプルを購入し証拠固めを行った。調査結果をもとに韓国特許庁に行政摘発を申請し、摘発に成功。トラック2台分の模倣品が押収された。																			
企業概要：	スポーツ用品製造販売会社																													
ジェトロの支援：	模倣品の調査会社との契約および調査会社と申請者へのサポートを実施。																													
成果：	同社はスポーツ用品の製造販売を行っているが、同社製品のカタログを無断で作成し、店舗やインターネットを通じて模倣品を販売している事業者の調査を実施した。調査は店舗およびインターネットで行い、あわせて模倣品のサンプルを購入し証拠固めを行った。調査結果をもとに韓国特許庁に行政摘発を申請し、摘発に成功。トラック2台分の模倣品が押収された。																													
			国際知的財産保護フォーラム（IIPPF）の事務局として、侵害発生国政府機関等と連携し、真贋判定セミナーの開催や関係政府職員の日招へい、ミッション派遣等を官民連携して実施する。		<p>・国際知的財産保護フォーラム（IIPPF）は、海外での模倣品対策に取組む日本国内の281の企業・団体から成る官民合同フォーラム。事務局として、現地政府との交流等を目的としたミッション派遣、執行機関向け真贋判定セミナーのほか、海外専門家との意見交換会等を実施。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1" data-bbox="1151 987 1825 1463"> <tr> <td>事業名：</td> <td>インドネシア EC プラットフォーム企業等訪問</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月8日～10日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>インドネシア・ジャカルタ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>インドネシア税関総局、EC プラットフォーム企業3社、知的財産総局（DGIP）、国家警察と EC サイト上における模倣品対策について意見交換を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>3社 経済産業省模倣品対策室</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>インドネシア税関総局では、主に税関登録に対する意見交換を実施。登録要件に現地法人を有することなど、依然としてハードルは高いが、積極的に登録をしてほしいとの要望があった。EC サイトでは、模倣品に対してプラットフォームとしての意識は依然として低いものの、今回の意見交換会では、悪質な模倣品業者に対する罰則や規則を考えている等、前向きな姿勢が見られた。後日、日本企業の真贋判定に係る照会が寄せられるなど、有効な関係を築く契機となった。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1" data-bbox="1151 1512 1825 1906"> <tr> <td>事業名：</td> <td>インド EC プラットフォーム企業等訪問</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>1月27日～31日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>インド（デリー・ベンガルール）</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>商工省産業政策促進局（DPIIT）および EC サイト3社と EC サイト上における模倣品対策について意見交換を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>3社 経済産業省模倣品対策室</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>DPIIT では、主に DPIIT が作成した National E-commerce Policy の素案について意見交換を実施。現在の進捗具合、また DPIIT の EC サイト上における模倣品対策の考え方について知ることができた。各 EC プラットフォーム企業とも活発な意見交換が実施でき、各社の模倣品に対する方針を知る契機となった。参加企業の中には、本事業の実施後に別途個社で意見</td> </tr> </table>	事業名：	インドネシア EC プラットフォーム企業等訪問	実施時期：	10月8日～10日	実施地：	インドネシア・ジャカルタ	概要：	インドネシア税関総局、EC プラットフォーム企業3社、知的財産総局（DGIP）、国家警察と EC サイト上における模倣品対策について意見交換を実施。	参加企業・団体数：	3社 経済産業省模倣品対策室	成果：	インドネシア税関総局では、主に税関登録に対する意見交換を実施。登録要件に現地法人を有することなど、依然としてハードルは高いが、積極的に登録をしてほしいとの要望があった。EC サイトでは、模倣品に対してプラットフォームとしての意識は依然として低いものの、今回の意見交換会では、悪質な模倣品業者に対する罰則や規則を考えている等、前向きな姿勢が見られた。後日、日本企業の真贋判定に係る照会が寄せられるなど、有効な関係を築く契機となった。	事業名：	インド EC プラットフォーム企業等訪問	実施時期：	1月27日～31日	実施地：	インド（デリー・ベンガルール）	概要：	商工省産業政策促進局（DPIIT）および EC サイト3社と EC サイト上における模倣品対策について意見交換を実施。	参加企業・団体数：	3社 経済産業省模倣品対策室	成果：	DPIIT では、主に DPIIT が作成した National E-commerce Policy の素案について意見交換を実施。現在の進捗具合、また DPIIT の EC サイト上における模倣品対策の考え方について知ることができた。各 EC プラットフォーム企業とも活発な意見交換が実施でき、各社の模倣品に対する方針を知る契機となった。参加企業の中には、本事業の実施後に別途個社で意見	
事業名：	インドネシア EC プラットフォーム企業等訪問																													
実施時期：	10月8日～10日																													
実施地：	インドネシア・ジャカルタ																													
概要：	インドネシア税関総局、EC プラットフォーム企業3社、知的財産総局（DGIP）、国家警察と EC サイト上における模倣品対策について意見交換を実施。																													
参加企業・団体数：	3社 経済産業省模倣品対策室																													
成果：	インドネシア税関総局では、主に税関登録に対する意見交換を実施。登録要件に現地法人を有することなど、依然としてハードルは高いが、積極的に登録をしてほしいとの要望があった。EC サイトでは、模倣品に対してプラットフォームとしての意識は依然として低いものの、今回の意見交換会では、悪質な模倣品業者に対する罰則や規則を考えている等、前向きな姿勢が見られた。後日、日本企業の真贋判定に係る照会が寄せられるなど、有効な関係を築く契機となった。																													
事業名：	インド EC プラットフォーム企業等訪問																													
実施時期：	1月27日～31日																													
実施地：	インド（デリー・ベンガルール）																													
概要：	商工省産業政策促進局（DPIIT）および EC サイト3社と EC サイト上における模倣品対策について意見交換を実施。																													
参加企業・団体数：	3社 経済産業省模倣品対策室																													
成果：	DPIIT では、主に DPIIT が作成した National E-commerce Policy の素案について意見交換を実施。現在の進捗具合、また DPIIT の EC サイト上における模倣品対策の考え方について知ることができた。各 EC プラットフォーム企業とも活発な意見交換が実施でき、各社の模倣品に対する方針を知る契機となった。参加企業の中には、本事業の実施後に別途個社で意見																													



					<p>野の先進地域であるドイツ間での企業交流を支援。2月9日から13日にかけて行ったドイツへのミッション派遣では、日本側中小企業5社とドイツ側企業11社で合計29件の商談会を実施した。有償サンプルの提供や今後のビジネス展開に向けた活発な議論や情報交換がなされ、専門性の高い分野ながら6件の成約（見込み含む）があり、ドイツ企業とのビジネス関係構築につながった。</p> <p>参加企業・団体数：5社</p> <p>成果：成約件数（見込み含む）：6件 成約金額（見込み含む）：150万円</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <p>事業名：「いいもん！うまいもん！大阪産（おおさかもん）」海外販路開拓プロジェクト（ミッション派遣）（地域貢献プロジェクト）</p> <p>実施時期：8月7日～10日</p> <p>実施地：マレーシア・クアラルンプール</p> <p>概要：2018年度より大阪府と事業計画策定の段階から緊密に連携し、同府が8月7日～10日に実施したミッション、および8月8日に実施したトッププロモーションセミナーおよび食材提案会との併催となるような形で商談会を開催。クアラルンプール事務所が持つバイヤーとのコネクションを活かし、当日も商談会場で予定された商談枠を超えた時間帯においても日本からの参加企業とのマッチングに努めるなど、商談機会の創出に精力的に努めた結果、商談件数、成約件数（見込み含む）、成約金額（見込み含む）いずれも良好な成果を創出。バイヤーからは特に大阪府産デラウェア（ぶどう）について品質の高さ、競争力、希少性の点で高評価が得られ、現地ニーズを踏まえた商流の実現につながった。</p> <p>参加企業・団体数：10社・団体含む</p> <p>成果：成約件数（見込み含む）：22件 成約金額（見込み含む）：6,511万円</p>		
	輸出や海外進出だけでなく、外国企業の誘致や海外との相互連携、地域産品の海外でのブランド確立、観光資源を活用したインバウンド促進なども効果的に組み合わせ、地域の国際ビジネス拡大による地方創生に貢献していく。	支援にあたっては、地域産品の海外でのブランド確立、外国企業の誘致や海外との相互連携、観光資源を活用したインバウンド促進なども効果的に組み合わせ実施する。		<p>・事業実施にあたっては、地域産品の海外でのブランド確立や海外との連携、地域の観光資源を活用したインバウンド促進なども組合せた取り組みを行った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <p>事業名：「ヴィーガン食材の宝庫・群馬」ブランド確立プロジェクト（有力企業/有識者招へい）（地域貢献プロジェクト）</p> <p>実施時期：9月30日～10月4日</p> <p>実施地：群馬県</p> <p>概要：ヴィーガン（動物由来のたんぱく質を摂取しない厳格な採食主義者）向けの食材が豊富に産出される群馬県を「ヴィーガン食材の宝庫」としてブランディングすることで、県産食材の輸出拡大を目指すとともに、東京オリンピック・パラリンピックで来日が想定されるヴィーガン・インバウンド需要の同県への取り込みも図る。米国・オーストラリア・ドイツから著名なヴィーガンシェフを招へいし、産地視察ならびに群馬県産食材を使用した試食会開催と、それら産地の視察を行った。野菜、こんにゃく、発酵食品などの産地や製造現場の見学を通じて招へい者に製品への理解促進を図るとともに、試食会においては招へい者と県内シェフの協働による新たなヴィーガン料理を開発し、94名の来場者（レストラン、ホテル・旅館関係者等）に披露し、ヴィーガン対応メニューの開発意欲とヴィーガン・インバウンド対応力を向上させる好機となった。</p> <p>参加企業・団体数：24社・団体</p> <p>成果：成約件数（見込み含む）：47件</p>			

				成約金額（見込み含む）：300万円														
				<b>【実施事例】</b> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>伏見 SAKE ツーリズム（ミッション派遣）（地域貢献プロジェクト）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月2日～9日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>フランス（パリ、シャンパーニュ）</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>京都・伏見地域へのインバウンド客増加を目的に、伏見の地域資源（日本酒、史跡、水）の「Fushimi」ブランドとしての価値向上や、日本酒産地としてのブランド化によりグローバル市場での伏見の酒の輸出拡大を目指す。フランス・パリで開催される日本酒専門イベント「Salon du SAKE（サロン・ド・サケ）」に合わせ、伏見の酒造メーカー、旅行者によるミッションを派遣し、展示会の来場者との酒類の商談を行なったほか、酒ツーリズムを含む伏見の地域としての魅力をPRした。会期後にはワインツーリズムの先進地としてのシャンパーニュを視察し、インバウンドを海外展開やブランド向上に結び付けている例としてのワイナリー視察や有力者との意見交換を通じた情報収集活動を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>6社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：37件 成約金額（見込み含む）：352万円</td> </tr> </table>	事業名：	伏見 SAKE ツーリズム（ミッション派遣）（地域貢献プロジェクト）	実施時期：	10月2日～9日	実施地：	フランス（パリ、シャンパーニュ）	概要：	京都・伏見地域へのインバウンド客増加を目的に、伏見の地域資源（日本酒、史跡、水）の「Fushimi」ブランドとしての価値向上や、日本酒産地としてのブランド化によりグローバル市場での伏見の酒の輸出拡大を目指す。フランス・パリで開催される日本酒専門イベント「Salon du SAKE（サロン・ド・サケ）」に合わせ、伏見の酒造メーカー、旅行者によるミッションを派遣し、展示会の来場者との酒類の商談を行なったほか、酒ツーリズムを含む伏見の地域としての魅力をPRした。会期後にはワインツーリズムの先進地としてのシャンパーニュを視察し、インバウンドを海外展開やブランド向上に結び付けている例としてのワイナリー視察や有力者との意見交換を通じた情報収集活動を行った。	参加企業・団体数：	6社・団体	成果：	成約件数（見込み含む）：37件 成約金額（見込み含む）：352万円		
事業名：	伏見 SAKE ツーリズム（ミッション派遣）（地域貢献プロジェクト）																	
実施時期：	10月2日～9日																	
実施地：	フランス（パリ、シャンパーニュ）																	
概要：	京都・伏見地域へのインバウンド客増加を目的に、伏見の地域資源（日本酒、史跡、水）の「Fushimi」ブランドとしての価値向上や、日本酒産地としてのブランド化によりグローバル市場での伏見の酒の輸出拡大を目指す。フランス・パリで開催される日本酒専門イベント「Salon du SAKE（サロン・ド・サケ）」に合わせ、伏見の酒造メーカー、旅行者によるミッションを派遣し、展示会の来場者との酒類の商談を行なったほか、酒ツーリズムを含む伏見の地域としての魅力をPRした。会期後にはワインツーリズムの先進地としてのシャンパーニュを視察し、インバウンドを海外展開やブランド向上に結び付けている例としてのワイナリー視察や有力者との意見交換を通じた情報収集活動を行った。																	
参加企業・団体数：	6社・団体																	
成果：	成約件数（見込み含む）：37件 成約金額（見込み含む）：352万円																	
				<b>【実施事例】</b> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>日本酒&amp;雄町米農家&amp;備前焼「Quality Okayama」販路開拓プロジェクト（有識者・有力企業招へい）（地域貢献プロジェクト）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月18日～21日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>岡山県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>岡山県内の蔵元・雄町米生産農家・備前焼窯元の3者が連携し、雄町米を使用した岡山県産酒と備前焼の海外への販路拡大に向けた取り組み「Quality Okayama」のオーストラリア、チェコへの展開と、それを通じた海外認知度向上、ブランド確立を支援する。バイヤー4名と有識者1名を招へいし、各製造現場の視察と商談会を開催し、岡山側から参加した全事業者が販売成約（見込含む）するに至った。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>8社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：9件 成約金額（見込み含む）：258万円</td> </tr> </table>	事業名：	日本酒&雄町米農家&備前焼「Quality Okayama」販路開拓プロジェクト（有識者・有力企業招へい）（地域貢献プロジェクト）	実施時期：	11月18日～21日	実施地：	岡山県	概要：	岡山県内の蔵元・雄町米生産農家・備前焼窯元の3者が連携し、雄町米を使用した岡山県産酒と備前焼の海外への販路拡大に向けた取り組み「Quality Okayama」のオーストラリア、チェコへの展開と、それを通じた海外認知度向上、ブランド確立を支援する。バイヤー4名と有識者1名を招へいし、各製造現場の視察と商談会を開催し、岡山側から参加した全事業者が販売成約（見込含む）するに至った。	参加企業・団体数：	8社	成果：	成約件数（見込み含む）：9件 成約金額（見込み含む）：258万円		
事業名：	日本酒&雄町米農家&備前焼「Quality Okayama」販路開拓プロジェクト（有識者・有力企業招へい）（地域貢献プロジェクト）																	
実施時期：	11月18日～21日																	
実施地：	岡山県																	
概要：	岡山県内の蔵元・雄町米生産農家・備前焼窯元の3者が連携し、雄町米を使用した岡山県産酒と備前焼の海外への販路拡大に向けた取り組み「Quality Okayama」のオーストラリア、チェコへの展開と、それを通じた海外認知度向上、ブランド確立を支援する。バイヤー4名と有識者1名を招へいし、各製造現場の視察と商談会を開催し、岡山側から参加した全事業者が販売成約（見込含む）するに至った。																	
参加企業・団体数：	8社																	
成果：	成約件数（見込み含む）：9件 成約金額（見込み含む）：258万円																	
				<b>【実施事例】</b> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>米国ミシガン州での「近江の茶」プロモーション活動</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月2日～6日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>米国・ミシガン州</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>滋賀県はミシガン州と姉妹県州として交流が盛んであり、同州における「近江の茶」のブランド確立のため、県との共催でプロモーションを兼ねたミッション派遣を実施。チャリティイベントや同州で開催された日本祭りでの試飲提供を通して近江の茶をPR。また、ランシング地域で有名なレストランやカフェ、小売店を廻り商品の特徴等をPRするとともに商談を実施した。参加企業は事前にプレゼンやバイヤー毎の提案を準備した上で商談に臨んだこともあり、商談成果に結びついた。各店舗やイベント参加者等が「近江の茶」についてSNSで紹介するなど、現地での情報発信がPRにつながった。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>2社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：11件 成約金額（見込み含む）：34万円</td> </tr> </table>	事業名：	米国ミシガン州での「近江の茶」プロモーション活動	実施時期：	10月2日～6日	実施地：	米国・ミシガン州	概要：	滋賀県はミシガン州と姉妹県州として交流が盛んであり、同州における「近江の茶」のブランド確立のため、県との共催でプロモーションを兼ねたミッション派遣を実施。チャリティイベントや同州で開催された日本祭りでの試飲提供を通して近江の茶をPR。また、ランシング地域で有名なレストランやカフェ、小売店を廻り商品の特徴等をPRするとともに商談を実施した。参加企業は事前にプレゼンやバイヤー毎の提案を準備した上で商談に臨んだこともあり、商談成果に結びついた。各店舗やイベント参加者等が「近江の茶」についてSNSで紹介するなど、現地での情報発信がPRにつながった。	参加企業・団体数：	2社	成果：	成約件数（見込み含む）：11件 成約金額（見込み含む）：34万円		
事業名：	米国ミシガン州での「近江の茶」プロモーション活動																	
実施時期：	10月2日～6日																	
実施地：	米国・ミシガン州																	
概要：	滋賀県はミシガン州と姉妹県州として交流が盛んであり、同州における「近江の茶」のブランド確立のため、県との共催でプロモーションを兼ねたミッション派遣を実施。チャリティイベントや同州で開催された日本祭りでの試飲提供を通して近江の茶をPR。また、ランシング地域で有名なレストランやカフェ、小売店を廻り商品の特徴等をPRするとともに商談を実施した。参加企業は事前にプレゼンやバイヤー毎の提案を準備した上で商談に臨んだこともあり、商談成果に結びついた。各店舗やイベント参加者等が「近江の茶」についてSNSで紹介するなど、現地での情報発信がPRにつながった。																	
参加企業・団体数：	2社																	
成果：	成約件数（見込み含む）：11件 成約金額（見込み含む）：34万円																	
		また、プラットフォーム		・政府の未来投資戦略2018に基づきジェトロに設置した「高度外国人材活躍														

機能を活用したグローバル人材の獲得・定着のための支援、関係機関や大学等とも連携したスタートアップの海外展開支援など、地域や企業の抱える課題への対応や新たな視点での取組も行うことで、地域の国際ビジネス拡大による地方創生に貢献していく。

推進プラットフォーム」の取り組みを通じ、高度外国人材の活用を検討する日本企業や日本企業への就業を希望する外国人材への情報発信や、専門相談員による伴走型支援、外国人インターンシップ受入れ事業などにより、グローバル人材の獲得・定着に向けた支援を行うとともに、大学等と連携を通じた外国人留学生と日本企業との交流会や、自治体や地銀との連携を通じた高度外国人材活用に関するワークショップ等を開催した。

**【実施事例】**

事業名：	長野ジョブフェア 外国人留学生と長野県企業の交流会 in 諏訪
実施時期：	10月19日
実施地：	長野県
概要：	地方で開催される工業見本市としては国内最大規模の「諏訪圏工業メッセ」にあわせ、初の試みとして県内の大学と連携し、同メッセ出展企業を中心とする長野県企業と県内留学生との交流会を開催した。
参加企業・団体数：	15社（県内の大学・専門学校等在籍留学生 49名）
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：93.3% 参加企業からは、「多くの国の留学生と話すことができ、彼らが日本で働くことに関しどのように考えているか分かった」、「外国人採用に関し社内体制整備の必要性が分かった」といったコメントが寄せられ、参加留学生からは「長野県にある様々な企業情報が入手できた」、「企業担当者と初めて接触できて話が聞けた」、「就職活動までに自分に必要となるスキルが分かった」といった声が聞かれ、県内企業と留学生との交流促進につながった。

**【実施事例】**

事業名：	高度外国人材活用ワークショップ&交流会
実施時期：	8月28日
実施地：	滋賀県
概要：	高度な技術・専門知識を持つ外国人材の県内企業への就職を支援し、県内企業と県内で就職を検討している外国人、双方の情報不足を解消することを目的に、ジェトロ滋賀、滋賀銀行、滋賀県の共催で初めて開催。実際に県内企業で海外ビジネス担当として勤務する外国人材より自身の経験に基づく発表や高度外国人材コーディネーターによるワークショップ、交流会を実施した。
参加者数：	17名
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計）：100%

・地域の国際ビジネス促進を目的に、地方自治体や地域の経済団体等と連携し、イノベーション分野における世界のエコシステム等について紹介し案件発掘に努めるなど、スタートアップ企業の海外展開を支援。

**【実施事例】**

事業名：	JETRO×OKAYAMA Innovation Conference～全3回シリーズで繋がる世界のエコシステム～
実施時期：	第1回：9月19日 第2回：1月24日 第3回：3月10日
実施地：	岡山県
概要：	ジェトロ岡山主催で岡山県、岡山商工会議所、おかやま・スタートアップ支援拠点運営委員会共催の下、全3回にわたって、日々変化する“イノベーションの今”を岡山のスタートアップ企業向けにセミナーを実施。ジェトロ職員や外部講師がジェトロのイノベーション事業紹介、テレビ会議を利用したインドやインドネシアの生の現地事情の紹介などを行った。また、海外ビジネスに取り組んでいるスタートアップ企業による海外戦略の紹介なども行い、同セミナーを通じてこれまでジェトロ利用経験のなかった県内スタートアップ企業等も海外ビジネスへの関心が高まり、後日の個別の相談対応につながった。
参加者数：	第1回：22名

					<table border="1"> <tr> <td></td> <td>第2回：16名 第3回：7名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） 第1回：93.3% 第2回：100% 第3回：100%</td> </tr> </table>		第2回：16名 第3回：7名	成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） 第1回：93.3% 第2回：100% 第3回：100%																						
	第2回：16名 第3回：7名																														
成果：	役立ち度調査（4段階中上位2項目合計） 第1回：93.3% 第2回：100% 第3回：100%																														
	<p>(9) 日本の魅力の発信やブランディング</p> <p>日本国内では、経済産業省、在外公館、観光庁、国際観光振興機構、海外需要開拓支援機構、業界団体等の外部関係省庁・機関と連携しつつ、コンテンツ、ファッション、デザイン、食、サービス、地域資源などの日本の魅力を、海外見本市・商談会への参加や海外バイヤー・メディアの招へい等を通じて海外へ発信し、日本企業の海外展開や訪日外国人の増加等への支援に取り組む。</p>	<p>(9) 日本の魅力の発信やブランディング</p> <p>地域の有力な輸出産業や見本市等に海外バイヤーや有力者等を招へい、地域産業や観光の魅力を効果的に発信してビジネスインバウンドの潜在需要を開拓するとともに、地域製品のインバウンド客による消費や帰国後の継続購入、輸出増につなげる。</p>		<p>・訪日外国人をターゲットに、羽田空港出国エリアに特設会場を設置し、試験販売を行いつつ、デジタルマーケティング機器を導入した消費者属性や行動の傾向分析を行い、参加事業者に還元した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>羽田空港出国エリアにおけるテストマーケティング</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8月15日～9月12日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>羽田空港国際線ターミナル出国エリア</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>国際空港出国エリアに設けた特設会場において、訪日外国人向けに地域の中小企業等の商品の試験販売を実施。会場では顔認識システムを搭載したデジタルマーケティング機器を導入、来店者の属性（性別・年代）、来店行動（商品への関心度合いの分かる滞留時間等）をデジタルデータとして取得。購買者データ（国籍・性別・年齢）を併せて収集し、それらのデータから消費者属性・行動の傾向分析を行い、参加事業者に還元した。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>15社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>成約件数（見込み含む）：15件 成約金額（見込み含む）：321万円 本事業は、インバウンド客の消費者行動デジタルデータを収集、中小企業に分析結果を提供するという、ジェットロにとって初めての取組。実際のデータに基づく訪日外国人の需要を把握することで、これまで海外販売経験のない企業からも、今回の分析結果をもとに輸出に挑戦したいとの声が開かれた。</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>カーボングラファイトの各種工業用パーツを製造・販売会社</td> </tr> <tr> <td>ジェットロの支援：</td> <td>羽田空港国際線ターミナル出国エリアにおけるテストマーケティングに採択・参加。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>同社は過去に海外の百貨店において出品した商品が数カ月間売れない期間を経験するなど販売に苦労していたが、本事業では訪日外国人をターゲットとして同じ商品を出品したところ、4週間で10点（総額70万円）を販売することができた。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>羽田空港出国エリアにおけるテストマーケティング（第二回）</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>2月10日～3月8日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>羽田空港国際線ターミナル出国エリア</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>国際空港出国エリアに設けた特設会場において、訪日外国人向けに地域の中小企業等の商品の試験販売を実施（2019年度第2回目の実施）。第一回目で実施したデジタルマーケティングによる来店者の年代、性別、注目時間データの取得に加え、手のばし回数、店内移動データを取得、購買データと紐づけを行い、より詳細な消費者属性・行動の傾向分析を行った。また、調査担当者を配置し、訪日外国人への商品に関するインタビューを強化。店舗のデジタルプロモーションの分野ではJNTOと連携し、SNSでのプロモーションをFacebookへの投稿からInstagram、Trip advisorへと拡大したほか、JNTO訪日外国人向けオフィシャルアプリでのPUSH通知（スマートフォン・タブレットのロック画面での通知）を実施した。また、販売先のターゲット層が多く利用する国際線ターミナル内の航空会社ラウンジと連携し、店舗内のパンフレット</td> </tr> </table>	事業名：	羽田空港出国エリアにおけるテストマーケティング	実施時期：	8月15日～9月12日	実施地：	羽田空港国際線ターミナル出国エリア	概要：	国際空港出国エリアに設けた特設会場において、訪日外国人向けに地域の中小企業等の商品の試験販売を実施。会場では顔認識システムを搭載したデジタルマーケティング機器を導入、来店者の属性（性別・年代）、来店行動（商品への関心度合いの分かる滞留時間等）をデジタルデータとして取得。購買者データ（国籍・性別・年齢）を併せて収集し、それらのデータから消費者属性・行動の傾向分析を行い、参加事業者に還元した。	参加企業・団体数：	15社	成果：	成約件数（見込み含む）：15件 成約金額（見込み含む）：321万円 本事業は、インバウンド客の消費者行動デジタルデータを収集、中小企業に分析結果を提供するという、ジェットロにとって初めての取組。実際のデータに基づく訪日外国人の需要を把握することで、これまで海外販売経験のない企業からも、今回の分析結果をもとに輸出に挑戦したいとの声が開かれた。	企業概要：	カーボングラファイトの各種工業用パーツを製造・販売会社	ジェットロの支援：	羽田空港国際線ターミナル出国エリアにおけるテストマーケティングに採択・参加。	成果：	同社は過去に海外の百貨店において出品した商品が数カ月間売れない期間を経験するなど販売に苦労していたが、本事業では訪日外国人をターゲットとして同じ商品を出品したところ、4週間で10点（総額70万円）を販売することができた。	事業名：	羽田空港出国エリアにおけるテストマーケティング（第二回）	実施時期：	2月10日～3月8日	実施地：	羽田空港国際線ターミナル出国エリア	概要：	国際空港出国エリアに設けた特設会場において、訪日外国人向けに地域の中小企業等の商品の試験販売を実施（2019年度第2回目の実施）。第一回目で実施したデジタルマーケティングによる来店者の年代、性別、注目時間データの取得に加え、手のばし回数、店内移動データを取得、購買データと紐づけを行い、より詳細な消費者属性・行動の傾向分析を行った。また、調査担当者を配置し、訪日外国人への商品に関するインタビューを強化。店舗のデジタルプロモーションの分野ではJNTOと連携し、SNSでのプロモーションをFacebookへの投稿からInstagram、Trip advisorへと拡大したほか、JNTO訪日外国人向けオフィシャルアプリでのPUSH通知（スマートフォン・タブレットのロック画面での通知）を実施した。また、販売先のターゲット層が多く利用する国際線ターミナル内の航空会社ラウンジと連携し、店舗内のパンフレット	
事業名：	羽田空港出国エリアにおけるテストマーケティング																														
実施時期：	8月15日～9月12日																														
実施地：	羽田空港国際線ターミナル出国エリア																														
概要：	国際空港出国エリアに設けた特設会場において、訪日外国人向けに地域の中小企業等の商品の試験販売を実施。会場では顔認識システムを搭載したデジタルマーケティング機器を導入、来店者の属性（性別・年代）、来店行動（商品への関心度合いの分かる滞留時間等）をデジタルデータとして取得。購買者データ（国籍・性別・年齢）を併せて収集し、それらのデータから消費者属性・行動の傾向分析を行い、参加事業者に還元した。																														
参加企業・団体数：	15社																														
成果：	成約件数（見込み含む）：15件 成約金額（見込み含む）：321万円 本事業は、インバウンド客の消費者行動デジタルデータを収集、中小企業に分析結果を提供するという、ジェットロにとって初めての取組。実際のデータに基づく訪日外国人の需要を把握することで、これまで海外販売経験のない企業からも、今回の分析結果をもとに輸出に挑戦したいとの声が開かれた。																														
企業概要：	カーボングラファイトの各種工業用パーツを製造・販売会社																														
ジェットロの支援：	羽田空港国際線ターミナル出国エリアにおけるテストマーケティングに採択・参加。																														
成果：	同社は過去に海外の百貨店において出品した商品が数カ月間売れない期間を経験するなど販売に苦労していたが、本事業では訪日外国人をターゲットとして同じ商品を出品したところ、4週間で10点（総額70万円）を販売することができた。																														
事業名：	羽田空港出国エリアにおけるテストマーケティング（第二回）																														
実施時期：	2月10日～3月8日																														
実施地：	羽田空港国際線ターミナル出国エリア																														
概要：	国際空港出国エリアに設けた特設会場において、訪日外国人向けに地域の中小企業等の商品の試験販売を実施（2019年度第2回目の実施）。第一回目で実施したデジタルマーケティングによる来店者の年代、性別、注目時間データの取得に加え、手のばし回数、店内移動データを取得、購買データと紐づけを行い、より詳細な消費者属性・行動の傾向分析を行った。また、調査担当者を配置し、訪日外国人への商品に関するインタビューを強化。店舗のデジタルプロモーションの分野ではJNTOと連携し、SNSでのプロモーションをFacebookへの投稿からInstagram、Trip advisorへと拡大したほか、JNTO訪日外国人向けオフィシャルアプリでのPUSH通知（スマートフォン・タブレットのロック画面での通知）を実施した。また、販売先のターゲット層が多く利用する国際線ターミナル内の航空会社ラウンジと連携し、店舗内のパンフレット																														

					<p>やショッピングカードをラウンジ内に展開。会期後半は新型コロナウイルスの感染拡大により、職員が空港内勤務の見合わせを余儀なくされたが、オンラインカメラとメッセージツールにより遠隔で店舗管理できる体制を構築した。</p> <p>参加企業・団体数： 20社</p> <p>成果： 成約件数（見込み含む）：20件 成約金額（見込み含む）：387万円 第一回目に行った各企業の商品棚に配置したAIカメラに加え、店舗を俯瞰するAIカメラを併用することで新たに手伸ばし回数や店内移動データを取得するという、ジェトロとしても羽田空港としても初めての取り組み。また、調査担当者を配置することで、インタビューにより取得したデータ数は第一回目から約2倍に拡大した。店舗のデジタルプロモーションでは、JNTOとの連携から、本事業専用開設したウェブサイトへのアクセス数が約20倍に拡大した。販売の面でも、空港関係者と密に連携することで、商品カテゴリごとの棚展開、効果的なPOP展示、PULL効果を狙った壁面装飾を展開し、会期の後半の新型コロナウイルスの感染拡大の影響で来店者数の激減があったものの、第一回目から売上額は1.2倍となった。</p> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>織物製造およびスカーフ卸販売会社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>羽田空港国際線ターミナル出国エリアにおけるテストマーケティングに採択・参加</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>長らくBtoBの素材供給メーカーとして、世界を代表するハイブランド等の衣料品生地に自社開発製品が採用されてきたが、BtoCの完成品メーカーとしては海外市場での自社ブランド確立への試行錯誤が続いていた。本事業に参加し、インバウンド客向けに商品を試験販売したところ、売上額は20社中第2位、売上点数27点を記録。購入者から素材の驚くべき薄さと軽さに加えて秀逸なデザインを激賞するコメントもあり、海外市場への確かな手ごたえをつかむ機会となった。</td> </tr> </table> <p>・発信力の強いインフルエンサーとして25名のミス・インターナショナルを招へいし、全国7県を訪問。地域の輸出産品や観光資源の魅力を女性目線で発掘し、SNSで世界に広く発信した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>インフルエンサー招へい事業</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月31日～11月1日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>①群馬・茨城、②山梨、③岡山、④高知・愛媛、⑤佐賀（5ルート7県）</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>観光庁より「ミス・ビジットジャパン観光特使」として任命された25名のミス・インターナショナル各国代表を全国7県に招へい。日本の地域産業・産品の魅力をインフルエンサーとして女性目線で発掘し、インバウンド促進や各地の商材のPRに向けた情報をSNS等で発信。海外の女性市場をターゲットに発信するイベントなども合わせて実施。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>フォロワー数130万人に情報発信した（SNS発信数985件、61万いいねを獲得）。 国内メディア掲載数・TV報道：28件 新聞・ウェブ掲載：87件</td> </tr> </table>	企業概要：	織物製造およびスカーフ卸販売会社	ジェトロの支援：	羽田空港国際線ターミナル出国エリアにおけるテストマーケティングに採択・参加	成果：	長らくBtoBの素材供給メーカーとして、世界を代表するハイブランド等の衣料品生地に自社開発製品が採用されてきたが、BtoCの完成品メーカーとしては海外市場での自社ブランド確立への試行錯誤が続いていた。本事業に参加し、インバウンド客向けに商品を試験販売したところ、売上額は20社中第2位、売上点数27点を記録。購入者から素材の驚くべき薄さと軽さに加えて秀逸なデザインを激賞するコメントもあり、海外市場への確かな手ごたえをつかむ機会となった。	事業名：	インフルエンサー招へい事業	実施時期：	10月31日～11月1日	実施地：	①群馬・茨城、②山梨、③岡山、④高知・愛媛、⑤佐賀（5ルート7県）	概要：	観光庁より「ミス・ビジットジャパン観光特使」として任命された25名のミス・インターナショナル各国代表を全国7県に招へい。日本の地域産業・産品の魅力をインフルエンサーとして女性目線で発掘し、インバウンド促進や各地の商材のPRに向けた情報をSNS等で発信。海外の女性市場をターゲットに発信するイベントなども合わせて実施。	成果：	フォロワー数130万人に情報発信した（SNS発信数985件、61万いいねを獲得）。 国内メディア掲載数・TV報道：28件 新聞・ウェブ掲載：87件		
企業概要：	織物製造およびスカーフ卸販売会社																						
ジェトロの支援：	羽田空港国際線ターミナル出国エリアにおけるテストマーケティングに採択・参加																						
成果：	長らくBtoBの素材供給メーカーとして、世界を代表するハイブランド等の衣料品生地に自社開発製品が採用されてきたが、BtoCの完成品メーカーとしては海外市場での自社ブランド確立への試行錯誤が続いていた。本事業に参加し、インバウンド客向けに商品を試験販売したところ、売上額は20社中第2位、売上点数27点を記録。購入者から素材の驚くべき薄さと軽さに加えて秀逸なデザインを激賞するコメントもあり、海外市場への確かな手ごたえをつかむ機会となった。																						
事業名：	インフルエンサー招へい事業																						
実施時期：	10月31日～11月1日																						
実施地：	①群馬・茨城、②山梨、③岡山、④高知・愛媛、⑤佐賀（5ルート7県）																						
概要：	観光庁より「ミス・ビジットジャパン観光特使」として任命された25名のミス・インターナショナル各国代表を全国7県に招へい。日本の地域産業・産品の魅力をインフルエンサーとして女性目線で発掘し、インバウンド促進や各地の商材のPRに向けた情報をSNS等で発信。海外の女性市場をターゲットに発信するイベントなども合わせて実施。																						
成果：	フォロワー数130万人に情報発信した（SNS発信数985件、61万いいねを獲得）。 国内メディア掲載数・TV報道：28件 新聞・ウェブ掲載：87件																						
	また、国内各地で開催されるイベント等に合わせた海外の有力メディア・インフルエンサーの招へい等を通じ、サービスや地域産品等を含む地域資源を発信することにより、地域へのビジネス誘	また、デザイン分野等の有望なクールジャパン商材の発掘、ブランディング、発信を通じた海外需要促進を図るとともに、ECを含めた幅広い販路開拓支援を行う。			<p>・「匠」企業の優れた伝統工芸品やデザイン製品の販路開拓に向け、海外有力ECバイヤーやメディアを招へいした商談会や産地訪問を実施した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>TAKUMI NEXT 2019</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月1日～3月27日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>国内各地</td> </tr> </table>	事業名：	TAKUMI NEXT 2019	実施時期：	11月1日～3月27日	実施地：	国内各地												
事業名：	TAKUMI NEXT 2019																						
実施時期：	11月1日～3月27日																						
実施地：	国内各地																						

客及び地域サービス・産品の海外展開により、地域経済活性化に繋げる。特に、ジャパン・ブランドが十分に浸透していない新興国市場においては、「ジャパン・フェア等を開催し、拡大する中間所得者層を対象に日本の製品、技術、サービスをアピールする。

概要：	日本全国から次世代を担う 100 社の企業を募集し、工芸品・伝統産品・生活用品等のクールジャパン商材の魅力発信ならびに海外販路開拓支援を目的に EC 等バイヤーおよびメディアを招へいし産地訪問・商談会を実施。また、メンタリングで商談支援を行い、成約後の EC 等での販売データをフィードバックした。
参加企業・団体数：	101 社
成果：	成約件数（見込み含む）：133 件 成約金額（見込み含む）：1,466 万円

【成功事例】

企業概要：	有田焼製造販売会社
ジェトロの支援：	事前のメンタリングでの支援および台湾の EC 企業等と商談機会の提供。
成果：	12 月に商談を行った結果、春節の時期に合わせて台湾の EC サイトでの販売が実現。今後も引き続き販売を継続。

【実施事例】

事業名：	TAKUMI NEXT・ポップアップストア試験販売 in 台湾
実施時期：	3 月 6 日～22 日
実施地：	台湾市内、「未来市」店舗内
概要：	台湾市内の「未来市」店舗内にて現地消費者向けの展示販売イベントを開催し、被災地や被災した各産地の商品の魅力に関する情報発信および展示販売を行った。会場では顔認識システムを搭載したデジタルマーケティング機器を導入、来店者の属性（性別・年代）、来店行動をデジタルデータとして取得した。また、購買者データを併せて収集し、それらのデータから消費者属性・行動の傾向分析を行い、参加事業者に還元した。さらに、実店舗での販売終了後には現地のクラウドファンディング（「FlyingV 社」、台湾最大級のクラウドファンディング企業）を活用した EC 販売を実施。
参加企業・団体数：	43 社
成果：	成約件数（見込み含む）：43 件 成約金額（見込み含む）：292 万円

【成功事例】

企業概要：	南部鉄器製造販売会社
ジェトロの支援：	台湾でのポップアップに向けブローシャーやオンラインでの広報およびポップアップストアでの販売支援を行った。
成果：	ポップアップストアでの販売実績等が認められ台湾で最大級のクラウドファンディング型 EC サイトでの販売が決定。

・中国市場での販路開拓のため、東京と上海で商談会を実施した。同商談会では近年急速に拡大している中国の EC 市場を念頭におき、事前セミナーや国内事前商談会を行い、各中小企業の段階に応じた支援を行うことで、幅広く効果的な中国市場販路開拓を図った。

【実施事例】

事業名：	中国販路開拓商談会 ①中国市場販路開拓「W11」対策セミナー（東京） ②中国市場販路開拓「W11」対策商談会（東京） ③化粧品・美容品中国販路開拓商談会 in 上海
実施時期：	①6 月 12 日 ②7 月 11 日～12 日 ③9 月 23 日
実施地：	①東京都 ②東京都 ③中国・上海
概要：	近年、中国においては消費者向け EC 販売が急速に伸びており、特に 11 月 11 日(W11)を中心に開催される



					<p>セールは毎年規模が拡大し、中国市場の販路開拓において重要な位置付けを持つものとなっている。11月のセール時期に向け、国内で必要な情報提供（①事前セミナー）や事業（②国内事前商談会）を実施したうえで、③海外商談会を中国現地の有力業界団体と共催し開催することで、国内各中小企業の段階に応じた、幅広く効果的な中国市場販路開拓を図った。</p> <table border="1"> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>①212名 ②84社 ③41社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>①中国市場販路開拓「W11」対策セミナー（東京）：200名以上が参加し、11/11のW11商戦に向けEC等を活用した中国販路開拓手法への理解を深めた。 ②中国市場販路開拓「W11」対策商談会（東京）：成約件数（見込み含む）：8件 成約金額（見込み含む）：2,520万円 ③化粧品・美容品中国販路開拓商談会 in 上海：成約件数（見込み含む）：514件 成約金額（見込み含む）：2億8,274万円</td> </tr> </table>	参加企業・団体数：	①212名 ②84社 ③41社	成果：	①中国市場販路開拓「W11」対策セミナー（東京）：200名以上が参加し、11/11のW11商戦に向けEC等を活用した中国販路開拓手法への理解を深めた。 ②中国市場販路開拓「W11」対策商談会（東京）：成約件数（見込み含む）：8件 成約金額（見込み含む）：2,520万円 ③化粧品・美容品中国販路開拓商談会 in 上海：成約件数（見込み含む）：514件 成約金額（見込み含む）：2億8,274万円									
参加企業・団体数：	①212名 ②84社 ③41社																	
成果：	①中国市場販路開拓「W11」対策セミナー（東京）：200名以上が参加し、11/11のW11商戦に向けEC等を活用した中国販路開拓手法への理解を深めた。 ②中国市場販路開拓「W11」対策商談会（東京）：成約件数（見込み含む）：8件 成約金額（見込み含む）：2,520万円 ③化粧品・美容品中国販路開拓商談会 in 上海：成約件数（見込み含む）：514件 成約金額（見込み含む）：2億8,274万円																	
	また、日本政府の参加機関としてこれまでに培った知見やノウハウを活用し、国際博覧会で日本館などを出展展開する。	さらに、2025年の大阪関西博覧会を見据えつつ、2020年に予定されているドバイ国際博覧会において公式参加機関として日本館の運営に向けた準備を行う。		<p>・2020年に開催が予定されていたドバイ国際博覧会（※新型コロナウイルス感染拡大の影響により、会期は2021年10月～2022年3月に延期となった）の日本館準備のため、日本館建築・施工監理、展示施工・監理、運営等の委託先を入札・決定し、実施に向け関係者との定期会合、広報活動などを行った。また、日本館の趣旨に賛同した33社・団体との協賛、4社の寄付を得た。主な活動は以下の通り。</p> <p>4月：広報活動の一環として、オープンセッションを実施。 6月：日本館公式HP開設。 7月：日・UAEネットワークングイベントの実施。 8月：日本館起工式実施および着工、日本館ユニフォームデザイナー決定。 10月：日本の魅力・地域の取組等の発信を目的としたイベント実施に係る自治体・団体の募集を実施。 12月：日本館PRアンバサダー7組を任命。サポーターの募集開始。日本館アテンダント募集開始。 1月：日本館レストラン事業者としてスシローGHDに決定および公表。 3月：日本館アテンダント公式ユニフォーム決定および公表。</p>														
	(10) 現地政府等への貢献を通じた在外日系企業活動の円滑化 アジアの貿易振興機関やアフリカの投資誘致機関との交流・連携事業を実施し、相手国・地域政府との関係強化を図る。	(10) 現地政府等への貢献を通じた在外日系企業活動の円滑化 アジア貿易振興フォーラム(ATPF)を通じたアジア太平洋の貿易振興機関とのベストプラクティス共有や連携促進を図る。		<p>・アジア・オセアニア地域の貿易促進機関から成る「アジア貿易振興フォーラム(ATPF)」の事務レベル会合を主催した。また、CEO会議（主催：モンゴル商工会議所(MNCCI)）に参加し、佐々木理事長が共同議長を務めた。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>アジア貿易振興フォーラム(ATPF)</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>①事務レベル会合：7月9日～10日 ②CEO会議：9月11日～13日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>①東京都 ②モンゴル・ウランバートル</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>事務レベル会合ではジェトロが議長となり、CEO会議における議論の方向性を検討するとともに、ATPF参加機関間のナレッジの共有を図った。また、CEO会議ではジェトロが事務局として会議運営をサポートした。理事長が共同議長となり、「中小企業の国際化とバリューチェーン参画に向けた貿易振興機関の役割」について議論した。事務レベル会合で創出された「共同事業（案）」の実施の可否が審議された。</td> </tr> <tr> <td>参加企業・団体数：</td> <td>①20機関 ②15機関（ともにジェトロ除く）</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100% ①CEO会議に提案をするATPF参加機関での共同事業案（セミナー、商談会、ビッチイベント等）の創出を行った。 ②各機関の代表による講演および意見交換を行った。「共同事業（案）」の実施が了承され、今後事務局（ジェトロ）を中心に共同事業の実施に向け進めることになった。</td> </tr> </table>	事業名：	アジア貿易振興フォーラム(ATPF)	実施時期：	①事務レベル会合：7月9日～10日 ②CEO会議：9月11日～13日	実施地：	①東京都 ②モンゴル・ウランバートル	概要：	事務レベル会合ではジェトロが議長となり、CEO会議における議論の方向性を検討するとともに、ATPF参加機関間のナレッジの共有を図った。また、CEO会議ではジェトロが事務局として会議運営をサポートした。理事長が共同議長となり、「中小企業の国際化とバリューチェーン参画に向けた貿易振興機関の役割」について議論した。事務レベル会合で創出された「共同事業（案）」の実施の可否が審議された。	参加企業・団体数：	①20機関 ②15機関（ともにジェトロ除く）	成果：	役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100% ①CEO会議に提案をするATPF参加機関での共同事業案（セミナー、商談会、ビッチイベント等）の創出を行った。 ②各機関の代表による講演および意見交換を行った。「共同事業（案）」の実施が了承され、今後事務局（ジェトロ）を中心に共同事業の実施に向け進めることになった。		
事業名：	アジア貿易振興フォーラム(ATPF)																	
実施時期：	①事務レベル会合：7月9日～10日 ②CEO会議：9月11日～13日																	
実施地：	①東京都 ②モンゴル・ウランバートル																	
概要：	事務レベル会合ではジェトロが議長となり、CEO会議における議論の方向性を検討するとともに、ATPF参加機関間のナレッジの共有を図った。また、CEO会議ではジェトロが事務局として会議運営をサポートした。理事長が共同議長となり、「中小企業の国際化とバリューチェーン参画に向けた貿易振興機関の役割」について議論した。事務レベル会合で創出された「共同事業（案）」の実施の可否が審議された。																	
参加企業・団体数：	①20機関 ②15機関（ともにジェトロ除く）																	
成果：	役立ち度（4段階中上位2項目合計）：100% ①CEO会議に提案をするATPF参加機関での共同事業案（セミナー、商談会、ビッチイベント等）の創出を行った。 ②各機関の代表による講演および意見交換を行った。「共同事業（案）」の実施が了承され、今後事務局（ジェトロ）を中心に共同事業の実施に向け進めることになった。																	

		<p>アフリカにおいては、今後の「アフリカ開発会議（TICAD）」に向けて、日本企業のアフリカ投資促進、展示・商談会などを通じた双方向のビジネス拡大に向けた事業を着実に実施する。</p>	<p>また、アフリカの投資誘致機関との交流・連携を促進し、相手国・地域政府との関係強化を図る。アフリカにおいては、<b>2019年8月のTICAD7</b>におけるアフリカ各国政府および投資誘致機関との連携強化と、それによる我が国企業のアフリカ投資促進や双方向のビジネス拡大に向けたマッチング支援事業を実施する。</p>		<p>・TICAD7の機会を捉え、アフリカの投資誘致機関との交流・連携を強化すべく、「日本・アフリカ・ビジネスフォーラム」の場でアフリカの政府機関等と13件のMOUを締結した。これらMOUも踏まえ、アフリカの投資誘致機関等とも連携し、ビジネス環境等に関する情報を提供するなど、アフリカへの進出に関心を寄せる日系企業に対して支援を行った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>日本・アフリカ・ビジネスフォーラム (第7回アフリカ開発会議併催イベント)</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8月29日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>神奈川県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>TICAD7の公式併催イベントとして実施した「日本・アフリカ・ビジネスフォーラム」内で、日本企業・政府機関がアフリカ政府・企業と締結したMOU案件を紹介する式典を実施した。ジェトロはアフリカの政府機関等と13件のMOUを締結し、ジェトロを含め日本側37企業・5団体が110件のMOUを締結したとして公表した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>ジェトロは、TICAD7に合わせて、モロッコ、モザンビーク、チュニジア、モーリシャス等アフリカ11カ国の投資誘致機関等と13件のMOUを締結・更新した。横浜行動計画2019に記載された「イノベーションと民間セクターの関与を通じた経済構造転換の促進及びビジネス環境の改善」に対し、二国間ビジネス環境改善委員会等を通じて貢献を図るべく、MOUを活用しつつ、各国投資誘致機関と今後一層の連携強化に取り組んでいくこととした。</td> </tr> </table>	事業名：	日本・アフリカ・ビジネスフォーラム (第7回アフリカ開発会議併催イベント)	実施時期：	8月29日	実施地：	神奈川県	概要：	TICAD7の公式併催イベントとして実施した「日本・アフリカ・ビジネスフォーラム」内で、日本企業・政府機関がアフリカ政府・企業と締結したMOU案件を紹介する式典を実施した。ジェトロはアフリカの政府機関等と13件のMOUを締結し、ジェトロを含め日本側37企業・5団体が110件のMOUを締結したとして公表した。	成果：	ジェトロは、TICAD7に合わせて、モロッコ、モザンビーク、チュニジア、モーリシャス等アフリカ11カ国の投資誘致機関等と13件のMOUを締結・更新した。横浜行動計画2019に記載された「イノベーションと民間セクターの関与を通じた経済構造転換の促進及びビジネス環境の改善」に対し、二国間ビジネス環境改善委員会等を通じて貢献を図るべく、MOUを活用しつつ、各国投資誘致機関と今後一層の連携強化に取り組んでいくこととした。		
事業名：	日本・アフリカ・ビジネスフォーラム (第7回アフリカ開発会議併催イベント)																
実施時期：	8月29日																
実施地：	神奈川県																
概要：	TICAD7の公式併催イベントとして実施した「日本・アフリカ・ビジネスフォーラム」内で、日本企業・政府機関がアフリカ政府・企業と締結したMOU案件を紹介する式典を実施した。ジェトロはアフリカの政府機関等と13件のMOUを締結し、ジェトロを含め日本側37企業・5団体が110件のMOUを締結したとして公表した。																
成果：	ジェトロは、TICAD7に合わせて、モロッコ、モザンビーク、チュニジア、モーリシャス等アフリカ11カ国の投資誘致機関等と13件のMOUを締結・更新した。横浜行動計画2019に記載された「イノベーションと民間セクターの関与を通じた経済構造転換の促進及びビジネス環境の改善」に対し、二国間ビジネス環境改善委員会等を通じて貢献を図るべく、MOUを活用しつつ、各国投資誘致機関と今後一層の連携強化に取り組んでいくこととした。																
			<p>また、開発途上国産品の日本市場参入を支援すべく、引き続き「FOODEX JAPAN」への出展支援や「一村一品マーケット」の運営を行う。</p>		<p>・一村一品マーケット空港展において、開発途上国の産品を販売。また要人対応などを通して広く事業を紹介、情報・意見の収集を行った。なお、FOODEX JAPANについては新型コロナウイルス感染拡大の影響でイベント自体が開催中止となった。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>一村一品マーケット空港展</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>4月1日～3月31日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>千葉県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>成田・関西両空港での「一村一品マーケット」の実施を通じ、日本市場への参入機会を提供。また、店舗外でのイベントに参加することで当店舗の広報を行ったほか、要人の店舗訪問を通じてより事業に対する理解を深める取り組みを行った。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%</td> </tr> </table>	事業名：	一村一品マーケット空港展	実施時期：	4月1日～3月31日	実施地：	千葉県	概要：	成田・関西両空港での「一村一品マーケット」の実施を通じ、日本市場への参入機会を提供。また、店舗外でのイベントに参加することで当店舗の広報を行ったほか、要人の店舗訪問を通じてより事業に対する理解を深める取り組みを行った。	成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%		
事業名：	一村一品マーケット空港展																
実施時期：	4月1日～3月31日																
実施地：	千葉県																
概要：	成田・関西両空港での「一村一品マーケット」の実施を通じ、日本市場への参入機会を提供。また、店舗外でのイベントに参加することで当店舗の広報を行ったほか、要人の店舗訪問を通じてより事業に対する理解を深める取り組みを行った。																
成果：	役立ち度調査(4段階中上位2項目合計)：100%																
		<p>(11) 顧客とのインターフェース機能の利便性向上 全国の拠点やウェブサイトを通じて、海外展開に意欲のある有望企業の発掘に努めるとともに、貿易投資に関する質問や相談に対応する。</p>	<p>(11) 顧客とのインターフェース機能の利便性向上 各地域・分野の専門家を貿易投資アドバイザーとして配置し、貿易投資に関する質問や相談に対応する。</p>		<p>・本部に各地域・分野別のアドバイザーを25名配置(3月末時点)。各アドバイザーの経験や知見のみならず、最新情報も積極的に提供し、付加価値を高めた貿易投資相談を実施した。2019年度における貿易投資相談件数は97,491件。このうち、知的財産に関する相談件数は2,034件だった。</p> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>ワイナリー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>山梨事務所は、JFOODOから紹介を受けた香港のバイヤーを輸出経験の無いワイナリーとマッチング。バイヤーの熱意を感じた同社は7月、山梨事務所に香港へのワイン輸出について相談。山梨事務所は、現地の規制に関する情報を提供するとともに、輸送方法、輸送書類の記入等について英語対応も含め助言した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>8月、同社はワイン144本の直接輸出に成功。同社にとって初めての輸出となった。</td> </tr> </table> <p><b>【成功事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>不動産管理会社</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>8月、不動産管理サービスで東南アジア各国に展開している同社は、ミャンマーへの進出について香川事務所に相談。同所は、支店設立手続きや駐在員のビザ、住居環境、現地スタッフの雇用等について、継続的に貿易投</td> </tr> </table>	企業概要：	ワイナリー	ジェトロの支援：	山梨事務所は、JFOODOから紹介を受けた香港のバイヤーを輸出経験の無いワイナリーとマッチング。バイヤーの熱意を感じた同社は7月、山梨事務所に香港へのワイン輸出について相談。山梨事務所は、現地の規制に関する情報を提供するとともに、輸送方法、輸送書類の記入等について英語対応も含め助言した。	成果：	8月、同社はワイン144本の直接輸出に成功。同社にとって初めての輸出となった。	企業概要：	不動産管理会社	ジェトロの支援：	8月、不動産管理サービスで東南アジア各国に展開している同社は、ミャンマーへの進出について香川事務所に相談。同所は、支店設立手続きや駐在員のビザ、住居環境、現地スタッフの雇用等について、継続的に貿易投		
企業概要：	ワイナリー																
ジェトロの支援：	山梨事務所は、JFOODOから紹介を受けた香港のバイヤーを輸出経験の無いワイナリーとマッチング。バイヤーの熱意を感じた同社は7月、山梨事務所に香港へのワイン輸出について相談。山梨事務所は、現地の規制に関する情報を提供するとともに、輸送方法、輸送書類の記入等について英語対応も含め助言した。																
成果：	8月、同社はワイン144本の直接輸出に成功。同社にとって初めての輸出となった。																
企業概要：	不動産管理会社																
ジェトロの支援：	8月、不動産管理サービスで東南アジア各国に展開している同社は、ミャンマーへの進出について香川事務所に相談。同所は、支店設立手続きや駐在員のビザ、住居環境、現地スタッフの雇用等について、継続的に貿易投																

				<table border="1"> <tr> <td></td> <td>資相談を実施。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>10月中旬、同社はミャンマーのヤンゴン以内に支店を設立した。</td> </tr> </table> <p>・また、新型コロナウイルス感染拡大の影響を踏まえ、2月14日に「新型コロナウイルス関連相談窓口」を本部に設置。3月31日までに約500件の日本企業からの相談に対応した（主な相談内容事例：海外から日本へのマスク、消毒液、医療機器等の輸入手続き、海外における物流・通関状況、海外駐在員の就労ビザ更新手続き、海外における入国検疫、安全対策、操業規制、移動制限に係る情報、等）。</p>		資相談を実施。	成果：	10月中旬、同社はミャンマーのヤンゴン以内に支店を設立した。	
	資相談を実施。								
成果：	10月中旬、同社はミャンマーのヤンゴン以内に支店を設立した。								
	顧客のニーズに応じて、最適な支援サービスを紹介・提供するほか、よりビジネスに直結する海外情報の提供を行う。	また、全国の拠点での対応力の向上・均質化のために、担当者会議を実施するなどナレッジ共有を行うとともに、本部の各機能を活用した相談サポートを行う。		<p>・地方貿易情報センターで相談業務に従事している職員を主な対象とした「貿易投資相談担当者向け基礎研修」（6月、12月）を実施し、各拠点での対応力の底上げを図っているほか、地方貿易情報センターへの赴任前研修においては、貿易投資相談に関する実務的な演習内容を盛り込む等、着任後機動的に対応できるように研修内容を拡充した。また、アドバイザー会議において、外部・内部講師による勉強会を実施し、勉強会の資料や動画をイントラに掲載し、ナレッジの共有を進めている。</p>					
	さらに、海外展開のノウハウを紹介するセミナーなど海外展開の経験が少ない企業向けにサービスを提供する。	さらに、コンシェルジュ機能を活かし、顧客のニーズに応じてビジネスサポートサービスやハンズオン支援、展示会・ミッション派遣等の事業ツールから最適な支援サービスを紹介・提供するほか、海外展開のノウハウを紹介するセミナーなどを開催する。		<p>・ビジネスサポートサービスにおいては、海外ブリーフィングサービスを5,641件、海外ミニ調査サービスを2,310ユニット実施した。日本企業のニーズに応じ、本部や国内外事務所が各社のステージに応じた支援サービスを紹介・提供した。</p>					
	モバイルや SNS などにより多くの顧客接点がデジタル化されていることを踏まえて、顧客ニーズの最適化に向けたウェブサイトの充実、モバイルフレンドリー対応の強化、セミナーのオンライン化の推進、映像メディアの一層の活用など、顧客にとってより便利で利用しやすいサービスの提供に努める。	モバイルや SNS などデジタルの顧客接点が多様化していることを踏まえて、ウェブサイトは顧客ニーズとそれぞれの接点に即した最適化を図る。具体的には、モバイルファーストの視点での主要ページの見直しや、リピーター向けマイページ・アラートメールの導入を行い、併せてレコメンド機能等の新たな機能の導入を検討する。		<p>・マイページ・アラートメールの改修を3月までに終えた（テストを経て2020年上半期中にリリース予定）。また、機構内の各部署からのそれぞれの要請で事業に必要なシステムの改修を行ったほか、JFOODOのプロモーションサイトのセキュリティ確保を目的に、本部サイトと同じシステム基盤への移行を完了した。さらに、EUのe-privacy規則の施行を念頭に、クッキー管理ツールの導入の準備を行った。</p>					
		また、映像番組「世界は今」のウェブサイトおよび SNS での定期的な配信や、セミナーのオンライン配信など、顧客が利用しやすい映像メディアを活用した情報発信を行う。		<p>・国際ビジネス情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」を毎週配信（年間50本）。8月に横浜で開催された「第7回アフリカ開発会議（TICAD7）」を取り上げた「アフリカをビジネスのパートナーに！ -TICAD7に見る新たな可能性-」（9月26日配信）、また、6月に米国ワシントンD.C.で開催された投資誘致イベント「SELECT USA」の開催を踏まえた「いま企業がアメリカを選ぶ理由 -自動車産業で注目される南東部-」（8月1日配信）など、時宜を得た番組化を行った。後者については、所管事務所を通じてジョージア州知事等に視聴頂き、日本企業の現地への貢献とジェトロの役割に対する理解促進に役立てた。なお、番組は情報普及の観点からウェブで無料公開しているものの、ウェブサイトでオンデマンド配信中の番組を法人や大学向けに有料で提供している。従来から番組を有償提供している日本航空からは引き続きその内容を評価され、契約を継続している。また、「安全保障貿易管理」特集を始め、番組の研修等での利用について関心が寄せられた際には、DVDの有償提供（1番組あたり2,500円）を積極的に案内している。</p> <p>・視聴者層の拡大を図るために2016年度に開設したYouTubeの「世界は今」公式チャンネルについては、引き続きプロモーションを図り、チャンネル登録者数は2万2,000件に達した（3月末時点）。さらに、YouTube公式チャンネル上での広告表示による収益化を2018年度に開始し、継続実施している。</p> <p>・過去年度と同様に、ジェトロのウェブサイト上でアクセシビリティ対応（視</p>					

					覚障害者代替テキスト・聴覚障害者用キャプション)を進めている。		
--	--	--	--	--	---------------------------------	--	--

注5) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

4. その他参考情報							
(予算と決算の差額分析、事務所別実績分析など、必要に応じて欄を設け記載)							
予算額が 21,129,754 千円であるのに対し決算額が 16,792,703 千円であるのは、補正事業の一部について予算執行を翌年度へ繰り越したため。また、受託事業の縮小等に伴う精算減が生じたため。							

1-4 我が国企業活動や通商政策への貢献

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
1-4	我が国企業活動や通商政策への貢献		
業務に関連する政策・施策		当該事業実施に係る根拠（個別法条文など）	日本貿易振興機構法 第12条第1、2、4～10号
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	行政事業レビューシート番号 経済産業省：0382

注1) 重点化の対象としない項目については、法人の業務管理に活用しやすい単位ごとに、複数の項目をまとめて作成することが可能

2. 主要な経年データ									
①主要なアウトプット（アウトカム）情報					②主要なインプット情報（財務情報及び人員に関する情報）				
指標等	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	元年度	2年度	3年度	4年度			
経済産業省の通商政策等の立案担当者に対する役立ち度（計画値）	4段階中上位2項目が8割以上	—	80%	80%	80%	80%			
(実績値)	—	—	97.9%						
(達成度)	—	—	122.4%						
調査関連ウェブサイトの閲覧件数（計画値）	年平均250万件以上	2015～2017年度実績：年平均246万件	250万件	250万件	250万件	250万件			
(実績値)	—	—	1,357万件						
(達成度)	—	—	542.9%						
【以下、アジア経済研究所に係る関連する指標】講演会・セミナー・国際シンポジウム等の開催件数（計画値）	—	—	—						
(実績値)	—	—	56件						
(達成度)	—	—	—						
政策研究対話の実施件数（計画値）	—	—	—						
(実績値)	—	—	28件						
(達成度)	—	—	—						
メディア等における取り上げ件数	—	—	—						

(計画値)																				
(実績値)	—	—	150件																	
(達成度)	—	—	—																	
誌上、ウェブサイト上または口頭での論文発表件数 (計画値)	—	—	—																	
政策研究対話における政策担当者からの評価 (計画値)	4段階中上位2項目が8割以上	—	80%																	
(実績値)	—	—	93.2%																	
(達成度)	—	—	116.5%																	
誌上、ウェブサイト上または口頭での論文発表件数 (計画値)	—	—	—																	
(実績値)	—	—	611件																	
(達成度)	—	—	—																	
創出された研究成果の外部評価（業績評価委員会による総合評価） (計画値)	—	—	—																	
(実績値)	—	—	4.4																	
(達成度)	—	—	—																	
国際学会・国際会議等への参加数及び招待講演数（計画値）	—	—	—																	
(実績値)	—	—	274件																	
(達成度)	—	—	—																	
研究所が主催・共催・参画した国際会議等の開催数 (計画値)	—	—	—																	
(実績値)	—	—	7件																	
(達成度)	—	—	—																	
実施した学術ネットワーク活動の外部評価（業績評価委員会による総	—	—	—																	

合評価) (計画値)																			
(実績値)	—	—	P126 参照																
(達成度)	—	—	—																
学術情報・データ蓄積等の発信(掲載)・アクセス件数・ダウンロード件数 (計画値)	—	—	—																
(実績値)	—	—	888 万件																
(達成度)	—	—	—																

注 2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

注 3) 予算額、決算額は支出額を記載。人件費については共通経費分を除き各業務に配賦した後の金額を記載

注 4) 上記以外に必要なと考える情報があれば欄を追加して記載しても差し支えない

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価			
				業務実績	自己評価	主務大臣による評価	
<p>独立行政法人日本貿易振興機構法の第十二条に記載されているとおり、貿易に関する調査とその成果の普及、アジア地域その他の地域の経済及びこれに関連する諸事情に関する調査研究等を行うこととされており、また「未来投資戦略 2018」において、日本企業が果たす現地社会への貢献について発信することなど、自由貿易の推進においても貢献が求められている。日本貿易振興機構は、世界各地に展開した拠点網、海外の地域・産業等に豊富な知見を持つ人材、現地政府・企業・研究機関・国際機関等とのネットワーク、アジア経済研究所における地域研究・開発研究の蓄積などの強みを最大限に活用して、調査・分析・研究活動を実施するとともに、民間企業や国内外政府等に向けて積極的に情報提供や政策提言活動を行い、海外における我が国の企業活動や通商政策等に貢献する。特に、海外ビジネス情報の収集・提供については、企業ニーズの収集・分析に基づき、具体的なビジネスの進展に繋げるよう努める。</p> <p>(本部、国内事務所、海外事務所、アジア経済研究所の連携) 本部、国内事務所、海外事務所及びアジア経済研</p>	<p>日本貿易振興機構法の第十二条では、貿易に関する調査とその成果の普及、アジア地域その他の地域の経済及びこれに関連する諸事情に関する調査研究等を行うこととされている。また「未来投資戦略 2018」において、日本企業が果たす現地社会への貢献について発信することなど、自由貿易の推進においても貢献が求められている。これらを踏まえて、中期目標で定められた目標を実現するべく、以下の取組を行う。</p> <p>令和元年度補正予算(第1号)により追加的に措置された交付金については、「安心と成長の未来を拓く総合経済対策」(令和元年12月5日閣議決定)の経済の下振れリスクを乗り越えようとする者への重点支援を図るため行う海外展開支援等のために措置されたことを認識し、現地マーケット調査、セミナー開催等事業、英国のEU離脱に向けた対欧州ビジネス支援事業のために活用する。</p> <p>4-1. 日本企業の海外ビジネスに資する調査活動</p> <p>(1) 調査・情報収集 日本企業のビジネスの具体的な進展に資する海外ビジネス情報を提供すべく、調査ニーズアンケート、貿易投資相談事例、</p>	<p>日本貿易振興機構法の第十二条では、貿易に関する調査とその成果の普及、アジア地域その他の地域の経済及びこれに関連する諸事情に関する調査研究等を行うこととされている。また「未来投資戦略 2018」において、日本企業が果たす現地社会への貢献について発信することなど、自由貿易の推進においても貢献が求められている。これらを踏まえて、2019年度は中期目標で定められた目標を実現するべく、以下の取組を行う。</p> <p>4-1. 日本企業の海外ビジネスに資する調査活動</p> <p>(1) 調査・情報収集 中期目標に基づき、日本企業のビジネス展開に資する海外ビジネス情報としてニーズの高い内容について調査・情報収集を行う。とりわけ、2018年度に続き、企業の事業活動に大きな影響を与える各国の景気動向、保護主義的な政策、米中、日米など主要国間の通商対話などの最新動向をタイムリーに調査・情報提供していく。</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経済産業省の通商政策等の立案担当者に対する役立ち度：4段階中上位2項目が8割以上</li> <li>調査関連ウェブサイトの閲覧件数：、年平均250万件以上</li> </ul> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>日本貿易振興機構の調査について、国内外のメディア(雑誌、新聞、Webサイト、テレビ)を通じて広く発信する。(関連指標：調査成果に係るメディア引用件数)</li> <li>政策担当者及び企業関係者等への日本貿易振興機構の事業や海外情報等に関するブリーフィングに対応する。(関連指標：ブリーフィング件数)</li> <li>国内外で行うセミナーや説明会において、最大限ウェブセミナーを導入して参加者を増やすなど、情報発信の高度化を図る。(関連指標：ウェブセミナー導入率)</li> <li>他機関主催のセミナーへの講師派遣や参加者数・閲覧件数の多いセミナー開催など、費用対効果が高いかたちで、企業ニーズを踏まえた調査・研究及び情報提供を積極的に行う。(関連指標：講師派遣を行った他機関主催のセミナー数、セミナー等での講演における参加者数・動画閲覧件数)</li> </ul>	<p>&lt;主要な業務実績&gt;</p> <p>2019年度の定量的指標は以下の通り目標値を達成。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経済産業省の通商政策等の立案担当者に対する役立ち度：97.9%</li> <li>調査関連ウェブサイトの閲覧件数：1,357万件</li> </ul> <p>(関連指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>国内外メディアに係る引用件数：1,231件(新聞493件、全国雑誌30件、地方雑誌20件、ウェブサイト634件、テレビ52件、ラジオ2件)</li> <li>ブリーフィング件数：15,174件</li> <li>ウェブセミナー導入率：18.1%</li> <li>講師派遣を行った他機関主催のセミナー数：230件</li> <li>セミナー等での講演における参加者数：8,501名、動画閲覧件数：2,094回</li> </ul> <p>その他の業務実績は以下の通り。</p> <p>企業や地方自治体、業界団体等とのコミュニケーションを通じて得た意見や要望を踏まえ、企業の事業活動に大きな影響を与えるニーズの大きいトピックやテーマを中心に調査・情報収集を行った。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>米中貿易摩擦に関する調査・情報発信 米中対立の激化を受け、本部、海外事務所をあげて現状分析を行うとともに、その成果を特に中堅・中小企業や地域の企業を対象に、セミナーや特設ウェブサイトを通じて普及した。5月には、在中国各事務所および香港事務所を通じて、日系企業担当者、有識者に対してヒアリングを行い、その結果を政策当局に情報提供。中堅・中小企業へのヒアリング調査等に基づき影響と対応状況を報告書にとりまとめ、公開。中国および周辺国・地域において、現地調査を実施し、現状・見直しなどを「特集」としてとりまとめ、特設ウェブサイトにて情報提供。</li> </ul> <p>米国では、進出日系企業向けウェブセミナー(計5回)、サウスカロライナ州で日本からの遠隔登壇(ライブ中継)によるセミナーを開催。</p>	<p>&lt;評定と根拠&gt;</p> <p>評定：S</p> <p>【量的成果の根拠】 基幹目標が100%以上、基幹目標以外の定量的指標で目標値の120%以上の成果を達成。</p> <p>【質的成果の根拠】 下記の「自主的な取組による創意工夫」「目標策定時に想定した以上の政策実現に対する寄与」「重要度及び困難度の高い目標」を達成。</p> <p>(1) 新型コロナウイルス感染拡大の影響を踏まえた機動的対応【重要度及び困難度が高い】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>海外事務所を活用し政策当局に対して迅速に毎日最新情報を提供。1月27日に特設ウェブサイト(累積アクセス：約531万回)を開設し、連日35本程度継続的に情報発信(2~3月期：前年度比143.6%増)。官民から網羅性、速報性について高い評価を得た(ビジネス短信へのアクセス：2~3月期：前年度比1,168%増)。</li> <li>各地で外出が厳しく制限される中、在宅でも参加可能なウェブセミナー方式でセミナーを開催(2020年3月末迄に6回(その後も継続し、4~5月において48回開催))。一部地域では、参加可能制限数を超える申し込みを受けたため、後日、録画内容をオンデマンド方式でも配信。</li> <li>在外日系企業向けアンケート調査や国内外での相談窓口設置(相談件数(全世界)：約2,100件)により課題を把握し、中国、タイ、フィリピン、マレーシア、米国、エジプトで現地国政府などに対し課題解決に向け申し入れを実施。</li> <li>在留邦人の帰国を支援。在外公館のない中国・武漢(3月)、インド・アーメダバード(3~4月)に加え、ダッカ(3~4月)、4月以降もカラチ、ダシケント、カイロ、ヨハネスブルク、ナイロビ、ラバト、アディスアベバにおいて、在留邦人の情報共有とチャーター機による帰国を全面支援。</li> </ul> <p>(2) 英国EU離脱(ブレグジット)の情報発信と相談対応強化【想定した以上の政策実現に対する寄与】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経産省とともに「ブレグジット対応サービスデスク」を立ち上げ、日本各地に所在する英国に進出中の中小企業等に対し個別にプッシュ型でアプローチを実施。また、本部(東京)及び全国49カ所の国内事務所相談窓口も設置し、英国進出日系企業からの相談に対して積極的かつきめ細かいサポートの一助を担い、日系企業の事業計画立案に大きく貢献。以上の取り組みにより政府より高い評価を得た。</li> <li>英国のEU離脱とその影響を解説する包括的な解説資料を作成し発信(累積アクセス約16万回)。同情報に基づき、3度目のブレグジット延期に向けて交渉が行われた2019年10月には、国内及び欧州の主要都市にてセミナーを22回、ウェブセミナー1回を集約的に開催するなど最新動向を詳細に発信(2019年度は合計34回を開催)。</li> </ul>	<p>評定：</p> <p>&lt;評定に至った理由&gt;</p> <p>&lt;指摘事項、業務運営上の課題及び改善方策&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>	

<p>究所は、相互に連携して、調査・研究等の機能向上を図る。具体的には、アジア経済研究所は、本部、国内事務所及び海外事務所とのネットワークを活用して収集した企業情報や産業情報等を活用しつつ、企業や政府のニーズにより的確に対応した研究等を行う。</p> <p>また、本部、国内事務所及び海外事務所は、アジア経済研究所の有する研究蓄積やネットワークを活用しつつ、我が国企業や政府では入手が難しい、現地の政治・経済・社会に関する付加価値の高いビジネス情報を企業や政府へ提供するとともに、政策実施機関として施策の成果・課題等进行分析し、政府に積極的にフィードバックする。</p>	<p>内外顧客からの具体的な声などに基づき、調査内容を選定する。</p> <p>海外の制度情報やビジネスコスト、我が国企業の海外進出の状況など、日本企業が海外展開を行う際に役立つ基礎的な情報を国・地域横断的に収集するとともに、急激な経済・政治変動や自然災害等、世界経済や日本企業に多大な影響を及ぼし得る突発的な事象についても迅速かつ的確な情報収集を行い、ウェブサイト、セミナー・講演会、個別ブリーフィング、メディアなどさまざまなチャネルを通じて提供することで、日本企業の海外ビジネス展開に貢献する。</p> <p>なお、企業、地方自治体、団体などからの個別ニーズによる海外ビジネス情報の提供については、自己収入拡大への取組も踏まえながら対応を検討する。</p> <p>各国政策立案者に加え産業界リーダー・学識経験者などのオピニオンリーダーとの現地ネットワークの強化に努め、機動的な情報収集を行う体制の強化を図る。また、これらネットワークを活用し、日本企業の海外展開に資するビジネス環境整備を図り、通商課題解決に貢献する。</p>	<p>数)</p> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <p>定量的指標を達成しているか。</p> <p>上述のアウトカムの実現が図られているか。</p>	<p>向と米中通商関係」を5月16日に開設。両国の通商関連政策や関連統計を分かりやすく整理して掲載。</p> <p>(4)さらに、米中対立が長期化の様相を呈してきたことを受けて、日本企業のビジネス活動への影響やグローバルサプライチェーンの見直しの動きを一層深掘りする調査を実施した。</p>	<p>成果：</p>	<p>(1)ビジネス短信を合計150本、地域・分析レポート及び調査レポートを合計50本執筆・発信し、合計31万7,640件のアクセスを集めた。特に、米中両国政府による追加関税リスト関連の記事は合計13万4,247件のアクセスが集中した。米中摩擦の特設サイトのトップページへの合計のアクセス数は約5万4,000件。</p> <p>「米中摩擦がもたらす我が国中堅・中小企業への影響(12月)」については、「当社も中国、フィリピンに海外工場があり、事業戦略を立てる上で参考になった」(中小企業)などのコメントが寄せられた。</p> <p>(2)副理事長が6月に国家安全保障局でブリーフィングを行ったほか、経済産業省の総理補佐官へのレク資料の作成支援、同省通商政策局長の経団連での講演資料作成支援を行うなど、政府へのインプット、貢献の機会を多数得た。</p> <p>(3)ウェブページ上で発信したレポートに対して、政策立案担当者や業界団体等から「関係者内で議論するために活用する」、「有益な情報」など高い評価を受けた。また、レポートを読んだ企業から、同社の社内勉強会や同社顧客に対するセミナーへの登壇を要請されるなどの形でも高い評価があった。</p> <p>(4)中堅・中小企業や地域の企業等に、米中対立の背景、構造を解説し、日本企業にとっての留意点を啓発するセミナーを下表のとおり開催した。外部機関での講演を含め合計42件、2,706人が参加した。平均役立ち度(上位2項目)は97.5%。</p>	<p>(3) 米中通商問題に関する情報提供【自主的な取組による創意工夫】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>米中摩擦が長期化の様相を見せる中、全国61回のセミナーと特設ウェブサイトによる情報発信を強化。日本国内において全国122社へのヒアリング、全国2,364社を対象としたアンケート調査の回答を分析し公表。(米中摩擦関連の累積アクセス回数は約37万回。)</li> <li>国家安全保障局へのブリーフィングの実施とともに、総理補佐官へのブリーフィング資料を経産省に提供し、政策当局にも貢献。</li> </ul> <p>(4) 日米貿易協定の普及啓発【想定した以上の政策実現に対する寄与】</p> <p>日米貿易協定の普及啓発に向けてタイトなスケジュールの中、以下のような集中的取組を実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>日米貿易協定の署名直後に極めて短期間で問い合わせ対応のためFAQ集を作成。</li> <li>発効直後に協定の最新情報に一元的にアクセス可能なウェブ特設ページを開設し、協定の概要等を継続的に情報発信。</li> <li>協定の詳細をまとめた解説書を極めて短期間で作成し、セミナー等で発信。</li> <li>日米貿易協定発効に伴う記念セミナーを経産省との共催で開催(1/23、お役立ち度上位2項目96.1%)。約1カ月の短期間に埼玉、横浜各などで7回、ウェビナー1回を集中的に実施。</li> </ul> <p>(5) 産業界、相手国政府への研究成果の発信・提言(アジア経済研究所)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>政策担当者との対話、国際シンポジウムへの参画、出版物刊行(16冊)等に加え、アウトリーチ活動としてウェブサイト等を活用した動画配信を開始。</li> <li>『グローバル・バリュー・チェーン・新・南北問題へのまなざし』(猪俣研究員著：日本経済新聞出版社)が刊行され、「第31回アジア・太平洋賞(特別賞)」及び大平正芳記念賞をW受賞。</li> </ul> <p>&lt;課題と対応&gt;</p> <p>(1) 調査・情報収集</p> <p>中期目標に基づき、日本企業のビジネス展開に資する海外ビジネス情報としてニーズの高い内容について調査・情報収集を行う。とりわけ、2019年度に続き、企業の事業活動に大きな影響を与える各国の景気動向、保護主義的な政策、米中、日米など主要国間の通商対話、WTO改革などの最新動向をタイムリーに調査・情報提供していく。TPP11、日EU・EPA、日米貿易協定、日トルコ、RCEP、USMCAなどFTA・EPAの交渉、発効、改定の動向やそれに伴う事業環境の変化やビジネスチャンスなどの情報も適切に提供するほか、日メルコスール、日英など新たな交渉につながる動きもフォローする。また、主要国の輸出管理制度、外資規制の動きなどを注視し、迅速な情報収集・発信を行う。</p> <p>2020年度には、米大統領選挙、英国のEU離脱後の動向など事業活動に影響の大きい政治事案が見込まれる。ビジネス活動への影響度の高い案件を中心に調査・情報提供し、企業の事業計画立案・修正に資する。</p> <p>また、「アジア太平洋地域等でのサプライチェーンの変容」、「イノベーション」、「環境・気候変動」、「スタートアップ」、「外国人材の活用」、「フロンティア市場」、中国で生じた新型コロナウイルスや香港におけるデモのような突発事象など、国際ビジネスを展開する日本企業の関心の高いテーマに関して、ジェトロが有する国内外のネットワークを活用して機動的かつ柔軟に調査・情報提供を行う。また、国際ビジネスを進める上で必須となる各国の制度情報、ビジネスコスト、我が国企業の海外進出の状況など基礎的な情報についても国・地域横断的に収集する。</p> <p>(2) 情報発信・政策提言</p> <p>日本を含む世界各地における通商協定やデジタル貿易のルール作りなど、政府の通商政策立案に貢献する調査・情報収集に優先的に取り組む。また、各事業の現場で得られた日本企業の海外展開に関する成果・課題等进行分析し、国内外政府等に対してビジネス環境改善や、日本企業の海外展開の促進に向けた政策提言等を行う。</p> <p>米国地方都市等でのセミナーやラウンドテーブルの開催、州知事やローカルコミュニティ有力者への個別アプローチなど米国におけるグラスルーツパートナーシップ事業をはじめ、日本企業のビジネス活動を通じた各国社会・経済への貢献や、日本との貿易投資関係などに関する情報発信を積極的に展開・強化する。USMCAやRCEPなど世界のFTA、EPA等の動向や、日米貿易協定、TPP11や日EU・EPAなどわが国のFTA・EPAについて先行事例調査を拡充するとともに普及・啓発活動を通じ、日本企業の効果的な利活用を促進する。</p> <p>デジタル貿易動向、主要国の電子商取引(EC)などマクロ・ミクロのビジネ</p>
<p>(米中貿易摩擦に関するセミナーの全国における開催実績)</p>						
<p>開催日</p>	<p>場所</p>	<p>参加者</p>	<p>役立ち度 (4段階中 上位2項目)</p>			
5月22日	東京	200名	95.2%			
7月12日	東京	75名	95.0%			
7月23日	東京	198名	98.6%			
7月30日	埼玉	39名	95.7%			
8月8日	東大阪	35名	96.9%			
8月19日	北九州	24名	—*			
8月23日	神戸	25名	95.7%			
8月23日	岡山	10名	100%			
8月26日	千葉	26名	100%			
8月26日	宮崎	28名	100%			
8月27日	群馬	39名	96.9%			
8月27日	岐阜	16名	100%			
8月28日	茨城	24名	100%			
8月29日	熊本	45名	97.4%			
8月29日	大分	34名	85.3%			
9月4日	栃木	18名	94.4%			
9月11日	山梨	16名	100%			
9月18日	広島	13名	100%			
9月19日	福山	10名	100%			
9月27日	小牧	32名	100%			
9月27日	鳥取	20名	100%			



10月16日	横浜	83名	95.3%
10月25日	佐賀	15名	100%
11月14日	名古屋	32名	100%
11月22日	福岡	22名	80.0%
11月22日	愛媛	20名	100%
11月29日	大阪	110名	—*
12月3日	東京	81名	97.2%
12月5日	東京	178名	96.6%
12月5日	山梨	17名	100%
12月5日	八王子	22名	100%
12月10日	東京	117名	95.7%
1月17日	埼玉	128名	92.0%
1月24日	秋田	68名	93.8%
1月28日	山梨	90名	97.7%
2月3日	山形	19名	91.7%
2月6日	宇都宮	49名	—*
2月6日	長野	19名	100.0%
2月7日	諏訪	35名	100.0%
2月18日	静岡	18名	100.0%
2月18日	長野	29名	—*
2月18日	大阪	12名	—*

\*外部機関主催セミナーのため役立ち度を集計していない

・英国のEU離脱（ブレグジット）に関する調査・情報発信別項に記載。

・日本の対韓国輸出管理制度の運用見直し  
「ビジネス短信」に関連記事を掲載（5本）。総アクセス件数は3万1,109件。うち、一部記事は各種メディアで取り上げられるなど大きな反響があった。

【実施事例】

名称	貿易量で見る韓国半導体産業の日本依存度
時期	7月4日
媒体	「ビジネス短信」
概要	制度運用の見直し対象3品目（フッ化水素、フッ化ポリイミド、レジスト）の貿易統計からみた日本依存度を記事化。
成果	多くのメディアやTV番組などで取り上げられるなど大きな反響。7月単月で約1万5,000件のアクセスがあった。

・その他ニーズの高いトピックやテーマ  
海外ネットワークを活用した調査・情報収集を行い、「地域・分析レポート」に掲載した。

【実施事例】

名称	動き出したアジアのスマートシティ構想
時期	8月
媒体	「地域・分析レポート」
概要	都市化が急速に進行するアジアではスマートシティ計画が進展。幅広い産業の関与余地が大きいため、現地政府や関連企業への取材などを基に、計画の概要、企業の動向などを分析。
成果	第44回「経協インフラ戦略会議」資料を内閣官房が作成するための情報収集の一環として、内閣官房より海外のスマートシティ計画の動向に関するヒアリングの依頼あり。10月7日の本会議で、ジェトロ説明資料が

スの動きに加えて、国際的なルール形成や各国のデジタル貿易政策の動きを把握し、政府、企業に提供するため、本部事業部やアジア経済研究所と連携し、デジタル技術の進展やデジタル貿易の拡大の動向に係る調査を拡充する。

(3) デジタルツールを活用した情報提供  
スマートフォン等モバイル機器の急速な普及を踏まえつつ、顧客の所在によらない普遍的情報発信を実現すべく、ウェブサイトに加えて、SNS、メールマガジンなどを効果的・効率的に活用し、ジェトロの海外ビジネス情報をより広範囲な利用者に対して適切に提供する。また、ウェビナーの一層の活用を通じて、利用者の増加や利便性の向上やタイムリーな情報提供を目指す。5G 社会の到来に備え、より付加価値の高い海外調査の成果普及・情報発信のあり方を研究する。

					<p>活用された。内閣官房から「ジェトロ資料は包括的で分かりやすい」、「スマートシティを国ごとに類型化した図は、これまで感じていたことを図示してくれた」など評価するコメントがあった。16本の記事を掲載し、アクセス件数は合計2万445件。</p>								
			<p>TPP11、日EU・EPA、RCEPなどFTA・EPAの交渉、発効、改定の動向やそれに伴う事業環境の変化やビジネスチャンスなどの情報も適切に提供する。</p>		<p>我が国企業に大きな影響を及ぼすFTA・EPAの交渉、発効、改定の状況を調査分析し、情報発信した。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・TPP11、RCEPに関する調査・情報発信 ビジネス短信7本、地域・分析レポート4本を発信。総アクセス件数は9,841件。</li> <li>・日EU・EPAに関する調査・情報提供 中堅・中小企業の日EU・EPA活用促進のため、活用事例を収集するとともに、活用上の課題をとりまとめた。また、日本からEUへの輸出に際しての、EU加盟国側の税関当局による特恵関税申告処理の運用状況の実態把握に努めた。さらに、経済産業省の日EU・EPA利活用促進チームのメンバーとして、利用企業からの照会状況や現地税関から得られた情報を経済産業省に提供し、情報交換を行った。</li> </ul> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>内 容</th> <th>概要と成果</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>日EU・EPAの活用事例の収集</td> <td>20社の事例を「ビジネス短信」に24本、「地域分析レポート」に1本の合計25本掲載。アクセス件数の合計は1万2,178件。</td> </tr> <tr> <td>EU加盟国側の税関当局による特恵関税申告処理の運用状況の実態把握</td> <td>①オランダ税関が公表する日EU・EPAガイダンスの和訳をウェブサイトに掲載。</td> </tr> </tbody> </table>	内 容	概要と成果	日EU・EPAの活用事例の収集	20社の事例を「ビジネス短信」に24本、「地域分析レポート」に1本の合計25本掲載。アクセス件数の合計は1万2,178件。	EU加盟国側の税関当局による特恵関税申告処理の運用状況の実態把握	①オランダ税関が公表する日EU・EPAガイダンスの和訳をウェブサイトに掲載。		
内 容	概要と成果												
日EU・EPAの活用事例の収集	20社の事例を「ビジネス短信」に24本、「地域分析レポート」に1本の合計25本掲載。アクセス件数の合計は1万2,178件。												
EU加盟国側の税関当局による特恵関税申告処理の運用状況の実態把握	①オランダ税関が公表する日EU・EPAガイダンスの和訳をウェブサイトに掲載。												

					<p>②ドイツ税関が公表する日 EU・EPA ガイダンスの和訳をウェブサイトに掲載。</p> <p>③EU 側税関当局ガイダンス「要求・確認及び特恵の否認」更新版の和訳をウェブサイトに掲載。</p> <p>④EU 側税関当局ガイダンス「原産地に関する申告」の仮訳をウェブサイトに掲載。</p> <p>⑤ベルギー税関が公表する日 EU・EPA ガイダンスの和訳をウェブサイトに掲載。</p>							
				<p>「日 EU・EPA 解説書」の改訂版を発行。ウェブサイトに掲載。</p>	<p>①8月に改訂。日 EU・EPA 特恵関税率の調べ方、関税削減メリットを得るために必要な原産地規則の読み方や基本的な手続きなどを解説したもの。改訂版では、原産地に関する申告文の英文作成例などを新たに追加。</p> <p>②3月に改訂。欧州委員会が12月に新たに公表したガイダンスの内容を反映し、原産地に関する申告文を作成できる者や、申告文を記載できる文書についてより詳細に解説。</p>							
				<p>・ USMCA (新 NAFTA) に関する調査・情報提供</p>								
				<p>【実施事例】</p>								
				<table border="1"> <thead> <tr> <th>時 期</th> <th>4～3月</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>概 要</td> <td> <p>(1)メキシコ自動車産業の動向を分析するとともに、USMCA 発効によりどのような影響が起り得るかを分析し、地域・分析レポート等として発信。</p> <p>(2)企業への情報提供、貿易投資相談へ対応。</p> <p>(3)調査成果の普及のためセミナーを7回開催。</p> <p>①7月18日(東京)「何が重要?今後のメキシコビジネスの重要テーマとは—経済社会政策・USMCA・対米関係と不法移民対策・労働法改正」</p> <p>②9月26日(東京)「メキシコ自動車裾野産業の最新事情と新 NAFTA (USMCA) の影響」</p> <p>③9月27日(東京)「メキシコ最新事情セミナー～政治・経済、自動車産業から TPP11、新 NAFTA 原産地規則まで詳しく解説」</p> <p>④9月30日(東京、主催: 特殊鋼倶楽部、日本鉄鋼連盟)「メキシコ自動車裾野産業の最新事情と USMCA 等通商協定の影響」</p> <p>⑤10月1日(豊田市、主催: 豊田商工会議所)「メキシコ自動車裾野産業の最新事情セミナー～新 NAFTA (USMCA) 等通商協定の影響～」</p> <p>⑥2月25日(東京)メキシコ・セミナー「USMCA 等通商協定の活用方法と最新ビジネス・トレンド」</p> <p>⑦2月26日(名古屋)メキシコ・セミナー「USMCA 等通商協定の活用方法と最新ビジネス・トレンド」</p> </td> </tr> <tr> <td>成 果</td> <td> <p>(1)アクセス件数は合計1万5,387件。</p> <p>(2)情報提供、相談への対応の特筆すべき具体的事例は以下。</p> <p>①日本企業 A 社への情報提供、相談への対応の結果、NAFTA 特恵関税の利用が可能に。支払済関税を還付でき、20万ドルの関税削減に。</p> <p>②日本企業 B 社に対し、FTA の利用方法、NAFTA の港湾手数料、鉄鋼・アルミの適用除外申請に関する情報を提供。NAFTA の原産地証明を利用すると、商業貨物税関使用料 (MPF) として支出していた年間約500万円程度の支払いを免除される見込に。</p> <p>(3)セミナー参加者数と評価は次のとおり。</p> <p>①94名、役立ち度 (4段階中上位2項目): 95.5%</p> <p>②30名、同 100%</p> <p>③192名、同 95.8%</p> </td> </tr> </tbody> </table>	時 期	4～3月	概 要	<p>(1)メキシコ自動車産業の動向を分析するとともに、USMCA 発効によりどのような影響が起り得るかを分析し、地域・分析レポート等として発信。</p> <p>(2)企業への情報提供、貿易投資相談へ対応。</p> <p>(3)調査成果の普及のためセミナーを7回開催。</p> <p>①7月18日(東京)「何が重要?今後のメキシコビジネスの重要テーマとは—経済社会政策・USMCA・対米関係と不法移民対策・労働法改正」</p> <p>②9月26日(東京)「メキシコ自動車裾野産業の最新事情と新 NAFTA (USMCA) の影響」</p> <p>③9月27日(東京)「メキシコ最新事情セミナー～政治・経済、自動車産業から TPP11、新 NAFTA 原産地規則まで詳しく解説」</p> <p>④9月30日(東京、主催: 特殊鋼倶楽部、日本鉄鋼連盟)「メキシコ自動車裾野産業の最新事情と USMCA 等通商協定の影響」</p> <p>⑤10月1日(豊田市、主催: 豊田商工会議所)「メキシコ自動車裾野産業の最新事情セミナー～新 NAFTA (USMCA) 等通商協定の影響～」</p> <p>⑥2月25日(東京)メキシコ・セミナー「USMCA 等通商協定の活用方法と最新ビジネス・トレンド」</p> <p>⑦2月26日(名古屋)メキシコ・セミナー「USMCA 等通商協定の活用方法と最新ビジネス・トレンド」</p>	成 果	<p>(1)アクセス件数は合計1万5,387件。</p> <p>(2)情報提供、相談への対応の特筆すべき具体的事例は以下。</p> <p>①日本企業 A 社への情報提供、相談への対応の結果、NAFTA 特恵関税の利用が可能に。支払済関税を還付でき、20万ドルの関税削減に。</p> <p>②日本企業 B 社に対し、FTA の利用方法、NAFTA の港湾手数料、鉄鋼・アルミの適用除外申請に関する情報を提供。NAFTA の原産地証明を利用すると、商業貨物税関使用料 (MPF) として支出していた年間約500万円程度の支払いを免除される見込に。</p> <p>(3)セミナー参加者数と評価は次のとおり。</p> <p>①94名、役立ち度 (4段階中上位2項目): 95.5%</p> <p>②30名、同 100%</p> <p>③192名、同 95.8%</p>		
時 期	4～3月											
概 要	<p>(1)メキシコ自動車産業の動向を分析するとともに、USMCA 発効によりどのような影響が起り得るかを分析し、地域・分析レポート等として発信。</p> <p>(2)企業への情報提供、貿易投資相談へ対応。</p> <p>(3)調査成果の普及のためセミナーを7回開催。</p> <p>①7月18日(東京)「何が重要?今後のメキシコビジネスの重要テーマとは—経済社会政策・USMCA・対米関係と不法移民対策・労働法改正」</p> <p>②9月26日(東京)「メキシコ自動車裾野産業の最新事情と新 NAFTA (USMCA) の影響」</p> <p>③9月27日(東京)「メキシコ最新事情セミナー～政治・経済、自動車産業から TPP11、新 NAFTA 原産地規則まで詳しく解説」</p> <p>④9月30日(東京、主催: 特殊鋼倶楽部、日本鉄鋼連盟)「メキシコ自動車裾野産業の最新事情と USMCA 等通商協定の影響」</p> <p>⑤10月1日(豊田市、主催: 豊田商工会議所)「メキシコ自動車裾野産業の最新事情セミナー～新 NAFTA (USMCA) 等通商協定の影響～」</p> <p>⑥2月25日(東京)メキシコ・セミナー「USMCA 等通商協定の活用方法と最新ビジネス・トレンド」</p> <p>⑦2月26日(名古屋)メキシコ・セミナー「USMCA 等通商協定の活用方法と最新ビジネス・トレンド」</p>											
成 果	<p>(1)アクセス件数は合計1万5,387件。</p> <p>(2)情報提供、相談への対応の特筆すべき具体的事例は以下。</p> <p>①日本企業 A 社への情報提供、相談への対応の結果、NAFTA 特恵関税の利用が可能に。支払済関税を還付でき、20万ドルの関税削減に。</p> <p>②日本企業 B 社に対し、FTA の利用方法、NAFTA の港湾手数料、鉄鋼・アルミの適用除外申請に関する情報を提供。NAFTA の原産地証明を利用すると、商業貨物税関使用料 (MPF) として支出していた年間約500万円程度の支払いを免除される見込に。</p> <p>(3)セミナー参加者数と評価は次のとおり。</p> <p>①94名、役立ち度 (4段階中上位2項目): 95.5%</p> <p>②30名、同 100%</p> <p>③192名、同 95.8%</p>											

- ④84名、同 98.3%
- ⑤40名、同 96.7%
- ⑥142名、同 95.2%
- ⑦30名、同 100%

【実施事例】

時 期	10～12月
概 要	USMCA 発効までのプロセス（米国での修正議定書への署名など）を迅速かつ正確にビジネス短信で発信。
成 果	ビジネス短信を 2 本掲載。アクセス数は合計 3,257 件。

・日米貿易協定に関する調査・情報提供  
 日米貿易協定発効に至るまでの動向や同協定の概要について、「ビジネス短信」を執筆して詳細に情報発信。また、日米貿易協定の発効に伴い、同協定について解説するウェブ特集ページを 1 月 1 日に開設。2 月には「日米貿易協定解説書」を公開した。  
 本部（東京）に貿易協定の専門家を配置の上、「日米貿易協定相談窓口」を設置し、広く日本企業からの個別相談対応（相談件数：約 50 件）。  
 原産地証明書や関税に関する問い合わせが多く寄せられており、2020 年 2 月に開催したウェビナーでは、日米貿易協定における特恵関税の活用策を中心に説明。参加者（171 名）が東北から九州までにわたり、お役立ち度 95.2% と高い評価を得た。

【実施事例】

内 容	概要と成果
日米貿易協定締結に至るまでの動向や同協定の概要などを解説。	関連記事を 10 本掲載。アクセス数は合計 3 万 1,336 件。
日米貿易協定について解説するウェブ特集ページを開設。	日米貿易協定に関する最新ニュース、イベント情報、政府資料などに一元的にアクセスできる特集ページを作成し、2 月に「日米貿易協定解説書」を公開した。

（日米貿易協定セミナー）

開催日	場 所	参加者	役立ち度 (4段階中 上位2項目)
1月23日	東京	244名	96.1%
2月3日	岐阜	23名	—*
1月29日	富山	24名	100%
1月30日	栃木	15名	100%
2月5日	横浜	42名	96.4%
2月17日	長崎	6名	100%
2月26日	埼玉	45名	—*

\*外部機関主催セミナーのため役立ち度を集計していない

・その他の FTA・EPA に関する調査・情報提供

【実施事例】

名 称	EU・メルコスール FTA の先行調査
概 要	6 月 27 日に政治合意に至った EU・メルコスール FTA のファクトサマリー（7 月 1 日公開）をもとに、7 月 5 日に地域・分析レポートとして同 FTA の原産地規則の概要と考え得るサプライチェーンの変更を分析。
成 果	日・メルコスール EPA の将来的な締結を目指す上で参考になる事例を「ビジネス短信」で一早く情報提供。

各国・地域の政治の動きを綿密にフォローし、日本企業の事業活動への影響が大きいトピックについて、その動向を情報収集、分析し、情報発信した。

・主要国の国政選挙に関する調査・情報発信

2019 年度には、タイ、インドネシア、インドなどにおける国政選挙、欧州議会選挙、英国の EU 離脱問題など事業活動に影

響の大きい政治事案が見込まれる。ビジネス活動への影響度の高い案件を中心に調査・情報提供し、企業の事業計画立案・修正に資する。

【実施事例】

時 期	4月～3月
概 要	アジア大洋州地域では、タイ、インドネシア、インドなどの地域を中心に情報を発信した。北米地域では、2020年の米大統領選に向けた、共和党並びに民主党候補者の最新動向を定期的に発信した。特に関心の高い民主党候補者について、世論調査の動向や予備選挙の結果などを迅速かつ詳細に発信した。中南米地域では、アルゼンチン及びウルグアイで大統領選挙が行われ、アルゼンチンでは左派政権が誕生、ウルグアイでは政権交代が行われた。選挙結果を踏まえた現地経済指標の動向等をビジネス短信で迅速かつ正確に情報発信した。中東・アフリカ地域では、イスラエル、イラク、南アフリカ共和国、アルジェリアなど 16 カ国について、国政選挙実施前の政治・社会の動き、選挙結果を踏まえた政治経動向を幅広く正確に情報発信した。
成 果	ビジネス短信を 171 本、地域・分析レポートを 10 本掲載。アクセス件数は合計 15 万 7,295 件。

・EU 新体制発足に向けた動向の調査・情報発信  
 欧州議会選挙（5月23～26日）や11月の欧州委員会の新体制発足に合わせ、ビジネス短信特集を企画。

【実施事例】

名 称	2019年欧州政治動向とEUの行方
時 期	5月～3月
媒 体	「ビジネス短信」特集記事
概 要	2019年はEUの「政権交代」の年であり、5月23～26日の欧州議会選挙があり、11月には欧州委員会が新体制を迎える。我が国企業にも大きな影響を与える欧州政治動向について、海外ネットワークを活用して調査分析、情報発信した。
成 果	86本の記事を掲載し、アクセス件数は合計5万7,203件。

【実施事例】

名 称	2020年欧州政治動向
時 期	1月～3月
媒 体	「ビジネス短信」特集記事
概 要	一部のEU加盟国ではEU懐疑派政党やポピュリスト政党、環境政党などが議席を伸ばす中、各党への支持が分散し、連立協議が難航、政権樹立が2020年に越年した加盟国も散見される。2020年に欧州各国政治がどのように変化していくのか、欧州各国の最新政治動向を報告した。
成 果	10本の記事を掲載し、総アクセス数は3,303件。

・英国のEU離脱（ブレグジット）に関する調査・情報提供  
 ブレグジットとその影響を解説する基本資料を頻度を高めて更新し、ウェブサイト上で提供するとともに、在欧事務所と本部が最新動向を「ビジネス短信」記事を執筆して詳細に情報発信。また、主要都市でブレグジットを解説するセミナーを開催。  
 合計34回開催したセミナーでは企業活動への影響と留意点などを中心に説明。2019年10月に開催したウェビナーでは、参加者（280名）が北海道から九州までにわたり、お役立ち度95.9%と高い評価を得た。

【実施事例】

内 容	概要と成果
ウェブ上の特設ページ「英国のEU離脱（ブレグジット）」での包括的信息提供。	アクセスは前年同期比1.36倍の5万8,283件に拡大。ブレグジットの基本情報リソースとして我が国ビジネス界に定着。
ブレグジットの概要をまとめた基本パワーポイント資料の更新、ウェブサイトでの情報提供。	情勢に変化が生じたタイミングで更新し、情報ニーズに対応。経済産業省や外務省の幹部から「外務省の資料よりはるかによい」、「ブレグジットの資料はジェトロが一番よい」など高い評価を得た。

					<ul style="list-style-type: none"> <li>・「ブレグジット交渉の争点と進捗状況」(合計9回更新)</li> <li>・「ブレグジットに関する法制度上の留意点」(合計4回更新)</li> </ul>			
				ブレグジットの最新動向を逐一「ビジネス短信」及び「地域・分析レポート」に記事として掲載。	関連記事を合計157本掲載。アクセス件数は合計10万6,373件。			
				調査レポート「英国の合意なきEU離脱に備えたビジネス上の制度的留意点」を2019年10月、ウェブサイトに掲載。	2018年10月に作成した報告書をアップデートするとともに、合意なき離脱となる場合にEUと取引を行う在英企業、及び英国と取引を行う日本の企業が注意すべき点に特に焦点を当てた。総アクセス件数は2,360件。			
				「英国のEU離脱に関する欧州日系企業への影響について」を2019年10月、プレスリリースするとともにウェブに掲載。	欧州進出日系企業実態調査(2019年度)のうち、英国のEU離脱の影響に関するパートの一部を速報した。35件のメディアに引用された。			
				解説セミナーの開催。	15回開催し、そのうちの8回で達成度(4段階中上位2項目)100%を獲得。のべ約700人が参加。(下表参照)			
				(開催実績)				
				時 期	①5月24日 ②5月29日 ③6月21日 ④6月26日 ⑤10月3日 ⑥10月4日 ⑦10月7日 ⑧10月9日 ⑨10月10日 ⑩10月16日 ⑪10月23日 ⑫10月24日 ⑬10月28日 ⑭10月30日 ⑮12月6日 (このほか、外部機関主催セミナーで6回講演。また、1月24日に「NHK WORLD JAPAN RADIO」へ出演、ブレグジットが日系企業に与える影響を日系企業実態調査の結果に基づき解説。)			
				場 所	①東京 ②大阪 ③山梨 ④岐阜 ⑤広島 ⑥名古屋 ⑦高松 ⑧大阪 ⑨札幌 ⑩仙台 ⑪京都 ⑫福岡 ⑬横浜 ⑭東京 ⑮東京			
				概 要	①英国のEU離脱(ブレグジット)セミナー ②2019年新輸出大国コンソーシアム近畿地域ブロック会議—中堅・中小企業海外展開セミナー ③ブレグジット(英国のEU離脱)セミナー ④英国のEU離脱交渉の争点・進捗と企業活動への影響 ⑤緊急解説—英国のEU離脱交渉の行方と経済への影響— ⑥⑦⑧英国のEU離脱(ブレグジット)セミナー—企業活動への影響と留意点を中心に— ⑨英国のEU離脱(ブレグジット)セミナー ⑩実践グローバルビジネス講座「英国のEU離脱(ブレグジット)セミナー」			

					<p>⑪緊急解説—英国の EU 離脱交渉（ブレグジット）の行方と経済への影響—</p> <p>⑫英国の EU 離脱（ブレグジット）セミナー—今後の行方と、企業活動への影響と留意点—</p> <p>⑬ブレグジット緊急対策セミナー</p> <p>⑭英国の EU 離脱（ブレグジット）セミナー—英国、EU、ドイツから見たブレグジットの行方と企業活動への影響—</p> <p>⑮現地所長が語る欧州 ビジネスを取り巻く最新動向と将来像（セッション2「ブレグジットの見通しと影響」）</p>	
				参加者数	<p>①128名</p> <p>②73名</p> <p>③13名</p> <p>④10名</p> <p>⑤14名</p> <p>⑥48名</p> <p>⑦23名</p> <p>⑧48名</p> <p>⑨20名</p> <p>⑩14名</p> <p>⑪27名</p> <p>⑫16名</p> <p>⑬39名</p> <p>⑭156名</p> <p>⑮61名</p>	
				成 果	<p>①役立ち度（4段階中上位2項目）：96.5%</p> <p>②同 98.4%</p> <p>③同 100%</p> <p>④同 100%</p> <p>⑤同 90.5%</p> <p>⑥同 100%</p> <p>⑦同 100%</p> <p>⑧同 97.4%</p> <p>⑨同 100%</p> <p>⑩同 100%</p> <p>⑪同 94.7%</p> <p>⑫同 100%</p> <p>⑬同 100%</p> <p>⑭同 99.0%</p> <p>⑮同 97.3%</p>	
				(外部機関主催セミナーでのブレグジットに関する講演)		
				時 期	<p>①4月10日</p> <p>②4月24日</p> <p>③7月29日</p> <p>④9月13日</p> <p>⑤10月21日</p> <p>⑥12月27日</p>	
				場 所	<p>①～⑤東京</p> <p>⑥名古屋</p>	
				概 要	<p>①食品業界 若手経営者の会「ブレグジット交渉の争点及び今後見通しについて」</p> <p>②日本産業機械工業会「ブレグジットの最新動向 講演会」</p> <p>③繊維輸入組合アパレル委員会「英国の EU 離脱交渉の争点・進捗と企業活動への影響」</p> <p>④日本産業機械工業会「ブレグジットの最新動向と今後の見通し」</p> <p>⑤政策研究フォーラム「Brexit の現状と企業関連への影響」</p> <p>⑥愛知日英協会「英国総選挙後のブレグジットの行方と企業活動への影響」</p>	
				*外部機関主催セミナーのため参加者数及び役立ち度を集計していない		
				<p>ロンドン事務所では、ブレグジット対応プラットフォーム機能を立ち上げ、英国に拠点を有する日系中小企業等からの個別相談（ブレグジットの最新動向や今後の見通し、雇用・労務や法令・制度に関する問い合わせ）に専門家が対応。</p>		

合計 120 名の「プレグジット対応デスク」を設置。英国進出の中小企業等 70 社（本社）に対して個別にプッシュ型でアプローチし、相談対応、情報提供を実施。

○突発的事項への対応

・イランのホルムズ海峡近辺におけるタンカー襲撃事件及びチリにおける反政府デモに関する調査、情報提供

【実施事例】

時 期	6 月
媒 体	「ビジネス短信」
概 要	安倍首相のイラン訪問時に、ホルムズ海峡近辺で日本企業のタンカーが襲撃を受け、国内の関心が大きく高まったことから、テヘラン、ドバイ、リヤド事務所を通じて、迅速に現地報道ぶりなどの情報収集を行い、ビジネス短信を通じて情報提供。
成 果	迅速な情報発信を反映し、6 月末までのテヘラン事務所発のビジネス短信記事のアクセス数が 3,898 件（全世界で 2 位）、ドバイ事務所が 1,812 件（同 8 位）と 1,504 件（同 15 位）、リヤドが 653 件と、6 月の中東関連記事の平均アクセス数（346 件）を上回った。

【実施事例】

時 期	10 月～11 月
媒 体	「ビジネス短信」
概 要	チリにおける地下鉄運賃値上げをきっかけとした反政府デモによる、経済やビジネスへの影響に関する調査、情報提供。
成 果	ビジネス短信記事を 8 本掲載、アクセス件数は合計 6,135 件。

・逃亡犯条例改正案をきっかけとしたデモ行動による、香港経済やビジネスへの影響に関する調査、情報提供

【実施事例】

時 期	7 月～12 月
媒 体	「ビジネス短信」
概 要	逃亡犯条例改正案をきっかけとしたデモ行動による、香港経済やビジネスへの影響に関する調査、情報提供。
成 果	ビジネス短信記事を 16 件掲載、アクセス件数は合計 1 万 9,008 件。

【実施事例】

時 期	10 月、2 月
名 称	香港を取り巻くビジネス環境にかかる緊急アンケート調査
概 要	ジェトロ香港が 9 月、在香港日本国総領事館及び香港日本人商工会議所とともに在香港の日系企業等の計 580 社に対してアンケート調査を実施。香港で継続しているデモ・抗議活動や米中貿易摩擦などにより現地のビジネス環境が大きく変化する中、在香港の日系企業等の実態を把握し、取り得るべき対策を検討することを目的として実施したもの。取りまとめた調査結果は 10 月 22 日に現地でプレスリリースを実施したほか、調査レポートとしてジェトロウェブサイトに掲載した。また、第 2 回調査結果を 2020 年 1 月に発表した。
成 果	調査結果は NHK を含む日系メディアに 24 件取り上げられたほか、共同通信中国語版や香港及び台湾メディアでも取り上げられた（各 1 件）。調査レポート 2 本のアクセス件数は合計 5,435 件。また、外部評価委員に対するジェトロ情報媒体評価アンケート（10 月）及び第 2 回外部評価委員会において、同アンケート調査を評価するコメントが複数寄せられた。

・米国のイラン・イスラム革命防衛隊司令官殺害に係る情報提供

【実施事例】



時 期	1月
媒 体	「ビジネス短信」
概 要	1月2日の米軍によるイラン・イスラム革命防衛隊ゴドス部隊のガセム・ソレイマニ司令官殺害を発端としたイラン情勢、米国による制裁強化などについて調査、情報提供。
成 果	ビジネス短信記事を4本掲載、アクセス件数は合計3,314件。 メディア掲載件数は合計4件。

・新型コロナウイルス感染拡大に関する調査、情報発信  
 海外事務所からの報告に基づき、マクロ経済に与える影響や企業活動に影響を与える海外最新情報（輸出規制、移動・渡航制限、旅客や物流網への影響等）を政策当局に提供するとともに、特設ウェブサイトを通じ発信。また、緊急融資や休業補償など現地政府支援策に関する情報を提供。  
 13カ国（※①）にて在外日系企業向けアンケート調査を実施するとともに、国内外で相談窓口を設置（※②）（相談件数：約2,100件）し、課題を把握。

※①：米国、カナダ、ロシア、中国、タイ、インドネシア、フィリピン、マレーシア、ベトナム、ラオス、インド、バングラデシュ、UAE  
 ※②：＜国内＞本部（東京）、＜海外＞ドイツ（ベルリン、デュッセルドルフ）

【実施事例】

時 期	2月～3月
媒 体	ビジネス短信
概 要	①在中国事務所と協力しながら、中国北アジア課、中国主幹が中心となって、感染拡大の状況、中央・地元政府の対応、日系企業のビジネスに対する影響などについて情報収集・整理。経済産業省、官邸にほぼ毎日最新情報を提供。また、各国・地域における「アルコールやマスク、またその原材料となる物資の輸出入規制」に関する情報収集の依頼を経済産業省官房から受け、迅速に対応し、適宜情報を提供。 ②特設サイト「新型コロナウイルス感染拡大の影響」を1月27日に開設。中国含む海外事務所を通じて収集した最新情報を掲載。
成 果	①経済産業省から、情報量が豊富で、現地の状況把握に非常に役立っているとのコメントが寄せられた。また、公明党より在中日系企業のビジネス隘路について聞きたいとの要望があり、日々の報告から日系企業へのヒアリングを取りまとめ、担当理事より説明。同党からは、今後も（日系企業への）サポートをお願いしたいとのコメントが寄せられた。また、「アルコールやマスク、またその原材料となる物資の輸出入規制」に関する情報について、経済産業省より「海外事務所からの現地情報は省内に共有しており、大変参考となっている」との謝意が寄せられた。 ②844本のビジネス短信を掲載し、アクセス件数は合計503万2,499件。また、民間団体より「ジェトロが取りまとめているコロナの特設サイトは、海外での勤務が多い会員企業にとって有益であり、今後も継続して情報提供をお願いしたい。」「各国の情報を一瞥で、日本語で把握できるのは大変ありがたい。このような調査活動は素晴らしい」、「一瞥になっており大変参考になる。このような資料はほかにはない。関係部署に共有し、皆見ており、大変評判が良い」との謝意が寄せられた。

・LIVE配信によるウェビナー形式で、現地日本商工会議所や現地政府と協力し、現地日系企業向け対策セミナーを4カ国（米国、中国、インド、メキシコ）にて開催。中国では、事務所が契約した専門家による法務労務セミナーをオンデマンド配信で実施（2回）。

【実施事例】

時 期	3月
概 要	(1)3月13日（ロサンゼルス）「在米日系企業様向け 新型コロナウイルス対策ウェビナー」 (2)3月19日（アーメダバード（インド））「州政府保健省医療チームによる日系企業向け（日本人駐在員＋ワ

					<p>ーカー等) コロナ対策オリエンテーション」</p> <p>(3)3月24日(上海)「新型コロナウイルス対応セミナー・上海市のサービスおよび政策説明会」</p> <p>(4)3月31日(メキシコ)「新型コロナウイルス感染症～企業活動への影響と対策(メキシコ日本商工会議所との共催)」</p> <p>成 果</p> <p>セミナー参加者数と評価は次のとおり。</p> <p>(1)425名、役立ち度(4段階中上位2項目):-</p> <p>(2)130名、同-</p> <p>(3)5,033名、同85%</p> <p>(4)216名、同100%</p>																																
			<p>また、「アジア太平洋地域等でのサプライチェーンの変容」、「イノベーション」、「スタートアップ」、「外国人材の活用」、「フロンティア市場」など、国際ビジネスを展開する日本企業の関心の高いテーマに関する国内外のネットワークを活用して調査・情報提供を行う。</p>		<p>・米中貿易摩擦のグローバルサプライチェーンへの影響に関する調査</p> <p>米中対立が長期化の様相を呈してきたことを受けて、日本企業のビジネス活動への影響やグローバルサプライチェーンの見直しの動きを一層深掘りする調査を実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・欧米企業のアジア地域統括拠点が進めるサプライチェーン見直しの実態</li> <li>・中国周辺国のサプライチェーン見直しの実態</li> <li>・日系企業調査を活用した日本企業のサプライチェーン見直しの動向把握</li> <li>・日本企業によるサプライチェーン見直しの事例収集</li> </ul> <p>以上4点について、ウェブページ上に特設ページを開設して情報発信。</p> <p>・米中貿易摩擦のグローバルサプライチェーンへの影響に関する調査分析、情報発信</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>名 称</td> <td>米中摩擦でグローバルサプライチェーンはどうなる？2020年を読む</td> </tr> <tr> <td>時 期</td> <td>12月</td> </tr> <tr> <td>媒 体</td> <td>「地域・分析レポート」特集記事</td> </tr> <tr> <td>概 要</td> <td>日本国内、米国、東アジア、ASEAN 地域における通商環境の変化とそれに伴う企業のサプライチェーンの動きを以下4本の特集記事にて紹介した。 (1) 日本の中堅・中小企業への影響 (2) 中国、韓国、台湾：生産拠点は移転するのか (3) 米国発！ 識者、産業界に聞く米中摩擦の影響と対応策 (4) 米中のはざまに変容の兆しをみせるアジア(1月掲載)</td> </tr> <tr> <td>成 果</td> <td>記事31本掲載。アクセス件数は合計2万6,431件。</td> </tr> </table> <p>・イノベーションに関する調査分析、情報発信</p> <p>米国や中国に対抗し、独自のAI開発・導入促進を進める欧州の動向を調査分析、情報発信した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>名 称</td> <td>AIを活用せよ！欧州の取り組みと企業動向</td> </tr> <tr> <td>時 期</td> <td>6月</td> </tr> <tr> <td>媒 体</td> <td>「地域・分析レポート」特集記事</td> </tr> <tr> <td>概 要</td> <td>AIへの関心が高まる中、欧州はAIビジネスで先行する米国や中国に対抗し、独自のAIの開発及び導入促進の取り組みを加速。海外ネットワークを活用し、欧州でのAIの取り組みを、政策と企業動向の両面から調査分析した。</td> </tr> <tr> <td>成 果</td> <td>記事17本掲載。アクセス件数は合計1万999件。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>名 称</td> <td>北米イノベーション・エコシステム 注目の8エリア</td> </tr> <tr> <td>時 期</td> <td>11月</td> </tr> <tr> <td>媒 体</td> <td>「地域・分析レポート」</td> </tr> <tr> <td>概 要</td> <td>北米では地域ごとにそれぞれのエコシステムが形成され、多くのスタートアップを引きつけている。オープンイノベーションを志向する日本企業らに対し、北米8エリアにおけるイノベーション・エコシステムの特徴を紹介。</td> </tr> <tr> <td>成 果</td> <td>記事10本掲載、アクセス件数は合計6,071件。</td> </tr> </table>	名 称	米中摩擦でグローバルサプライチェーンはどうなる？2020年を読む	時 期	12月	媒 体	「地域・分析レポート」特集記事	概 要	日本国内、米国、東アジア、ASEAN 地域における通商環境の変化とそれに伴う企業のサプライチェーンの動きを以下4本の特集記事にて紹介した。 (1) 日本の中堅・中小企業への影響 (2) 中国、韓国、台湾：生産拠点は移転するのか (3) 米国発！ 識者、産業界に聞く米中摩擦の影響と対応策 (4) 米中のはざまに変容の兆しをみせるアジア(1月掲載)	成 果	記事31本掲載。アクセス件数は合計2万6,431件。	名 称	AIを活用せよ！欧州の取り組みと企業動向	時 期	6月	媒 体	「地域・分析レポート」特集記事	概 要	AIへの関心が高まる中、欧州はAIビジネスで先行する米国や中国に対抗し、独自のAIの開発及び導入促進の取り組みを加速。海外ネットワークを活用し、欧州でのAIの取り組みを、政策と企業動向の両面から調査分析した。	成 果	記事17本掲載。アクセス件数は合計1万999件。	名 称	北米イノベーション・エコシステム 注目の8エリア	時 期	11月	媒 体	「地域・分析レポート」	概 要	北米では地域ごとにそれぞれのエコシステムが形成され、多くのスタートアップを引きつけている。オープンイノベーションを志向する日本企業らに対し、北米8エリアにおけるイノベーション・エコシステムの特徴を紹介。	成 果	記事10本掲載、アクセス件数は合計6,071件。		
名 称	米中摩擦でグローバルサプライチェーンはどうなる？2020年を読む																																				
時 期	12月																																				
媒 体	「地域・分析レポート」特集記事																																				
概 要	日本国内、米国、東アジア、ASEAN 地域における通商環境の変化とそれに伴う企業のサプライチェーンの動きを以下4本の特集記事にて紹介した。 (1) 日本の中堅・中小企業への影響 (2) 中国、韓国、台湾：生産拠点は移転するのか (3) 米国発！ 識者、産業界に聞く米中摩擦の影響と対応策 (4) 米中のはざまに変容の兆しをみせるアジア(1月掲載)																																				
成 果	記事31本掲載。アクセス件数は合計2万6,431件。																																				
名 称	AIを活用せよ！欧州の取り組みと企業動向																																				
時 期	6月																																				
媒 体	「地域・分析レポート」特集記事																																				
概 要	AIへの関心が高まる中、欧州はAIビジネスで先行する米国や中国に対抗し、独自のAIの開発及び導入促進の取り組みを加速。海外ネットワークを活用し、欧州でのAIの取り組みを、政策と企業動向の両面から調査分析した。																																				
成 果	記事17本掲載。アクセス件数は合計1万999件。																																				
名 称	北米イノベーション・エコシステム 注目の8エリア																																				
時 期	11月																																				
媒 体	「地域・分析レポート」																																				
概 要	北米では地域ごとにそれぞれのエコシステムが形成され、多くのスタートアップを引きつけている。オープンイノベーションを志向する日本企業らに対し、北米8エリアにおけるイノベーション・エコシステムの特徴を紹介。																																				
成 果	記事10本掲載、アクセス件数は合計6,071件。																																				

・スタートアップの動向に関する調査分析、情報発信  
 アフリカとロシアのデジタル経済化、エコシステムの動向を調査分析、情報発信した。

・中東・アフリカのスタートアップに関する調査分析、情報発信

【実施事例】

名 称	アフリカ・スタートアップ-エコシステムのキーパーソンに聞く現地最新事情
時 期	7月
媒 体	「地域・分析レポート」特集記事
概 要	海外ネットワークを通じて、アフリカ主要国8ヵ国におけるエコシステムのキーパーソンにアプローチし、各地のスタートアップの特徴や今後の見通し、日本企業との連携可能性について調査し、情報発信。
成 果	記事11本掲載。アクセス件数は合計6,311件。

【実施事例】

名 称	アフリカ・スタートアップ：有望アグリテックに聞く
時 期	9月
媒 体	「地域・分析レポート」特集記事
概 要	近年、アグリテック関連のスタートアップがアフリカで次々と台頭していることを踏まえ、アフリカ農業の構造を根本から変えようと意気込む有望アグリテックを紹介。
成 果	記事13本掲載。アクセス件数は合計5,427件。

【実施事例】

名 称	アフリカ・スタートアップ：物流・運輸の変革者に聞く
時 期	11月
媒 体	「地域・分析レポート」特集記事
概 要	アフリカの物流、流通、交通分野に革新をもたらす有望なテック企業を紹介。
成 果	記事9本掲載。アクセス件数は合計2,775件。

【実施事例】

名 称	注目市場！中東アフリカのスタートアップ事情セミナー
時 期	12月17日
場 所	東京都
概 要	ジェトロの現地所長らが最新のスタートアップ動向を解説したほか、現地スタートアップ事例を紹介。また、現地で先行してビジネスを展開する日本のスタートアップや投資関係者からパネルディスカッションにて同市場の魅力を紹介。
参加者数	85名
成 果	役立ち度（4段階中上位2項目）：93.0% 昨今注目を集めている同地域のイノベーションやスタートアップの現地発の情報を求め、多くの企業が参加。開催後、複数の企業から関連分野について照会が寄せられるなど大きな反響があり、個別に情報提供を実施。

【実施事例】

名 称	アフリカ・スタートアップ：成長スタートアップに聞く
時 期	1月
媒 体	「地域・分析レポート」特集記事
概 要	世界の投資家などから高い評価を受け、現地の社会ニーズに根差したサービスを展開するアフリカのスタートアップを紹介。
成 果	記事10本掲載。アクセス件数は合計2,301件。

・アフリカにおける情報通信・郵便分野の情報収集・調査事業  
 アフリカの当該分野における規制・政府支援制度、政策に関する調査のほか、市場動向調査を実施。

【実施事例】

名 称	変貌するアフリカ ICT ビジネスセミナー
-----	-----------------------

時 期	2月7日
場 所	東京都
概 要	アフリカの情報通信技術（ICT）産業の成長性やスタートアップ企業の動向について、国内外の専門家4人が講演した。アフリカでデジタル化が着実に進んでいる状況下、最新の ICT を使って地域に根差したサービスが展開されている状況など、現地の最新情報を提供。
参加者数	186名
成 果	役立ち度（4段階中上位2項目）：93.5% 「新興国におけるイノベーションの学術的解説とジェトロ最前線の現場経験による講義が非常に対照的で大いに勉強できた」との声があった。

【実施事例】

名 称	アフリカ ICT 産業 現地レポート
時 期	6月～2月
媒 体	「地域・分析レポート」記事
概 要	アフリカの ICT 産業への関心が高まる中、モロッコにおけるスマートシティ構築に向けた動き、西アフリカ諸国におけるデジタル利活用の議論、日本企業の参入事例などを調査分析。
成 果	5本の記事を掲載し、アクセス件数は合計 3,121 件。

○中東の動向に関する調査分析、情報発信

・日・サウジ・ビジョンオフィス関連調査、情報発信  
日本とサウジアラビア両政府間で合意した共同方針「日・サウジ・ビジョン 2030」の実現に寄与するため、現地の消費動向や産業情報を調査し、セミナーで成果普及を実施。

【実施事例】

名 称	(1)「サウジアラビアの有望産業と消費市場の魅力」セミナー (2)調査レポート ①「サウジアラビアにおける消費動向調査」 ②「サウジアラビアの有望産業（デジタル産業）についての投資環境・市場調査」 ③「サウジアラビアの有望産業（教育産業）についての投資環境・市場調査」 ④「サウジアラビアの有望産業（スポーツ産業）についての投資環境・市場調査」
実施時期	(1)1月22日 (2)3月
概 要	(1)2016年に長期国家戦略「ビジョン 2030」を発表して以降、サウジアラビアは産業多角化を目指し幅広い分野の改革を進展させ、新たなビジネスチャンスが生まれる可能性を秘めている。新たな有望産業であるデジタル、教育、スポーツ産業やサウジ人の消費行動について、セミナーで紹介した。 (2)日本では広く知られていないサウジアラビア人の消費行動の実態と、日本企業にとって今後の参入が有望とみられるデジタル、教育、スポーツ産業につき、サウジアラビアにおける市場環境、関連法規制、現地有力パートナー候補などを調査レポートで情報発信。
成 果	(1)参加人数：149人 役立ち度（4段階中上位2項目）：86.6%。 (2)調査レポート4本のアクセス数は合計 1,653 件。

・中東女性交流関連調査、事業  
日本と中東双方の有力女性の交流を促進するため、社会参加状況やエンバウメントに関する調査、有識者の現地派遣事業等を実施。

【実施事例】

名 称	中東女性活躍状況調査
実施時期	12月
概 要	アラブ首長国連邦（UAE）、サウジアラビアで活躍する女性有識者や企業経営者など計 21 名にインタビューを行い、両国における女性の社会進出の成功の秘訣や課題をま

					とめた。両国の女性の社会進出支援策や社会参加の実態についても分析を加え、調査レポートとして公開した。		
成 果					アクセス件数は合計 1,435 件。		
名 称					中東女性交流専門家派遣事業		
実施時期					12 月		
概 要					中東女性の社会進出・エンパワーメントについての外部専門家 2 名をサウジアラビアとアラブ首長国連邦 (UAE) に派遣し、現地の女性経営者や有識者と交流・意見交換を目的とした面談を 11 件実施したほか、女性を対象とした支援機関への訪問を 4 件実施し、現在の中東女性の社会進出状況を多面的に調査した。		
					・ロシアのスタートアップに関する調査分析、情報発信		
					<b>【実施事例】</b>		
名 称					ロシア・デジタル経済政策とスタートアップ生態系		
時 期					6 月		
媒 体					「地域・分析レポート」特集記事		
概 要					ロシア政府はエネルギー依存の経済構造から脱却しようと「デジタル経済化」を掲げ、スタートアップ育成に向けたビジネス環境の整備を進める。これらの動向を調査するとともに、日ロ両国のデジタル経済交流の今後を占った。		
成 果					記事 9 本掲載。アクセス件数は合計 6,695 件。		
					<b>【実施事例】</b>		
名 称					ロシア・スタートアップ事例集—対日連携企業を中心に		
時 期					11 月		
媒 体					「調査レポート」		
概 要					スタートアップ分野での日ロ間の企業交流促進を目的に、ロシアのスタートアップ企業と日本企業との日ロの交流事例を調査。		
成 果					アクセス件数は合計 2,042 件。		
					・外国人材の活用に関する調査分析、情報発信		
					2019 年 3 月から開始した「地域分析レポート」の特集記事。「外国人材とはたらく」を継続。		
					<b>【実施事例】</b>		
名 称					外国人材とはたらく		
時 期					4 月～3 月		
媒 体					「地域・分析レポート」特集記事		
概 要					技能実習なども含めた外国人材を上手に活用しながらビジネスを拡大する企業や外国人材を積極的に受け入れる地域の取り組みなどについて紹介。		
成 果					記事 21 本掲載。アクセス件数は合計 3 万 1,311 件。		
					・アフリカビジネスに関する包括的な調査分析、情報発信		
					TICAD7 を前に、アフリカ経済の新潮流を追い、新たなビジネス機会を調査分析、情報発信した。		
					<b>【実施事例】</b>		
実施時期					4 月～9 月		
概 要					(1)TICAD7 に合わせて、「地域・分析レポート」で「アフリカビジネス 5 つの注目トレンド」を特集。海外ネットワークを活かして 44 本の記事を掲載。近年のアフリカの変貌をもたらす新たなビジネス機会を 5 つの視点で紹介し、市場参入の道筋を多面的に提案。 (2)TICAD を前に、メディアが記事企画を行うタイミングを見計らって、我が国のアフリカへの貿易額、投資額など基礎データやアフリカビジネスの新たな動きをまとめた「アフリカデータ集」をメディアに提供するとともに、ウェブを通じて広く提供。		
成 果					(1)アクセス件数は合計 3 万 2,362 件。 (2)「アフリカデータ集」は、スタートアップや中小企業のビジネスチャンスなど新たな視点を提供したことで、多くの記事のデータ出所がジェトロ発データに。メディア		

					<p>におけるアフリカ・TICAD7 関連情報のジェトロ掲載（転載含む）件数は、315 件（8 月 1 日～9 月 4 日）。7 月 1 日～9 月 30 日の期間、海外調査部が提供した情報・データを利用した記事は 66 件（転載含む）。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>名 称</td> <td>アフリカビジネスセミナー ～アフリカ開発会議 (TICAD7) でみえてきた新たな商機～</td> </tr> <tr> <td>時 期</td> <td>9 月 26 日</td> </tr> <tr> <td>場 所</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概 要</td> <td>TICAD7 の開催により、アフリカビジネスに対する注目度が高まった機会を捉え、同地域の経済・ビジネスに精通する第一人者、ケニアのヘルステック市場に参入する中小企業を講師に迎え、最新のビジネストレンドや TICAD で注目分野となった現地スタートアップ事情について解説した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>196 名</td> </tr> <tr> <td>成 果</td> <td>役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：96.8%  TICAD7 開催によるアフリカビジネスへの注目の高まりを受け、多くの企業が参加。「日系企業のアフリカ進出の現状、パターンが把握できた」、「スタートアップ企業の生の声が開けたことで、日本企業のアフリカ進出の課題がよく分かった」など、大きな反響があった。</td> </tr> </table> <p>・世界のプラスチック事情に関する調査分析、情報発信 大阪の G20 を前に注目を集めた廃プラスチックによる海洋汚染問題などについて地域横断的な調査を行うとともに、情報発信に努めた。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>実施時期</td> <td>4 月～9 月</td> </tr> <tr> <td>概 要</td> <td>(1)「脱プラスチック」をキーワードに、各国がプラスチックの製造や利用などを制限しつつある中、企業は代替製品を開発し、一般にも普及させ始めている。「地域・分析レポート」で「どうする？世界のプラスチック」を特集。また「ビジネス短信」においても「急速に広がるルール作り—各国のプラスチック製品への対応」を特集し、各地域の動きや企業の動きを追った。 (2)大阪の G20 で注目を集めたことから、世界各国の廃プラスチックの輸出入規制、生分解性プラスチック事情についてメディアや商社から照会があり、資料提供やブリーフィングを通じ、積極的に情報提供を行った。</td> </tr> <tr> <td>成 果</td> <td>(1)「地域・分析レポート」の特集記事「どうする？世界のプラスチック」は 9 本の記事を掲載し、アクセス件数は合計 6 万 664 件。「ビジネス短信」の特集記事「急速に広がるルール作り—各国のプラスチック製品への対応」は 49 本の記事を掲載し、アクセス件数は合計 6 万 2,397 件。 (2)廃プラスチック関連のブリーフィングを 51 件実施。次のテレビ番組で調査内容が引用されたほか、新聞媒体等でも 18 件で引用・言及されるなど、ジェトロ調査が多くの場面で情報ソースとなった。 ・NHK『おはよう日本』(5 月 13 日放送) ・TBS『NEWS 23』(5 月 31 日放送) ・TBS『N スタ』(6 月 3 日放送) ・NHKG『ニュース シブ 5 時』(6 月 6 日放送) ・BS 日本テレビ『深層ニュース』(6 月 19 日放送)</td> </tr> </table>	名 称	アフリカビジネスセミナー ～アフリカ開発会議 (TICAD7) でみえてきた新たな商機～	時 期	9 月 26 日	場 所	東京都	概 要	TICAD7 の開催により、アフリカビジネスに対する注目度が高まった機会を捉え、同地域の経済・ビジネスに精通する第一人者、ケニアのヘルステック市場に参入する中小企業を講師に迎え、最新のビジネストレンドや TICAD で注目分野となった現地スタートアップ事情について解説した。	参加者数	196 名	成 果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：96.8%  TICAD7 開催によるアフリカビジネスへの注目の高まりを受け、多くの企業が参加。「日系企業のアフリカ進出の現状、パターンが把握できた」、「スタートアップ企業の生の声が開けたことで、日本企業のアフリカ進出の課題がよく分かった」など、大きな反響があった。	実施時期	4 月～9 月	概 要	(1)「脱プラスチック」をキーワードに、各国がプラスチックの製造や利用などを制限しつつある中、企業は代替製品を開発し、一般にも普及させ始めている。「地域・分析レポート」で「どうする？世界のプラスチック」を特集。また「ビジネス短信」においても「急速に広がるルール作り—各国のプラスチック製品への対応」を特集し、各地域の動きや企業の動きを追った。 (2)大阪の G20 で注目を集めたことから、世界各国の廃プラスチックの輸出入規制、生分解性プラスチック事情についてメディアや商社から照会があり、資料提供やブリーフィングを通じ、積極的に情報提供を行った。	成 果	(1)「地域・分析レポート」の特集記事「どうする？世界のプラスチック」は 9 本の記事を掲載し、アクセス件数は合計 6 万 664 件。「ビジネス短信」の特集記事「急速に広がるルール作り—各国のプラスチック製品への対応」は 49 本の記事を掲載し、アクセス件数は合計 6 万 2,397 件。 (2)廃プラスチック関連のブリーフィングを 51 件実施。次のテレビ番組で調査内容が引用されたほか、新聞媒体等でも 18 件で引用・言及されるなど、ジェトロ調査が多くの場面で情報ソースとなった。 ・NHK『おはよう日本』(5 月 13 日放送) ・TBS『NEWS 23』(5 月 31 日放送) ・TBS『N スタ』(6 月 3 日放送) ・NHKG『ニュース シブ 5 時』(6 月 6 日放送) ・BS 日本テレビ『深層ニュース』(6 月 19 日放送)		
名 称	アフリカビジネスセミナー ～アフリカ開発会議 (TICAD7) でみえてきた新たな商機～																								
時 期	9 月 26 日																								
場 所	東京都																								
概 要	TICAD7 の開催により、アフリカビジネスに対する注目度が高まった機会を捉え、同地域の経済・ビジネスに精通する第一人者、ケニアのヘルステック市場に参入する中小企業を講師に迎え、最新のビジネストレンドや TICAD で注目分野となった現地スタートアップ事情について解説した。																								
参加者数	196 名																								
成 果	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）：96.8%  TICAD7 開催によるアフリカビジネスへの注目の高まりを受け、多くの企業が参加。「日系企業のアフリカ進出の現状、パターンが把握できた」、「スタートアップ企業の生の声が開けたことで、日本企業のアフリカ進出の課題がよく分かった」など、大きな反響があった。																								
実施時期	4 月～9 月																								
概 要	(1)「脱プラスチック」をキーワードに、各国がプラスチックの製造や利用などを制限しつつある中、企業は代替製品を開発し、一般にも普及させ始めている。「地域・分析レポート」で「どうする？世界のプラスチック」を特集。また「ビジネス短信」においても「急速に広がるルール作り—各国のプラスチック製品への対応」を特集し、各地域の動きや企業の動きを追った。 (2)大阪の G20 で注目を集めたことから、世界各国の廃プラスチックの輸出入規制、生分解性プラスチック事情についてメディアや商社から照会があり、資料提供やブリーフィングを通じ、積極的に情報提供を行った。																								
成 果	(1)「地域・分析レポート」の特集記事「どうする？世界のプラスチック」は 9 本の記事を掲載し、アクセス件数は合計 6 万 664 件。「ビジネス短信」の特集記事「急速に広がるルール作り—各国のプラスチック製品への対応」は 49 本の記事を掲載し、アクセス件数は合計 6 万 2,397 件。 (2)廃プラスチック関連のブリーフィングを 51 件実施。次のテレビ番組で調査内容が引用されたほか、新聞媒体等でも 18 件で引用・言及されるなど、ジェトロ調査が多くの場面で情報ソースとなった。 ・NHK『おはよう日本』(5 月 13 日放送) ・TBS『NEWS 23』(5 月 31 日放送) ・TBS『N スタ』(6 月 3 日放送) ・NHKG『ニュース シブ 5 時』(6 月 6 日放送) ・BS 日本テレビ『深層ニュース』(6 月 19 日放送)																								
			<p>また、国際ビジネスを進める上で必須となる各国の制度情報、ビジネスコスト、我が国企業の海外進出の状況など基礎的情報についても国・地域横断的に収集する。</p>	<p>・国・地域別制度情報の整備 世界 83 カ国・地域を対象に各国・地域の概況（政治・経済動向等）、58 カ国・地域を対象に基礎的経済指標、57 カ国・地域を対象に輸出入に関する基本的な制度、海外進出に関する基本的な制度など、海外ビジネスを検討・実施する際に不可欠なビジネス情報を整備しウェブ上に掲載した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>実施時期</td> <td>4 月～3 月</td> </tr> <tr> <td>進 捗</td> <td>・輸出入に関する基本的な制度についてラオス、メキシコ、イラン、コロンビア、チリ、香港、アルゼンチン、</td> </tr> </table>	実施時期	4 月～3 月	進 捗	・輸出入に関する基本的な制度についてラオス、メキシコ、イラン、コロンビア、チリ、香港、アルゼンチン、																	
実施時期	4 月～3 月																								
進 捗	・輸出入に関する基本的な制度についてラオス、メキシコ、イラン、コロンビア、チリ、香港、アルゼンチン、																								

					<p>コートジボワール、ブラジル、英国、カンボジア、ウズベキスタン、モロッコ、ニュージーランド、バングラデシュ、エジプト、南アフリカ共和国、パキスタン、サウジアラビア、ペルー、カナダ、アラブ首長国連邦、ナイジェリア、ミャンマー、イスラエル、ベネズエラ、オーストラリア、米国、フィリピン、韓国、ハンガリー、ベトナム、エチオピア、ドイツ、マレーシア、シンガポール、オーストリア、モザンビーク、ルーマニア、ケニア、タイ、イタリア、ロシア、トルコ、ポーランド、台湾、ベルギー、インドネシア、スペイン、中国、フランス、オランダ、チェコ、スイス、EU、インド、スリランカの 57 カ国・地域の定期更新完了。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>国別概況 83 カ国・地域の定期更新完了。</li> <li>基礎的経済指標 58 カ国・地域年次更新完了。</li> </ul> <p>成 果 アクセス件数は合計 484 万 7,800 件。</p> <p>・投資コスト調査 海外直接投資の基礎的データとして、51 カ国・地域 88 都市の投資環境につき投資コストを横断的に調査し、その結果をウェブ上に掲載した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>実施時期</td> <td>4月～3月</td> </tr> <tr> <td>進捗</td> <td>投資コスト調査の 51 カ国・地域 88 都市に関する調査を実施、完了し結果のウェブ掲載を完了。</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>投資コスト調査へのアクセス件数は合計 9 万 9,322 件。</td> </tr> </table> <p>・出版物（オンデマンド出版）による調査成果の普及 注文に応じて印刷・製本・出荷するオンデマンド出版により在庫を持たずに、ニーズの大きいテーマやトピックの出版物を刊行。第 4 四半期には、「ジェトロ貿易ハンドブック 2020」と「メキシコ経済の基礎知識（第 3 版）」を発行した。売上は 2,064,604 円。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>書名</th> <th>販売部数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>メキシコ経済の基礎知識（第 3 版）*</td> <td>3 月末発行</td> </tr> <tr> <td>ジェトロ貿易ハンドブック 2020*</td> <td>52</td> </tr> <tr> <td>インド経済の基礎知識（第 3 版）*</td> <td>142</td> </tr> <tr> <td>ジェトロ世界貿易投資報告 2019 年版*</td> <td>73</td> </tr> <tr> <td>ジェトロ貿易ハンドブック 2019</td> <td>325</td> </tr> <tr> <td>ジェトロ世界貿易投資報告 2018 年版</td> <td>26</td> </tr> <tr> <td>ジェトロ貿易ハンドブック 2018</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>アグロトレード・ハンドブック 2017</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>ジェトロ世界貿易投資報告 2017 年版</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>ミャンマー経済の基礎知識</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>新市場「ロシア」</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>分業するアジア</td> <td>187</td> </tr> <tr> <td>サービス産業海外進出ガイド</td> <td>26</td> </tr> <tr> <td>実践貿易実務（第 12 版）</td> <td>71</td> </tr> </tbody> </table> <p>(注) 既刊本の「分業するアジア」が大学授業のテキストとなったことで販売部数が伸びた。 *今年度発行。</p>	実施時期	4月～3月	進捗	投資コスト調査の 51 カ国・地域 88 都市に関する調査を実施、完了し結果のウェブ掲載を完了。	成果	投資コスト調査へのアクセス件数は合計 9 万 9,322 件。	書名	販売部数	メキシコ経済の基礎知識（第 3 版）*	3 月末発行	ジェトロ貿易ハンドブック 2020*	52	インド経済の基礎知識（第 3 版）*	142	ジェトロ世界貿易投資報告 2019 年版*	73	ジェトロ貿易ハンドブック 2019	325	ジェトロ世界貿易投資報告 2018 年版	26	ジェトロ貿易ハンドブック 2018	2	アグロトレード・ハンドブック 2017	12	ジェトロ世界貿易投資報告 2017 年版	12	ミャンマー経済の基礎知識	6	新市場「ロシア」	4	分業するアジア	187	サービス産業海外進出ガイド	26	実践貿易実務（第 12 版）	71		
実施時期	4月～3月																																										
進捗	投資コスト調査の 51 カ国・地域 88 都市に関する調査を実施、完了し結果のウェブ掲載を完了。																																										
成果	投資コスト調査へのアクセス件数は合計 9 万 9,322 件。																																										
書名	販売部数																																										
メキシコ経済の基礎知識（第 3 版）*	3 月末発行																																										
ジェトロ貿易ハンドブック 2020*	52																																										
インド経済の基礎知識（第 3 版）*	142																																										
ジェトロ世界貿易投資報告 2019 年版*	73																																										
ジェトロ貿易ハンドブック 2019	325																																										
ジェトロ世界貿易投資報告 2018 年版	26																																										
ジェトロ貿易ハンドブック 2018	2																																										
アグロトレード・ハンドブック 2017	12																																										
ジェトロ世界貿易投資報告 2017 年版	12																																										
ミャンマー経済の基礎知識	6																																										
新市場「ロシア」	4																																										
分業するアジア	187																																										
サービス産業海外進出ガイド	26																																										
実践貿易実務（第 12 版）	71																																										
<p>(国内外政府への政策提言、経済連携の推進) 我が国企業による海外展開や外国企業による日本への投資等を支援する上で、個別企業では解決の難しい諸課題を集約・分析し、国内外政府に政策提言等を行い、課題解決に向けた政策の実現を促す。 また、日本との貿易投資関係や経済関係全般も含めた、通商政策の効果的</p>	<p>(2) 情報発信・政策提言 日本企業に向けた情報発信に加えて、経済産業省の通商政策等の立案担当者とのコミュニケーションを一層活性化し、政策立案に貢献する情報提供を強化する。機構が実施した調査・情報収集や、各事業の現場で得られた日本企業の海外展開に関する成果・課題等を分析し、国内外政府等に対してビジネス環境改善や、</p>	<p>(2) 情報発信・政策提言 日本を含む世界各地における通商協定やデジタル貿易のルール作りなど、政府の通商政策立案に貢献する調査・情報収集に優先的に取り組む。</p>			<p>(2) 情報発信・政策提言 通商政策立案や企業活動に資する次のような調査・情報収集に取り組んだ。</p> <p>・「世界貿易投資報告 2019 年版」の作成 世界全体と主要各国・地域の経済・貿易・直接投資動向を豊富なデータを用いて分析した年次レポートを作成した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>時 期</td> <td>7月 30 日</td> </tr> <tr> <td>概 要</td> <td>「第 1 部 総論編」では、第 I 章で「世界と日本の貿易」、第 II 章で「世界と日本の直接投資」についてそれぞれ最新のデータを踏まえて分析、第 III 章「世界の通商ルール形成の動向」では WTO や FTA を中心とした通商政策の最新動向などを概説。また世界的な広がりをみせる保護貿易主義の動向及びその影響や、スタートアップなど新興企業に関</td> </tr> </table>	時 期	7月 30 日	概 要	「第 1 部 総論編」では、第 I 章で「世界と日本の貿易」、第 II 章で「世界と日本の直接投資」についてそれぞれ最新のデータを踏まえて分析、第 III 章「世界の通商ルール形成の動向」では WTO や FTA を中心とした通商政策の最新動向などを概説。また世界的な広がりをみせる保護貿易主義の動向及びその影響や、スタートアップなど新興企業に関																																		
時 期	7月 30 日																																										
概 要	「第 1 部 総論編」では、第 I 章で「世界と日本の貿易」、第 II 章で「世界と日本の直接投資」についてそれぞれ最新のデータを踏まえて分析、第 III 章「世界の通商ルール形成の動向」では WTO や FTA を中心とした通商政策の最新動向などを概説。また世界的な広がりをみせる保護貿易主義の動向及びその影響や、スタートアップなど新興企業に関																																										

<p>な推進に資する情報発信を積極的に展開する。例えば、草の根レベルからの関係強化の取組が重要視されている国において、海外事務所のネットワークを活用し、互恵的な経済関係構築に資する情報発信を行う。</p> <p>さらに、メガ FTA など世界規模での経済連携の動きが広がる中、我が国の経済連携の推進に向けた政策提言や相手国政府関係者との対話等の活動を強化するほか、経済連携などの政策実現によって得たメリットを確実に日本企業に還元するため、経済連携協定の普及・活用促進を行う。</p>	<p>日本企業の海外展開の促進に向けた政策提言等を行う。特に、デジタル貿易のルール作りなど、個別企業では解決の難しい諸課題を集約・分析し、ルール作り等に貢献するとともに、ビジネス環境の課題解決に向けた政策の実現を目指す。</p> <p>加えて、日本企業のビジネス活動による各国社会・経済への貢献や、日本との貿易投資関係、経済関係全般も含めた情報発信を積極的に展開・強化することにより、相手国の日本に対する理解を深め、以って通商政策立案にも貢献していく。</p> <p>世界の FTA、EPA 等経済連携関連情報、とりわけ我が国が関わる経済連携については、交渉開始前、交渉段階、発効後などの各段階において必要な活動を行う。さらに、経済連携など政策実現によって得たメリットを確実に日本企業に還元するため、普及・活用促進にこれまで以上に注力する。</p>			<p>する各国の取り組み、及び日本企業との事業連携などについて分析。</p> <p><b>成 果</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>第 4 四半期までに 34 件のメディア掲載があった。第 2 四半期には、日経産業新聞が同紙グローバル面において 4 回にわたり、「ジェトロの貿易白書から」という読み解きものを連載。このような取り上げられ方は初めて。第 3 四半期も、日本のエコシステムについてまとめた日刊工業新聞の記事で引用されるなど、引き続き注目された。</li> <li>本レポートの普及のためのセミナーを合計 29 件開催。役立ち度(4 段階中上位 2 項目)は平均 96.6%。</li> </ul> <p>・「進出日系企業調査」(9 地域で実施)</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>時 期</td> <td>10 月～3 月</td> </tr> <tr> <td>概 要</td> <td>①アジア大洋州・中国北アジア地域 8 月～9 月にかけて調査を実施。調査結果を 11 月 21 日に公開。 ②欧州地域 12 月 20 日、理事長記者会見で発表するとともにウェブに公開。 ③ロシア・CIS 地域 10 月～11 月にかけて調査を実施。調査結果を 1 月 20 日に公開。 ④中東・アフリカ地域 9 月～10 月にかけて調査を実施。調査結果を 1 月 16 日(アフリカ) 23 日(中東)に公開。 ⑤北米地域(米国、カナダ) 10 月～11 月にかけて調査を実施。調査結果を 2 月 6 日に公開。 ⑥中南米地域 10 月～11 月にかけて調査を実施。調査結果を 2 月 6 日にウェブ公開。</td> </tr> <tr> <td>成 果</td> <td>①メディア掲載件数は 23 件。 また、韓国や香港の進出日系企業の景況感の大幅な悪化に関して、NHK のニュース番組で取り上げられ、中国北アジア課長のコメントが紹介された(11 月 24 日 13:00 NHK ニュース)。アクセス件数は 27,033 件。 ②NHK など 34 件のメディアで引用された。アクセス件数は 2,787 件。 ③アクセス件数は 1,269 件。 ④アクセス件数は 4,450 件。 ⑤日本経済新聞など 8 件のメディアで引用された。アクセス件数は 2,991 件。 ⑥アクセス件数は 2,041 件。</td> </tr> </table> <p>・「日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」 11～12 月にかけて、日本の 1 万社の企業に海外展開の動向をアンケート調査実施。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>時期</td> <td>11 月～12 月</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>11 月～12 月にかけて調査を実施。調査結果を 2 月 27 日に公開。</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>・メディア掲載件数は合計 6 件(2020 年 4 月 2 日付日経産業新聞含む)。 ・3 月 18 日に東京でセミナーを開催した〔参加者 248 名、役立ち度(4 段階中上位 2 項目) 91.6%(2020 年 3 月 24 日時点)〕</td> </tr> </table> <p>・日中韓の経済連携推進への貢献</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>名 称</td> <td>電子商取引に関する日中韓共同研究レポート</td> </tr> <tr> <td>時 期</td> <td>12 月</td> </tr> <tr> <td>概 要</td> <td>ジェトロ海外調査部が 2017 年度から中国、韓国の研究機関とともに電子商取引に関する共同研究レポートを</td> </tr> </table>	時 期	10 月～3 月	概 要	①アジア大洋州・中国北アジア地域 8 月～9 月にかけて調査を実施。調査結果を 11 月 21 日に公開。 ②欧州地域 12 月 20 日、理事長記者会見で発表するとともにウェブに公開。 ③ロシア・CIS 地域 10 月～11 月にかけて調査を実施。調査結果を 1 月 20 日に公開。 ④中東・アフリカ地域 9 月～10 月にかけて調査を実施。調査結果を 1 月 16 日(アフリカ) 23 日(中東)に公開。 ⑤北米地域(米国、カナダ) 10 月～11 月にかけて調査を実施。調査結果を 2 月 6 日に公開。 ⑥中南米地域 10 月～11 月にかけて調査を実施。調査結果を 2 月 6 日にウェブ公開。	成 果	①メディア掲載件数は 23 件。 また、韓国や香港の進出日系企業の景況感の大幅な悪化に関して、NHK のニュース番組で取り上げられ、中国北アジア課長のコメントが紹介された(11 月 24 日 13:00 NHK ニュース)。アクセス件数は 27,033 件。 ②NHK など 34 件のメディアで引用された。アクセス件数は 2,787 件。 ③アクセス件数は 1,269 件。 ④アクセス件数は 4,450 件。 ⑤日本経済新聞など 8 件のメディアで引用された。アクセス件数は 2,991 件。 ⑥アクセス件数は 2,041 件。	時期	11 月～12 月	概要	11 月～12 月にかけて調査を実施。調査結果を 2 月 27 日に公開。	成果	・メディア掲載件数は合計 6 件(2020 年 4 月 2 日付日経産業新聞含む)。 ・3 月 18 日に東京でセミナーを開催した〔参加者 248 名、役立ち度(4 段階中上位 2 項目) 91.6%(2020 年 3 月 24 日時点)〕	名 称	電子商取引に関する日中韓共同研究レポート	時 期	12 月	概 要	ジェトロ海外調査部が 2017 年度から中国、韓国の研究機関とともに電子商取引に関する共同研究レポートを		
時 期	10 月～3 月																							
概 要	①アジア大洋州・中国北アジア地域 8 月～9 月にかけて調査を実施。調査結果を 11 月 21 日に公開。 ②欧州地域 12 月 20 日、理事長記者会見で発表するとともにウェブに公開。 ③ロシア・CIS 地域 10 月～11 月にかけて調査を実施。調査結果を 1 月 20 日に公開。 ④中東・アフリカ地域 9 月～10 月にかけて調査を実施。調査結果を 1 月 16 日(アフリカ) 23 日(中東)に公開。 ⑤北米地域(米国、カナダ) 10 月～11 月にかけて調査を実施。調査結果を 2 月 6 日に公開。 ⑥中南米地域 10 月～11 月にかけて調査を実施。調査結果を 2 月 6 日にウェブ公開。																							
成 果	①メディア掲載件数は 23 件。 また、韓国や香港の進出日系企業の景況感の大幅な悪化に関して、NHK のニュース番組で取り上げられ、中国北アジア課長のコメントが紹介された(11 月 24 日 13:00 NHK ニュース)。アクセス件数は 27,033 件。 ②NHK など 34 件のメディアで引用された。アクセス件数は 2,787 件。 ③アクセス件数は 1,269 件。 ④アクセス件数は 4,450 件。 ⑤日本経済新聞など 8 件のメディアで引用された。アクセス件数は 2,991 件。 ⑥アクセス件数は 2,041 件。																							
時期	11 月～12 月																							
概要	11 月～12 月にかけて調査を実施。調査結果を 2 月 27 日に公開。																							
成果	・メディア掲載件数は合計 6 件(2020 年 4 月 2 日付日経産業新聞含む)。 ・3 月 18 日に東京でセミナーを開催した〔参加者 248 名、役立ち度(4 段階中上位 2 項目) 91.6%(2020 年 3 月 24 日時点)〕																							
名 称	電子商取引に関する日中韓共同研究レポート																							
時 期	12 月																							
概 要	ジェトロ海外調査部が 2017 年度から中国、韓国の研究機関とともに電子商取引に関する共同研究レポートを																							



				作成（とりまとめは日中韓三国協力事務局）。																												
				<p>成 果</p> <p>2019年12月22日に北京で開催された日中韓経済貿易大臣会合において、本共同研究レポートが報告された。同日付の共同声明（仮訳）では、「本レポートの完成を高く評価し、本レポートの推奨に基づき協力していくことに合意した」と言及された。また、大臣会合では、経済産業大臣が本レポートの推奨（提言）に基づき官民対話の協力について言及した。</p> <p>・その他政策担当者への情報提供</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>概要：</td> <td>経済産業省</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>中小企業協力に関する日ロ次官級会合(12月18日)開催に先立ち、ロシアでの事業展開の際に日本の中小企業が抱える問題を経済産業省ロシア室に情報提供した。また、問題点の改善策として、ソ連時代に策定されたロシア国家標準規格(GOST-R)のグローバルスタンダード化、ロシアの認証取得にかかる情報を一元的に発信するポータルサイト(多言語対応)の創設、ロシアの展示会で日本企業がサンプル試食・試飲を実施するための代行機関リストの作成の3点を提案した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>ジェトロが提案した内容の多くが議題に盛り込まれた。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>概要：</td> <td>経済産業省</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>第16回日露経済合同会議結団式(2020年2月12日)に配布された経済産業省作成資料に、ビジネス短信記事「11月末までの国家プロジェクト連邦予算執行率は約70%、予算外資金の動員に課題」(2019年12月17日。モスクワ発)が活用された。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>ジェトロが調査・情報発信した内容が、同合同会議への参加メンバーに広く普及された。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>概要：</td> <td>経済産業省</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>ロシア品目別輸出手続きに関するレポートを作成。ウェブ掲載後、METIロシア室に報告した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>経済産業省ロシア室より「ざっと拝見したが大傑作。輸出にかかわる手続きは多岐にわたるが、膨大な量の情報を体系的に纏め、さらに用語や根拠となる法令についても丁寧に解説している点が本当に素晴らしい。日露中堅・中小企業プラットフォーム会合において経済発展省や通商代表部にも適宜紹介していければと思う。また、日露企業が閲覧するサイトとして、日露貿易投資促進機構HPの拡充を検討しているが、そちらにもリンク連携をできるとよい。これだけの内容を作成される労力は相当なものであったと想像する。ロシア室内にも共有しているが、経済産業省欧州課長含め、室員から驚きの声があがっている」とのコメントが寄せられた(3/17)。</td> </tr> </table> <p>・その他企業への情報提供</p> <p>【支援事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>メイクブラシメーカー</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>ロシアの家電メーカーが日本のメイクブラシメーカーに対しOEM製品化を持ち掛けた。OEMの経験がない同社は他社の先行事例がないかジェトロに相談した。ロシア班より新潟県や佐賀県のメーカーの事例を紹介した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>ロシアの家電メーカーから2019年12月に前払代金納入され正式受注に至った。2月に初出荷・代金回収を無事完了。同家電メーカーのネットショップに掲載されている。今後は、同家電メーカーのセレクトショップで販売されることとなる。</td> </tr> </table> <p>【支援事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>子供向けロボット教育サービスベンチャー企業</td> </tr> </table>	概要：	経済産業省	ジェトロの支援：	中小企業協力に関する日ロ次官級会合(12月18日)開催に先立ち、ロシアでの事業展開の際に日本の中小企業が抱える問題を経済産業省ロシア室に情報提供した。また、問題点の改善策として、ソ連時代に策定されたロシア国家標準規格(GOST-R)のグローバルスタンダード化、ロシアの認証取得にかかる情報を一元的に発信するポータルサイト(多言語対応)の創設、ロシアの展示会で日本企業がサンプル試食・試飲を実施するための代行機関リストの作成の3点を提案した。	成果：	ジェトロが提案した内容の多くが議題に盛り込まれた。	概要：	経済産業省	ジェトロの支援：	第16回日露経済合同会議結団式(2020年2月12日)に配布された経済産業省作成資料に、ビジネス短信記事「11月末までの国家プロジェクト連邦予算執行率は約70%、予算外資金の動員に課題」(2019年12月17日。モスクワ発)が活用された。	成果：	ジェトロが調査・情報発信した内容が、同合同会議への参加メンバーに広く普及された。	概要：	経済産業省	ジェトロの支援：	ロシア品目別輸出手続きに関するレポートを作成。ウェブ掲載後、METIロシア室に報告した。	成果：	経済産業省ロシア室より「ざっと拝見したが大傑作。輸出にかかわる手続きは多岐にわたるが、膨大な量の情報を体系的に纏め、さらに用語や根拠となる法令についても丁寧に解説している点が本当に素晴らしい。日露中堅・中小企業プラットフォーム会合において経済発展省や通商代表部にも適宜紹介していければと思う。また、日露企業が閲覧するサイトとして、日露貿易投資促進機構HPの拡充を検討しているが、そちらにもリンク連携をできるとよい。これだけの内容を作成される労力は相当なものであったと想像する。ロシア室内にも共有しているが、経済産業省欧州課長含め、室員から驚きの声があがっている」とのコメントが寄せられた(3/17)。	企業概要：	メイクブラシメーカー	ジェトロの支援：	ロシアの家電メーカーが日本のメイクブラシメーカーに対しOEM製品化を持ち掛けた。OEMの経験がない同社は他社の先行事例がないかジェトロに相談した。ロシア班より新潟県や佐賀県のメーカーの事例を紹介した。	成果：	ロシアの家電メーカーから2019年12月に前払代金納入され正式受注に至った。2月に初出荷・代金回収を無事完了。同家電メーカーのネットショップに掲載されている。今後は、同家電メーカーのセレクトショップで販売されることとなる。	企業概要：	子供向けロボット教育サービスベンチャー企業		
概要：	経済産業省																															
ジェトロの支援：	中小企業協力に関する日ロ次官級会合(12月18日)開催に先立ち、ロシアでの事業展開の際に日本の中小企業が抱える問題を経済産業省ロシア室に情報提供した。また、問題点の改善策として、ソ連時代に策定されたロシア国家標準規格(GOST-R)のグローバルスタンダード化、ロシアの認証取得にかかる情報を一元的に発信するポータルサイト(多言語対応)の創設、ロシアの展示会で日本企業がサンプル試食・試飲を実施するための代行機関リストの作成の3点を提案した。																															
成果：	ジェトロが提案した内容の多くが議題に盛り込まれた。																															
概要：	経済産業省																															
ジェトロの支援：	第16回日露経済合同会議結団式(2020年2月12日)に配布された経済産業省作成資料に、ビジネス短信記事「11月末までの国家プロジェクト連邦予算執行率は約70%、予算外資金の動員に課題」(2019年12月17日。モスクワ発)が活用された。																															
成果：	ジェトロが調査・情報発信した内容が、同合同会議への参加メンバーに広く普及された。																															
概要：	経済産業省																															
ジェトロの支援：	ロシア品目別輸出手続きに関するレポートを作成。ウェブ掲載後、METIロシア室に報告した。																															
成果：	経済産業省ロシア室より「ざっと拝見したが大傑作。輸出にかかわる手続きは多岐にわたるが、膨大な量の情報を体系的に纏め、さらに用語や根拠となる法令についても丁寧に解説している点が本当に素晴らしい。日露中堅・中小企業プラットフォーム会合において経済発展省や通商代表部にも適宜紹介していければと思う。また、日露企業が閲覧するサイトとして、日露貿易投資促進機構HPの拡充を検討しているが、そちらにもリンク連携をできるとよい。これだけの内容を作成される労力は相当なものであったと想像する。ロシア室内にも共有しているが、経済産業省欧州課長含め、室員から驚きの声があがっている」とのコメントが寄せられた(3/17)。																															
企業概要：	メイクブラシメーカー																															
ジェトロの支援：	ロシアの家電メーカーが日本のメイクブラシメーカーに対しOEM製品化を持ち掛けた。OEMの経験がない同社は他社の先行事例がないかジェトロに相談した。ロシア班より新潟県や佐賀県のメーカーの事例を紹介した。																															
成果：	ロシアの家電メーカーから2019年12月に前払代金納入され正式受注に至った。2月に初出荷・代金回収を無事完了。同家電メーカーのネットショップに掲載されている。今後は、同家電メーカーのセレクトショップで販売されることとなる。																															
企業概要：	子供向けロボット教育サービスベンチャー企業																															

					<p>ジェトロの支援： 同社は日本での拠点設立意向があったため、サンクトペテルブルク事務所による対日投資案件化に必要な情報提供(同社の企業概要、サービス内容、日本での拠点設立計画など)を行った。</p> <p>成果： 2019年12月に福岡市に拠点設立したとの発表あり。</p> <p>【支援事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>ロシア CIS 向け越境 EC 事業者</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>11月7日にロシア CIS 地域向けを中心とする越境 EC 事業者(大阪市)にインタビューを実施。12月26日付で、インタビュー内容を地域・分析レポート記事に掲載した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>掲載後、大きな反響有。同社への出店者数は12月17件⇒(掲載後)1月32件、2月100件と驚異的な伸びを記録している報告あり。それ以外にも、電話、メールでの問い合わせが顕著に増加。各自治体・商工会議所からも講演依頼が5件寄せられたほか、大学での事業依頼、メディア取材依頼もそれぞれ1件ずつあったと、同社より情報共有があった。同社からは感謝に堪えないというコメントを頂戴している。また、上記の地域・分析レポートをロシア班職員より新聞社に紹介をした結果、同新聞社は同社に取材を実施し、ウェブニュース及び紙面に、同社に関する記事が掲載された。</td> </tr> </table> <p>【支援事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>在外日系企業各社(カザフスタン、ロシア、トルコ)</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>一帯一路物流環境調査を実施。カザフスタンのアクタウ港・クリク港の状況について、ビジネス短信記事にて情報発信した。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>本記事を読んだ日系企業数社より視察会の企画要望が寄せられ、当該ニーズに基づき、視察会の実施(3/13)に至った。視察会のアンケートでも多数の日系企業より「役に立った」との高い評価を得た。</td> </tr> </table> <p>【支援事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>企業概要：</td> <td>日系飲食企業</td> </tr> <tr> <td>ジェトロの支援：</td> <td>2017年から継続的にアジア大洋州課、ハノイ、ホーチミン事務所にて、現地の法令と運用の実態、パートナー候補、コンサル・法律事務所等のビジネスサポートサービス提供者の情報などについてブリーフィング。サービス産業部(当時)と連携し、新輸出大国コンソーシアム事業の一環として、現地パートナー候補との引き合わせを実施。地場企業等とのネットワーク構築、情報収集をサポート。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>2020年3月に現地進出。</td> </tr> </table>	企業概要：	ロシア CIS 向け越境 EC 事業者	ジェトロの支援：	11月7日にロシア CIS 地域向けを中心とする越境 EC 事業者(大阪市)にインタビューを実施。12月26日付で、インタビュー内容を地域・分析レポート記事に掲載した。	成果：	掲載後、大きな反響有。同社への出店者数は12月17件⇒(掲載後)1月32件、2月100件と驚異的な伸びを記録している報告あり。それ以外にも、電話、メールでの問い合わせが顕著に増加。各自治体・商工会議所からも講演依頼が5件寄せられたほか、大学での事業依頼、メディア取材依頼もそれぞれ1件ずつあったと、同社より情報共有があった。同社からは感謝に堪えないというコメントを頂戴している。また、上記の地域・分析レポートをロシア班職員より新聞社に紹介をした結果、同新聞社は同社に取材を実施し、ウェブニュース及び紙面に、同社に関する記事が掲載された。	企業概要：	在外日系企業各社(カザフスタン、ロシア、トルコ)	ジェトロの支援：	一帯一路物流環境調査を実施。カザフスタンのアクタウ港・クリク港の状況について、ビジネス短信記事にて情報発信した。	成果：	本記事を読んだ日系企業数社より視察会の企画要望が寄せられ、当該ニーズに基づき、視察会の実施(3/13)に至った。視察会のアンケートでも多数の日系企業より「役に立った」との高い評価を得た。	企業概要：	日系飲食企業	ジェトロの支援：	2017年から継続的にアジア大洋州課、ハノイ、ホーチミン事務所にて、現地の法令と運用の実態、パートナー候補、コンサル・法律事務所等のビジネスサポートサービス提供者の情報などについてブリーフィング。サービス産業部(当時)と連携し、新輸出大国コンソーシアム事業の一環として、現地パートナー候補との引き合わせを実施。地場企業等とのネットワーク構築、情報収集をサポート。	成果：	2020年3月に現地進出。		
企業概要：	ロシア CIS 向け越境 EC 事業者																								
ジェトロの支援：	11月7日にロシア CIS 地域向けを中心とする越境 EC 事業者(大阪市)にインタビューを実施。12月26日付で、インタビュー内容を地域・分析レポート記事に掲載した。																								
成果：	掲載後、大きな反響有。同社への出店者数は12月17件⇒(掲載後)1月32件、2月100件と驚異的な伸びを記録している報告あり。それ以外にも、電話、メールでの問い合わせが顕著に増加。各自治体・商工会議所からも講演依頼が5件寄せられたほか、大学での事業依頼、メディア取材依頼もそれぞれ1件ずつあったと、同社より情報共有があった。同社からは感謝に堪えないというコメントを頂戴している。また、上記の地域・分析レポートをロシア班職員より新聞社に紹介をした結果、同新聞社は同社に取材を実施し、ウェブニュース及び紙面に、同社に関する記事が掲載された。																								
企業概要：	在外日系企業各社(カザフスタン、ロシア、トルコ)																								
ジェトロの支援：	一帯一路物流環境調査を実施。カザフスタンのアクタウ港・クリク港の状況について、ビジネス短信記事にて情報発信した。																								
成果：	本記事を読んだ日系企業数社より視察会の企画要望が寄せられ、当該ニーズに基づき、視察会の実施(3/13)に至った。視察会のアンケートでも多数の日系企業より「役に立った」との高い評価を得た。																								
企業概要：	日系飲食企業																								
ジェトロの支援：	2017年から継続的にアジア大洋州課、ハノイ、ホーチミン事務所にて、現地の法令と運用の実態、パートナー候補、コンサル・法律事務所等のビジネスサポートサービス提供者の情報などについてブリーフィング。サービス産業部(当時)と連携し、新輸出大国コンソーシアム事業の一環として、現地パートナー候補との引き合わせを実施。地場企業等とのネットワーク構築、情報収集をサポート。																								
成果：	2020年3月に現地進出。																								
			<p>また、各事業の現場で得られた日本企業の海外展開に関する成果・課題等を分析し、国内外政府等に対してビジネス環境改善や、日本企業の海外展開の促進に向けた政策提言等を行う。</p>		<p>各地の日本商工会議所等と連携しながら、日系企業が抱える現地での障壁や課題を調査分析し、相手国政府への政策提言や働き掛けを次のとおり行った。</p> <p>・ASEAN 日本人商工会議所連合会 (FJCCIA) への政策提言 ジェトロ海外事務所(バンコク、シンガポール、ジャカルタ)がASEAN各地日本人商工会議所の意見を集約し、政策提言を作成。これをFJCCIAとジェトロが共同でASEAN事務総長に提言。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>名称</td> <td>第12回FJCCIAとASEAN事務総長との対話(第1セッション)</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>6月12日</td> </tr> <tr> <td>場所</td> <td>バタヤ(タイ)</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>ASEANの進むべき方向性を①貿易円滑化、②労働環境・産業人材育成、③適切なデータ管理体制構築の3本柱に整理。現状分析、具体的課題の提示、解決方法を目標年限とともに具体的に提示。FJCCIAが具体的事例を用いながら議論を展開。</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>参加したりロ ASEAN副総長は経済大臣会合、労働大臣会合などに適切につなぎ、対応を検討することを約束。また、ASEAN事務総長が出席できなかったことから、別途事務総長と対話を行うこととなった。</td> </tr> </table>	名称	第12回FJCCIAとASEAN事務総長との対話(第1セッション)	時期	6月12日	場所	バタヤ(タイ)	概要	ASEANの進むべき方向性を①貿易円滑化、②労働環境・産業人材育成、③適切なデータ管理体制構築の3本柱に整理。現状分析、具体的課題の提示、解決方法を目標年限とともに具体的に提示。FJCCIAが具体的事例を用いながら議論を展開。	成果	参加したりロ ASEAN副総長は経済大臣会合、労働大臣会合などに適切につなぎ、対応を検討することを約束。また、ASEAN事務総長が出席できなかったことから、別途事務総長と対話を行うこととなった。										
名称	第12回FJCCIAとASEAN事務総長との対話(第1セッション)																								
時期	6月12日																								
場所	バタヤ(タイ)																								
概要	ASEANの進むべき方向性を①貿易円滑化、②労働環境・産業人材育成、③適切なデータ管理体制構築の3本柱に整理。現状分析、具体的課題の提示、解決方法を目標年限とともに具体的に提示。FJCCIAが具体的事例を用いながら議論を展開。																								
成果	参加したりロ ASEAN副総長は経済大臣会合、労働大臣会合などに適切につなぎ、対応を検討することを約束。また、ASEAN事務総長が出席できなかったことから、別途事務総長と対話を行うこととなった。																								

**【実施事例】**

名称	第12回 FJCCIA と ASEAN 事務総長との対話（第2セッション）
時期	7月17日
場所	ジャカルタ
概要	リム・ジョクホイ ASEAN 事務総長を交えた第2セッション。
成果	リム事務総長は、日系企業やジェトロの提言の重要性に言及しつつ、①今回の対話がより政策提言型の一貫性のあるものであったこと、②提案を支える具体的協力案件が組成され、ASEAN が求めるものと一致しているとコメント。「産業人材育成」のガイドライン作成において、FJCCIA の提言が実現し、日本が関与することがコミットされた。

・日 ASEAN 経済大臣会合における政策提言  
 FJCCIA とジェトロが ASEAN 事務総長に提言した内容を、事務総長が各国経済大臣に報告。各国に履行を促す場。

**【実施事例】**

名称	日 ASEAN 経済大臣会合における政策提言
時期	9月7日
場所	バンコク
概要	日 ASEAN 経済大臣会合においてジェトロ副理事長が、日-ASEAN 連携を通じた新産業創出の取り組みについて報告。ジェトロ海外事務所（バンコク、シンガポール、ジャカルタ）は ASEAN 各地の日本人商工会議所の意見を踏まえ、政策提言の下敷きになる ASEAN 事務局向け提言書を作成。
成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>リム ASEAN 事務総長は、ビジネスの実態に即した政策提言を歓迎。ラオス・ケンマニ大臣は、4IR の実現、人材育成、中小企業開発等の分野での日本の支援に期待を表明。</li> <li>仲野 ASEAN 日本人商工会議所連合会（FJCCIA）議長は、FJCCIA - ASEAN 事務総長の第12回対話の内容を報告した。提言を具現化するためのジェトロを通じた3分野の協力プロジェクトを示し、各国大臣が歓迎。</li> </ul>

**【実施事例】**

名称	ASEAN 事務局、UNCTAD 作成「ASEAN INVESTMENT REPORT 2019」へのインプット
時期	10月
場所	シンガポール
概要	ASEAN サミット開催時に ASEAN 事務局と UNCTAD から発表される ASEAN の投資動向をまとめた「ASEAN Investment Report」作成の際に、ASEAN を中心とした日本からアジア大洋州地域への投資動向等について情報提供。
成果	日本企業の投資動向について、ジェトロ「アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」の結果を含め、ジェトロが提供した統計、企業進出事例、事業展開の方向性等が上記レポートに記載された。同レポートは、ASEAN 事務局だけでなく、UNCTAD のウェブサイトにも掲載され、各国政府・企業に対し、日本企業の対外進出の状況を発信。ASEAN 事務局、UNCTAD からジェトロに対し謝辞もあった。

・その他の国・地域でのビジネス環境整備活動

**【実施事例】**

概要	【エジプト】通商交渉に関する日本企業の要望提出
時期	5月16日
対象	エジプト投資・フリーゾーン庁 Vice Executive Director, Mr.Mohamed Adel wahab
内容	フリーゾーンライセンス更新のスピード化及び使用手数料の軽減と駐在員事務所ライセンス更新（日本企業へのライセンス付与の要請、Decree742の撤廃）の2点を提言。
成果	フリーゾーンについては、相手側より、前向きな検討を考えており、内部協議の上速やかに報告するとのコメント。一方、駐在員事務所ライセンスについては、Decree742撤廃は現在、難しいが、ライセンス更新ができていない企業は、投資庁がすぐに対応するので個別連絡すると回答。

**【実施事例】**

					<table border="1"> <tr> <td>概要</td> <td>【カンボジア】原産地証明書の適応の改善</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>6月19日</td> </tr> <tr> <td>対象</td> <td>カンボジア経済財政省関税消費税総局 クンニョム総局長</td> </tr> <tr> <td>内容</td> <td>ASEAN・中国、ASEAN・韓国の2017年版HSコードの適応及びFormAJの日本からの電子署名の受付を要請。</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>相手側より、2017年版HSコードをカンボジア税関が適応せず軽減税率が認められなかった事例が多数あったが、先般改善済みであり、また日本からのFormAJの電子署名は要請に基づき、電子署名を認めるようになったと回答。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>概要</td> <td>【メキシコ】メキシコ国税当局（SAT）の誤認識による電子印章（CSD）取り消し案件とその復活</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>6月～9月</td> </tr> <tr> <td>対象</td> <td>メキシコ国税当局（SAT）</td> </tr> <tr> <td>内容</td> <td>メキシコ国税当局が徴税強化のため、企業に対して納税の修正申告を促すケースが増加。数年前に導入した電子インボイスによるデータと企業の確定申告額との齟齬を根拠に、修正申告を求めているもの。2019年6月～9月に日系企業のCSDがSATにより突如無効化される事例が3件発生。企業よりメキシコ事務所及びメキシコ日本商工会議所（カマラ）に相談があったもの。</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>輸入取引に関わる損金算入額のデータをSATが誤認識していたことが理由。そのためジェトロメキシコはカマラと共同で（メキシコ事務所次長はカマラの税務・通関委員長）、SATにCSD復活を申し入れ。SATはその主張を認め、3社のCSDが復活。なお、SATが修正申告を促す場合、まずインビテーションレターを企業に発出し、それでも企業が修正に応じない場合にCSDを無効化するという措置を講じているが、今回日系企業3件の事例にあたっては、インビテーションレターが発出される前にCSDが無効化されたため、今後SATに対して改善を要望予定。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】（再掲）</p> <table border="1"> <tr> <td>概要</td> <td>【エジプト】日本企業のビジネス環境に係る改善要求</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>7月29日</td> </tr> <tr> <td>対象</td> <td>エジプト投資国際協力省 サハル・ナスル大臣</td> </tr> <tr> <td>内容</td> <td>自動車部品輸入関税撤廃、通関手続きの迅速化のほか、駐在員事務所ライセンス、労働査証などの許認可に係る手続きの簡素化について継続して要請。</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自動車部品輸入関税撤廃については、対象希望品目リストを日本企業からエジプト政府に提示した上で協議を継続することで合意。</li> <li>・通関手続きは、簡易検査証の取得による手続きの迅速化で合意（実現）。</li> <li>・駐在員事務所ライセンスについては、引き続き交渉中（自宅兼会社になっている状況を政府は認めず）。</li> <li>・労働ビザは、該当駐在者が二年以上駐在している状況を再確認し、無犯罪証明などの手続きを省略することで合意解決済み。</li> </ul> </td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>概要</td> <td>【フィリピン】セブ州マクタン II 輸出加工区における日系製造企業の契約更改問題</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>8月8日</td> </tr> <tr> <td>対象</td> <td>フィリピン経済区庁(PEZA) Group Manager, Promotions and Public Relations Group Mr. Elmer San Pasqual</td> </tr> <tr> <td>内容</td> <td>当該輸出加工区で25年の契約期間終了を控え、地主側から賃料の4倍引上げを骨子とする案が示され、殆どの企業の事業継続が危うくなっている。本件に関する長官宛支援要請への対応が大きな失望を買っている旨を情報提供し、PEZAのスタンスを確認。</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>PEZAからは、①長官オフィスの判断が妥当でなかった可能性がある、②個別契約への介入ではなく、フィリピンの国益が失われることへの対応を求めるアプローチであれば支援の可能性のある旨のコメントを口頭で得た。本件に</td> </tr> </table>	概要	【カンボジア】原産地証明書の適応の改善	時期	6月19日	対象	カンボジア経済財政省関税消費税総局 クンニョム総局長	内容	ASEAN・中国、ASEAN・韓国の2017年版HSコードの適応及びFormAJの日本からの電子署名の受付を要請。	成果	相手側より、2017年版HSコードをカンボジア税関が適応せず軽減税率が認められなかった事例が多数あったが、先般改善済みであり、また日本からのFormAJの電子署名は要請に基づき、電子署名を認めるようになったと回答。	概要	【メキシコ】メキシコ国税当局（SAT）の誤認識による電子印章（CSD）取り消し案件とその復活	時期	6月～9月	対象	メキシコ国税当局（SAT）	内容	メキシコ国税当局が徴税強化のため、企業に対して納税の修正申告を促すケースが増加。数年前に導入した電子インボイスによるデータと企業の確定申告額との齟齬を根拠に、修正申告を求めているもの。2019年6月～9月に日系企業のCSDがSATにより突如無効化される事例が3件発生。企業よりメキシコ事務所及びメキシコ日本商工会議所（カマラ）に相談があったもの。	成果	輸入取引に関わる損金算入額のデータをSATが誤認識していたことが理由。そのためジェトロメキシコはカマラと共同で（メキシコ事務所次長はカマラの税務・通関委員長）、SATにCSD復活を申し入れ。SATはその主張を認め、3社のCSDが復活。なお、SATが修正申告を促す場合、まずインビテーションレターを企業に発出し、それでも企業が修正に応じない場合にCSDを無効化するという措置を講じているが、今回日系企業3件の事例にあたっては、インビテーションレターが発出される前にCSDが無効化されたため、今後SATに対して改善を要望予定。	概要	【エジプト】日本企業のビジネス環境に係る改善要求	時期	7月29日	対象	エジプト投資国際協力省 サハル・ナスル大臣	内容	自動車部品輸入関税撤廃、通関手続きの迅速化のほか、駐在員事務所ライセンス、労働査証などの許認可に係る手続きの簡素化について継続して要請。	成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自動車部品輸入関税撤廃については、対象希望品目リストを日本企業からエジプト政府に提示した上で協議を継続することで合意。</li> <li>・通関手続きは、簡易検査証の取得による手続きの迅速化で合意（実現）。</li> <li>・駐在員事務所ライセンスについては、引き続き交渉中（自宅兼会社になっている状況を政府は認めず）。</li> <li>・労働ビザは、該当駐在者が二年以上駐在している状況を再確認し、無犯罪証明などの手続きを省略することで合意解決済み。</li> </ul>	概要	【フィリピン】セブ州マクタン II 輸出加工区における日系製造企業の契約更改問題	時期	8月8日	対象	フィリピン経済区庁(PEZA) Group Manager, Promotions and Public Relations Group Mr. Elmer San Pasqual	内容	当該輸出加工区で25年の契約期間終了を控え、地主側から賃料の4倍引上げを骨子とする案が示され、殆どの企業の事業継続が危うくなっている。本件に関する長官宛支援要請への対応が大きな失望を買っている旨を情報提供し、PEZAのスタンスを確認。	成果	PEZAからは、①長官オフィスの判断が妥当でなかった可能性がある、②個別契約への介入ではなく、フィリピンの国益が失われることへの対応を求めるアプローチであれば支援の可能性のある旨のコメントを口頭で得た。本件に		
概要	【カンボジア】原産地証明書の適応の改善																																														
時期	6月19日																																														
対象	カンボジア経済財政省関税消費税総局 クンニョム総局長																																														
内容	ASEAN・中国、ASEAN・韓国の2017年版HSコードの適応及びFormAJの日本からの電子署名の受付を要請。																																														
成果	相手側より、2017年版HSコードをカンボジア税関が適応せず軽減税率が認められなかった事例が多数あったが、先般改善済みであり、また日本からのFormAJの電子署名は要請に基づき、電子署名を認めるようになったと回答。																																														
概要	【メキシコ】メキシコ国税当局（SAT）の誤認識による電子印章（CSD）取り消し案件とその復活																																														
時期	6月～9月																																														
対象	メキシコ国税当局（SAT）																																														
内容	メキシコ国税当局が徴税強化のため、企業に対して納税の修正申告を促すケースが増加。数年前に導入した電子インボイスによるデータと企業の確定申告額との齟齬を根拠に、修正申告を求めているもの。2019年6月～9月に日系企業のCSDがSATにより突如無効化される事例が3件発生。企業よりメキシコ事務所及びメキシコ日本商工会議所（カマラ）に相談があったもの。																																														
成果	輸入取引に関わる損金算入額のデータをSATが誤認識していたことが理由。そのためジェトロメキシコはカマラと共同で（メキシコ事務所次長はカマラの税務・通関委員長）、SATにCSD復活を申し入れ。SATはその主張を認め、3社のCSDが復活。なお、SATが修正申告を促す場合、まずインビテーションレターを企業に発出し、それでも企業が修正に応じない場合にCSDを無効化するという措置を講じているが、今回日系企業3件の事例にあたっては、インビテーションレターが発出される前にCSDが無効化されたため、今後SATに対して改善を要望予定。																																														
概要	【エジプト】日本企業のビジネス環境に係る改善要求																																														
時期	7月29日																																														
対象	エジプト投資国際協力省 サハル・ナスル大臣																																														
内容	自動車部品輸入関税撤廃、通関手続きの迅速化のほか、駐在員事務所ライセンス、労働査証などの許認可に係る手続きの簡素化について継続して要請。																																														
成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自動車部品輸入関税撤廃については、対象希望品目リストを日本企業からエジプト政府に提示した上で協議を継続することで合意。</li> <li>・通関手続きは、簡易検査証の取得による手続きの迅速化で合意（実現）。</li> <li>・駐在員事務所ライセンスについては、引き続き交渉中（自宅兼会社になっている状況を政府は認めず）。</li> <li>・労働ビザは、該当駐在者が二年以上駐在している状況を再確認し、無犯罪証明などの手続きを省略することで合意解決済み。</li> </ul>																																														
概要	【フィリピン】セブ州マクタン II 輸出加工区における日系製造企業の契約更改問題																																														
時期	8月8日																																														
対象	フィリピン経済区庁(PEZA) Group Manager, Promotions and Public Relations Group Mr. Elmer San Pasqual																																														
内容	当該輸出加工区で25年の契約期間終了を控え、地主側から賃料の4倍引上げを骨子とする案が示され、殆どの企業の事業継続が危うくなっている。本件に関する長官宛支援要請への対応が大きな失望を買っている旨を情報提供し、PEZAのスタンスを確認。																																														
成果	PEZAからは、①長官オフィスの判断が妥当でなかった可能性がある、②個別契約への介入ではなく、フィリピンの国益が失われることへの対応を求めるアプローチであれば支援の可能性のある旨のコメントを口頭で得た。本件に																																														

					については継続的に情報交換する旨を確認。		
					【実施事例】		
					概要	【マレーシア】特別再投資控除の復活、売上税・サービス税 (SST) における輸入サービス税の見直し要請 (マレーシア日本人商工会議所、日本大使館と連携)	
					時期	8月6日	
					対象	リム・ガン・エン財務大臣	
					内容	①マレーシア進出日系企業が継続的に投資を続けられる環境を作るべく、特別再投資控除を復活してほしい旨を要請。 ②SSTについて、海外からの技術導入における事業コストを削減するため、グループ企業の定義の緩和による免税範囲の拡大 (合弁事業体の免税化等)、さらにグループ企業への提供サービスと同等のサービスを 3rd パーティに行った時のグループ企業への課税条件の見直しを要請。	
					成果	・大臣から①特別再投資控除については、追加投資の内容など見極めつつ議論しながら (復活を) 検討したい旨、②SST については課税条件の見直し等の可能性を検討する旨の返答。②については、2019年10月に発表された2020年度予算案でも当該課税条件の見直しについて言及。	
					【実施事例】		
					概要	【インド】アンドラ・プラデシュ (AP) 州におけるシングルウィンドウ申請支援	
					時期	9月21日	
					対象	アンドラ・プラデシュ州経済開発局 (APEDB) Ms. Malathy Swaminathan, Associate Director, Mr. Harinath, Assistant Director	
					内容	・AP州のシングルウィンドウ申請をオンラインで実施すると、申請者の Aadhaar 番号 (インド版マイナンバー) の入力が必要となっていた。 ・Aadhaar 番号を取得するには、申請時点で 180 日以上インドに居住している必要があり、新たにインドに進出した当該日系企業に該当者がおらず、事実上、シングルウィンドウのオンライン申請ができない事態に。 ・チェンナイ事務所を中心に Aadhaar 番号の入力を不要とするよう APEDB と強く交渉。	
					成果	シングルウィンドウのオンライン申請項目において Aadhaar 番号の入力を不要とした上で、システムを改修。	
					【実施事例】		
					概要	【カンボジア】日本・カンボジア官民合同会議でのカンボジア政府による配当追加税撤廃の表明	
					時期	11月	
					場所	カンボジア	
					概要	官民合同会議にて、タイの BOI 特典などに比べ、QIP 認可企業 (注) の特典が限定的であり、隣国との競争条件で負けていることを指摘し、従前より改善を要求。	
					成果	第18回官民合同会議において、カンボジア政府側から QIP 認可企業の本国への配当送金に対する追加税を撤廃することが表明された。 (注) 投資優遇措置案件で、認可されると法人税、輸入関税、付加価値税が一定期間免除される。対象業種は主に製造業、農業、大規模商業など	
					【実施事例】		
					概要	【韓国】化学物質管理法の法改正への貢献	
					時期	11月29日	
					内容	ジェトロソウルは2017年度より進出日系企業を対象にルールメイキングセミナーを開催しているほか、ソウルジャパンクラブ (SJC) に対して法律、制度の整備・改正に関わるようにしてきた。これにより、SJC は2018年6月に化学物質管理法改正案に係るパブコメ、2019年8月に化学物質管理法施行規則一部改正に係るパブコメにそれぞれ意見を提出した。	
					成果	2019年11月29日付で施行された化学物質管理法施行規則では SJC の意見が通り、対象が「1トン以上排出した	

					事業所」に修正されるとともに、「配置図の提出条項」が削除された。																																								
					<p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>概要</td> <td>【韓国】「2018年度 SJC 建議事項」に関する要望</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>12月11日</td> </tr> <tr> <td>対象</td> <td>韓国・産業通商資源部 兪明希 通商交渉本部長</td> </tr> <tr> <td>内容</td> <td>ジェトロソウルの所長、副所長が委員長、副委員長を務めるソウルジャパンプラブ(SJC)産業政策委員会が韓国政府に対して提出した2018年度の建議事項(31件)について、産業通商資源部の兪明希 通商交渉本部長との懇談会を実施。</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>同懇談会の場において、兪通商交渉本部長より31件の建議事項のうち「弾力的労働時間の単位期間の長期化と手続の簡素化」や、「海外被仕向送金時の管理基準緩和」など14件を改善、8件を改善検討するとの回答が得られた。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>概要</td> <td>【メキシコ】「輸出に関する製造業・マキラドーラ・サービス産業振興のための政令」(通称 IMMEX プログラム)運用における IVA 保税認定を巡る認定当局の対応改善</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>12月11日</td> </tr> <tr> <td>対象</td> <td>メキシコ国税当局(SAT)</td> </tr> <tr> <td>内容</td> <td>半導体を自動車産業向けに供給する日系専門社社の IVA 保税認定が、申請却下の理由に合理性がなく過去3回却下された。</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>公平で均一的な審査を行ってほしい旨要請し、SAT 側は企業側の手続きの問題点を紹介するとともに、判断基準を公正に保つ努力を行うことを約束した。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>概要</td> <td>【ベルギー】「単一許可証」(滞在・労働許可証)発給遅延の改善要請</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>①6月26日 ②10月24日 ③12月2日</td> </tr> <tr> <td>対象</td> <td>①ベルギー連邦政府内務省 ②日白協会兼商工会議所(BJA)理事会メンバー ③ベルギー連邦政府内務大臣、地域政府首相ほか</td> </tr> <tr> <td>内容</td> <td>①「単一許可証」(滞在・労働許可証)の発給の遅れにより、日系企業の駐在員の交代が遅れ、支障がでている実態を取りまとめ、大使館を通じて当局に改善を要請。 ②発給の遅れが引き続き日系企業の活動に影響を及ぼしている状況を説明し、ベルギー連邦政府及び地域政府に対し、ベルギー日本人会、ジェトロとともに改善の申し入れを行うことを BJA に提言。 ③発給の遅延について、BJA、ジェトロ、ベルギー日本人会の連名で改善を要請する意見書を提出。意見書の内容は以下のとおり。 ・取得に4カ月程度要しており、日系企業に影響大。時間短縮を要請。 ・日系企業へのファストトラック制度導入を提案。 ・許可更新に時間がかかる場合の暫定許可制度の全地域での導入。 ・手続きの電子化</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>①申請から3カ月以上経過しても進展が見られない場合はベルギー内務省に審査状況について個別に確認。 ②12月2日にベルギー連邦政府内務大臣などへの要望書提出に至った。要望書に対して、ベルギー連邦政府、地域政府、政党などから「改善に向けて取り組み」という回答が得られた。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>概要</td> <td>【メキシコ】NAFTA 原産判定実施で、メキシコの税関手数料免除と付加価値税額軽減を実現</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>2月</td> </tr> <tr> <td>対象</td> <td>NAFTA の活用</td> </tr> <tr> <td>内容</td> <td>在メキシコのホンダ系自動車部品サプライヤーから、</td> </tr> </table>	概要	【韓国】「2018年度 SJC 建議事項」に関する要望	時期	12月11日	対象	韓国・産業通商資源部 兪明希 通商交渉本部長	内容	ジェトロソウルの所長、副所長が委員長、副委員長を務めるソウルジャパンプラブ(SJC)産業政策委員会が韓国政府に対して提出した2018年度の建議事項(31件)について、産業通商資源部の兪明希 通商交渉本部長との懇談会を実施。	成果	同懇談会の場において、兪通商交渉本部長より31件の建議事項のうち「弾力的労働時間の単位期間の長期化と手続の簡素化」や、「海外被仕向送金時の管理基準緩和」など14件を改善、8件を改善検討するとの回答が得られた。	概要	【メキシコ】「輸出に関する製造業・マキラドーラ・サービス産業振興のための政令」(通称 IMMEX プログラム)運用における IVA 保税認定を巡る認定当局の対応改善	時期	12月11日	対象	メキシコ国税当局(SAT)	内容	半導体を自動車産業向けに供給する日系専門社社の IVA 保税認定が、申請却下の理由に合理性がなく過去3回却下された。	成果	公平で均一的な審査を行ってほしい旨要請し、SAT 側は企業側の手続きの問題点を紹介するとともに、判断基準を公正に保つ努力を行うことを約束した。	概要	【ベルギー】「単一許可証」(滞在・労働許可証)発給遅延の改善要請	時期	①6月26日 ②10月24日 ③12月2日	対象	①ベルギー連邦政府内務省 ②日白協会兼商工会議所(BJA)理事会メンバー ③ベルギー連邦政府内務大臣、地域政府首相ほか	内容	①「単一許可証」(滞在・労働許可証)の発給の遅れにより、日系企業の駐在員の交代が遅れ、支障がでている実態を取りまとめ、大使館を通じて当局に改善を要請。 ②発給の遅れが引き続き日系企業の活動に影響を及ぼしている状況を説明し、ベルギー連邦政府及び地域政府に対し、ベルギー日本人会、ジェトロとともに改善の申し入れを行うことを BJA に提言。 ③発給の遅延について、BJA、ジェトロ、ベルギー日本人会の連名で改善を要請する意見書を提出。意見書の内容は以下のとおり。 ・取得に4カ月程度要しており、日系企業に影響大。時間短縮を要請。 ・日系企業へのファストトラック制度導入を提案。 ・許可更新に時間がかかる場合の暫定許可制度の全地域での導入。 ・手続きの電子化	成果	①申請から3カ月以上経過しても進展が見られない場合はベルギー内務省に審査状況について個別に確認。 ②12月2日にベルギー連邦政府内務大臣などへの要望書提出に至った。要望書に対して、ベルギー連邦政府、地域政府、政党などから「改善に向けて取り組み」という回答が得られた。	概要	【メキシコ】NAFTA 原産判定実施で、メキシコの税関手数料免除と付加価値税額軽減を実現	時期	2月	対象	NAFTA の活用	内容	在メキシコのホンダ系自動車部品サプライヤーから、		
概要	【韓国】「2018年度 SJC 建議事項」に関する要望																																												
時期	12月11日																																												
対象	韓国・産業通商資源部 兪明希 通商交渉本部長																																												
内容	ジェトロソウルの所長、副所長が委員長、副委員長を務めるソウルジャパンプラブ(SJC)産業政策委員会が韓国政府に対して提出した2018年度の建議事項(31件)について、産業通商資源部の兪明希 通商交渉本部長との懇談会を実施。																																												
成果	同懇談会の場において、兪通商交渉本部長より31件の建議事項のうち「弾力的労働時間の単位期間の長期化と手続の簡素化」や、「海外被仕向送金時の管理基準緩和」など14件を改善、8件を改善検討するとの回答が得られた。																																												
概要	【メキシコ】「輸出に関する製造業・マキラドーラ・サービス産業振興のための政令」(通称 IMMEX プログラム)運用における IVA 保税認定を巡る認定当局の対応改善																																												
時期	12月11日																																												
対象	メキシコ国税当局(SAT)																																												
内容	半導体を自動車産業向けに供給する日系専門社社の IVA 保税認定が、申請却下の理由に合理性がなく過去3回却下された。																																												
成果	公平で均一的な審査を行ってほしい旨要請し、SAT 側は企業側の手続きの問題点を紹介するとともに、判断基準を公正に保つ努力を行うことを約束した。																																												
概要	【ベルギー】「単一許可証」(滞在・労働許可証)発給遅延の改善要請																																												
時期	①6月26日 ②10月24日 ③12月2日																																												
対象	①ベルギー連邦政府内務省 ②日白協会兼商工会議所(BJA)理事会メンバー ③ベルギー連邦政府内務大臣、地域政府首相ほか																																												
内容	①「単一許可証」(滞在・労働許可証)の発給の遅れにより、日系企業の駐在員の交代が遅れ、支障がでている実態を取りまとめ、大使館を通じて当局に改善を要請。 ②発給の遅れが引き続き日系企業の活動に影響を及ぼしている状況を説明し、ベルギー連邦政府及び地域政府に対し、ベルギー日本人会、ジェトロとともに改善の申し入れを行うことを BJA に提言。 ③発給の遅延について、BJA、ジェトロ、ベルギー日本人会の連名で改善を要請する意見書を提出。意見書の内容は以下のとおり。 ・取得に4カ月程度要しており、日系企業に影響大。時間短縮を要請。 ・日系企業へのファストトラック制度導入を提案。 ・許可更新に時間がかかる場合の暫定許可制度の全地域での導入。 ・手続きの電子化																																												
成果	①申請から3カ月以上経過しても進展が見られない場合はベルギー内務省に審査状況について個別に確認。 ②12月2日にベルギー連邦政府内務大臣などへの要望書提出に至った。要望書に対して、ベルギー連邦政府、地域政府、政党などから「改善に向けて取り組み」という回答が得られた。																																												
概要	【メキシコ】NAFTA 原産判定実施で、メキシコの税関手数料免除と付加価値税額軽減を実現																																												
時期	2月																																												
対象	NAFTA の活用																																												
内容	在メキシコのホンダ系自動車部品サプライヤーから、																																												

					<p>「TPP11 の活用で得られるメキシコの税関手数料の軽減と同等の効果が、米国からの輸入でも得られないか」とジェトロメキシコ宛に相談あり。</p> <p>NAFTA を利用した特惠輸入であれば（NAFTA 原産品であれば）税関手数料は免除されるため、該当製品の原産判定を行った結果、NAFTA 原産品になることが判明。あわせて同社に原産地証明書のフォーマットを提供。</p> <p>これにより、税関手数料（CIF の 0.8%）を免除でき、かつ、輸入時に支払う付加価値税額も縮小できることになった。</p> <p>成果 税関手数料の免除（年間支払額約 6,072 万円）及び付加価値税負担の軽減（同約 972 万円の軽減）につながった。</p>														
				<p><b>【実施事例】（再掲）</b></p> <table border="1"> <tr> <td>概要</td> <td>【メキシコ】付加価値税還付支援とその実現</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>2月</td> </tr> <tr> <td>対象</td> <td>メキシコ国税当局（SAT）</td> </tr> <tr> <td>内容</td> <td>エアバッグ用素材を生産する日系メーカーの付加価値税（IVA）12億5,500万円分が2018年来還付されていなかったが、2020年2月に還付された。</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>メキシコ事務所は、ビジネス環境整備の枠組みを利用しSATに対し要請を続けた結果、2020年2月に、当該企業に対し未還付額12億5,500万円が還付された。</td> </tr> </table>	概要	【メキシコ】付加価値税還付支援とその実現	時期	2月	対象	メキシコ国税当局（SAT）	内容	エアバッグ用素材を生産する日系メーカーの付加価値税（IVA）12億5,500万円分が2018年来還付されていなかったが、2020年2月に還付された。	成果	メキシコ事務所は、ビジネス環境整備の枠組みを利用しSATに対し要請を続けた結果、2020年2月に、当該企業に対し未還付額12億5,500万円が還付された。					
概要	【メキシコ】付加価値税還付支援とその実現																		
時期	2月																		
対象	メキシコ国税当局（SAT）																		
内容	エアバッグ用素材を生産する日系メーカーの付加価値税（IVA）12億5,500万円分が2018年来還付されていなかったが、2020年2月に還付された。																		
成果	メキシコ事務所は、ビジネス環境整備の枠組みを利用しSATに対し要請を続けた結果、2020年2月に、当該企業に対し未還付額12億5,500万円が還付された。																		
				<p><b>【実施事例】（再掲）</b></p> <table border="1"> <tr> <td>概要</td> <td>【カンボジア】官民合同会議を通じた政策提言による投資環境改善</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>2月12日</td> </tr> <tr> <td>対象</td> <td>経済財政省租税総局 コンビポール租税総局長（閣僚級）</td> </tr> <tr> <td>内容</td> <td>納税余剰金と前払い事業所税に係る税務の簡素化</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>従前より、前払い法人税の廃止を求めていたところ、前払い税余剰金の翌年度税と相殺を可能にする省令を出すとの回答あり。実際、ミニマム税が免除される企業は年度末の決算時に、納税余剰金を翌年度の前払い事業所得税と相殺できるとする経済財政省令が公布された。ジェトロプノンペンがカンボジア日本人商工会の事務局として、日系企業の声を集約。</td> </tr> </table>	概要	【カンボジア】官民合同会議を通じた政策提言による投資環境改善	時期	2月12日	対象	経済財政省租税総局 コンビポール租税総局長（閣僚級）	内容	納税余剰金と前払い事業所税に係る税務の簡素化	成果	従前より、前払い法人税の廃止を求めていたところ、前払い税余剰金の翌年度税と相殺を可能にする省令を出すとの回答あり。実際、ミニマム税が免除される企業は年度末の決算時に、納税余剰金を翌年度の前払い事業所得税と相殺できるとする経済財政省令が公布された。ジェトロプノンペンがカンボジア日本人商工会の事務局として、日系企業の声を集約。					
概要	【カンボジア】官民合同会議を通じた政策提言による投資環境改善																		
時期	2月12日																		
対象	経済財政省租税総局 コンビポール租税総局長（閣僚級）																		
内容	納税余剰金と前払い事業所税に係る税務の簡素化																		
成果	従前より、前払い法人税の廃止を求めていたところ、前払い税余剰金の翌年度税と相殺を可能にする省令を出すとの回答あり。実際、ミニマム税が免除される企業は年度末の決算時に、納税余剰金を翌年度の前払い事業所得税と相殺できるとする経済財政省令が公布された。ジェトロプノンペンがカンボジア日本人商工会の事務局として、日系企業の声を集約。																		
				<p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>概要</td> <td>【マレーシア】現地日系中小企業支援のための政策提言</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>3月</td> </tr> <tr> <td>対象</td> <td>経済産業省</td> </tr> <tr> <td>内容</td> <td>支払い条件悪化に関する支援策の要請</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>新型コロナウイルス感染拡大により、さまざまな業態で、生産停止や需要縮小が起こるなか、在マレーシア日系中小企業に対する発注企業からの支払い長期化要請の事実を確認。ジェトロクアラルンプール、アジア経済研究所と協働で、「当該事象はOECD多国籍企業行動指針等で、抑制されるべき行為」と分析し、現地日系中小企業の課題として情報をまとめ、経済産業省へ政策提言。</td> </tr> </table> <p>・新型コロナウイルス感染拡大の影響を踏まえ、欧米やASEAN地域の計13カ国において在外日系企業向けアンケート調査を実施した。これらアンケートなどで把握した課題について、中国、タイ、フィリピン、マレーシア、米国、エジプトで現地国政府などに対して課題解決に向けた申し入れを行った。</p> <p>（再掲）</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>中国</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・西安では、日系企業の再稼働申請（复工申請）に対してほとんど許可が下りていなかったため、北京事務所が西安市当局と交渉。</li> <li>・許可が下りず困っている日系企業10社の情報を取りまとめ、西安市当局に提出し、働きかけを実施。</li> <li>・その結果、1週間程度で4社の許可が下り、その他も迅速な手続きの約束を得た。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>マレーシア</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>・マレーシアにおいては操業可能業種が厳しく限定され、多くの日系企業が操業上の危機に直面。</li> <li>・このため、クアラルンプール事務所が現地日本人商</li> </ul> </td> </tr> </table>	概要	【マレーシア】現地日系中小企業支援のための政策提言	時期	3月	対象	経済産業省	内容	支払い条件悪化に関する支援策の要請	成果	新型コロナウイルス感染拡大により、さまざまな業態で、生産停止や需要縮小が起こるなか、在マレーシア日系中小企業に対する発注企業からの支払い長期化要請の事実を確認。ジェトロクアラルンプール、アジア経済研究所と協働で、「当該事象はOECD多国籍企業行動指針等で、抑制されるべき行為」と分析し、現地日系中小企業の課題として情報をまとめ、経済産業省へ政策提言。	中国	<ul style="list-style-type: none"> <li>・西安では、日系企業の再稼働申請（复工申請）に対してほとんど許可が下りていなかったため、北京事務所が西安市当局と交渉。</li> <li>・許可が下りず困っている日系企業10社の情報を取りまとめ、西安市当局に提出し、働きかけを実施。</li> <li>・その結果、1週間程度で4社の許可が下り、その他も迅速な手続きの約束を得た。</li> </ul>	マレーシア	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マレーシアにおいては操業可能業種が厳しく限定され、多くの日系企業が操業上の危機に直面。</li> <li>・このため、クアラルンプール事務所が現地日本人商</li> </ul>	
概要	【マレーシア】現地日系中小企業支援のための政策提言																		
時期	3月																		
対象	経済産業省																		
内容	支払い条件悪化に関する支援策の要請																		
成果	新型コロナウイルス感染拡大により、さまざまな業態で、生産停止や需要縮小が起こるなか、在マレーシア日系中小企業に対する発注企業からの支払い長期化要請の事実を確認。ジェトロクアラルンプール、アジア経済研究所と協働で、「当該事象はOECD多国籍企業行動指針等で、抑制されるべき行為」と分析し、現地日系中小企業の課題として情報をまとめ、経済産業省へ政策提言。																		
中国	<ul style="list-style-type: none"> <li>・西安では、日系企業の再稼働申請（复工申請）に対してほとんど許可が下りていなかったため、北京事務所が西安市当局と交渉。</li> <li>・許可が下りず困っている日系企業10社の情報を取りまとめ、西安市当局に提出し、働きかけを実施。</li> <li>・その結果、1週間程度で4社の許可が下り、その他も迅速な手続きの約束を得た。</li> </ul>																		
マレーシア	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マレーシアにおいては操業可能業種が厳しく限定され、多くの日系企業が操業上の危機に直面。</li> <li>・このため、クアラルンプール事務所が現地日本人商</li> </ul>																		

					<p>工会議所と連名で、操業可能業種の拡大、操業条件の緩和等を要請するレターを政府に出状。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・その結果、操業可能業種の拡大につながるなど一定の効果。</li> </ul> <p>エジプト</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・現地政府の行政サービス停止に伴い、進出日系企業が滞在許可などの更新手続きができない事態に。</li> <li>・これを受け、ジェトロカイロが有効期限が失効する滞在許可の更新猶予期間の延長を政府当局に要請し、了解を得た。</li> </ul> <p>・在外公館等からの要請に基づき、中国・武漢、インド・アーメダバード、ダッカにおいて、在留邦人の情報共有とチャーター機による帰国を全面支援。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="1160 499 1323 730">中国・武漢</td> <td data-bbox="1323 499 1831 730"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・1月23日の武漢封鎖後、28日のチャーター便の運航までの間、大使館や本社からの救援依頼を受けて、取り残された邦人出張者の状況把握や日本人内のWechatのグループ「KIZUNA」へのつなぎと情報提供を実施。</li> <li>・ジェトロの独自ネットワークにより空港まで移動するバスを手配するとともに、空港までのバス移動の責任者として、帰国希望者を取りまとめ退避計画を立案・実施。日本到着まで帰国者をケア。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1160 730 1323 961">インド・アーメダバード</td> <td data-bbox="1323 730 1831 961"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・4月15日ムンバイ発の臨時帰国便(ANA)へのグジャラート州の在留邦人(145人)の搭乗に向けて全面的に対応。</li> <li>・3月下旬に退避希望者の事前アンケート調査の実施・取りまとめ、アーメダバードからムンバイまでのバス手配(7台)、スケジュール調整、臨時便への搭乗予定者の取りまとめ、ANAへの提出等を実施。在留邦人145人を600km離れたムンバイに送り届け、無事に日本への帰国を支援した。</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1160 961 1323 1098">バングラデシュ・ダッカ</td> <td data-bbox="1323 961 1831 1098"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・3月27日に現地日本大使より要請を受けて、ダッカ日本商工会・ダッカ日本人会の事務局であるダッカ事務所がチャーター便を手配。実質5日間ほどで両政府の許認可取得、希望者募集、資金回収を完了。</li> <li>・4月2日の便で327名の在留邦人が日本に帰国。</li> </ul> </td> </tr> </table>	中国・武漢	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1月23日の武漢封鎖後、28日のチャーター便の運航までの間、大使館や本社からの救援依頼を受けて、取り残された邦人出張者の状況把握や日本人内のWechatのグループ「KIZUNA」へのつなぎと情報提供を実施。</li> <li>・ジェトロの独自ネットワークにより空港まで移動するバスを手配するとともに、空港までのバス移動の責任者として、帰国希望者を取りまとめ退避計画を立案・実施。日本到着まで帰国者をケア。</li> </ul>	インド・アーメダバード	<ul style="list-style-type: none"> <li>・4月15日ムンバイ発の臨時帰国便(ANA)へのグジャラート州の在留邦人(145人)の搭乗に向けて全面的に対応。</li> <li>・3月下旬に退避希望者の事前アンケート調査の実施・取りまとめ、アーメダバードからムンバイまでのバス手配(7台)、スケジュール調整、臨時便への搭乗予定者の取りまとめ、ANAへの提出等を実施。在留邦人145人を600km離れたムンバイに送り届け、無事に日本への帰国を支援した。</li> </ul>	バングラデシュ・ダッカ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3月27日に現地日本大使より要請を受けて、ダッカ日本商工会・ダッカ日本人会の事務局であるダッカ事務所がチャーター便を手配。実質5日間ほどで両政府の許認可取得、希望者募集、資金回収を完了。</li> <li>・4月2日の便で327名の在留邦人が日本に帰国。</li> </ul>								
中国・武漢	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1月23日の武漢封鎖後、28日のチャーター便の運航までの間、大使館や本社からの救援依頼を受けて、取り残された邦人出張者の状況把握や日本人内のWechatのグループ「KIZUNA」へのつなぎと情報提供を実施。</li> <li>・ジェトロの独自ネットワークにより空港まで移動するバスを手配するとともに、空港までのバス移動の責任者として、帰国希望者を取りまとめ退避計画を立案・実施。日本到着まで帰国者をケア。</li> </ul>																		
インド・アーメダバード	<ul style="list-style-type: none"> <li>・4月15日ムンバイ発の臨時帰国便(ANA)へのグジャラート州の在留邦人(145人)の搭乗に向けて全面的に対応。</li> <li>・3月下旬に退避希望者の事前アンケート調査の実施・取りまとめ、アーメダバードからムンバイまでのバス手配(7台)、スケジュール調整、臨時便への搭乗予定者の取りまとめ、ANAへの提出等を実施。在留邦人145人を600km離れたムンバイに送り届け、無事に日本への帰国を支援した。</li> </ul>																		
バングラデシュ・ダッカ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3月27日に現地日本大使より要請を受けて、ダッカ日本商工会・ダッカ日本人会の事務局であるダッカ事務所がチャーター便を手配。実質5日間ほどで両政府の許認可取得、希望者募集、資金回収を完了。</li> <li>・4月2日の便で327名の在留邦人が日本に帰国。</li> </ul>																		
			<p>米国におけるグラスルーツパートナーシップ事業をはじめ、日本企業のビジネス活動を通じた各国社会・経済への貢献や、日本との貿易投資関係などに関する情報発信を積極的に展開・強化する。</p>		<p>・「アジア太平洋広域経済圏セミナー」 米国ワシントン DCにおいて、自由貿易によるアジア太平洋地域の経済統合の重要性について情報発信した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="1160 1276 1299 1304">時期</td> <td data-bbox="1299 1276 1831 1304">6月19日</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1160 1304 1299 1331">場所</td> <td data-bbox="1299 1304 1831 1331">米国・ワシントン DC</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1160 1331 1299 1358">共催者</td> <td data-bbox="1299 1331 1831 1358">戦略国際問題研究所 (CSIS)</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1160 1358 1299 1518">概要</td> <td data-bbox="1299 1358 1831 1518"> <p>自由貿易によるアジア太平洋地域の経済統合の重要性や昨今の通商環境の変化が同地域に与える影響等について、米国・通商政策関係者、有識者及び企業に向けて発信するセミナーを開催。佐々木理事長が登壇し、「不確実性高まる時代におけるビジネス環境整備の重要性と日米協力への期待」というテーマで基調講演を行った。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1160 1518 1299 1545">参加者数</td> <td data-bbox="1299 1518 1831 1545">128名</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1160 1545 1299 1770">成果</td> <td data-bbox="1299 1545 1831 1770"> <p>役立ち度(4段階中上位2項目): 90.0%</p> <p>参加者から「包括的な議論だった」「国際貿易における日本のインパクトと役割が理解できた」など高い評価を得た。CSISのウェブ上で配信されているセミナー動画は開催から1カ月の間3,200回以上視聴された。</p> <p>米中通商問題、CPTPP、RCEP等の通商関係の動きやデジタル貿易等に関して、日本、アジア、中国の有識者の意見を交え、米国の政策関係者、ビジネス関係者に訴えた。</p> </td> </tr> </table> <p>・対米情報発信(日米経済グラスルーツパートナーシップ) トランプ政権下では、従来の知日派有識者を通じたワシントン DCでの米国政府への働き掛けの効果は限定的。政治的に重要な州における日本企業の貢献への理解深化が必要であることから、米国の地域の有識者、有力者に対する日本企業の現地経済への貢献などのインプットを実施。</p>	時期	6月19日	場所	米国・ワシントン DC	共催者	戦略国際問題研究所 (CSIS)	概要	<p>自由貿易によるアジア太平洋地域の経済統合の重要性や昨今の通商環境の変化が同地域に与える影響等について、米国・通商政策関係者、有識者及び企業に向けて発信するセミナーを開催。佐々木理事長が登壇し、「不確実性高まる時代におけるビジネス環境整備の重要性と日米協力への期待」というテーマで基調講演を行った。</p>	参加者数	128名	成果	<p>役立ち度(4段階中上位2項目): 90.0%</p> <p>参加者から「包括的な議論だった」「国際貿易における日本のインパクトと役割が理解できた」など高い評価を得た。CSISのウェブ上で配信されているセミナー動画は開催から1カ月の間3,200回以上視聴された。</p> <p>米中通商問題、CPTPP、RCEP等の通商関係の動きやデジタル貿易等に関して、日本、アジア、中国の有識者の意見を交え、米国の政策関係者、ビジネス関係者に訴えた。</p>		
時期	6月19日																		
場所	米国・ワシントン DC																		
共催者	戦略国際問題研究所 (CSIS)																		
概要	<p>自由貿易によるアジア太平洋地域の経済統合の重要性や昨今の通商環境の変化が同地域に与える影響等について、米国・通商政策関係者、有識者及び企業に向けて発信するセミナーを開催。佐々木理事長が登壇し、「不確実性高まる時代におけるビジネス環境整備の重要性と日米協力への期待」というテーマで基調講演を行った。</p>																		
参加者数	128名																		
成果	<p>役立ち度(4段階中上位2項目): 90.0%</p> <p>参加者から「包括的な議論だった」「国際貿易における日本のインパクトと役割が理解できた」など高い評価を得た。CSISのウェブ上で配信されているセミナー動画は開催から1カ月の間3,200回以上視聴された。</p> <p>米中通商問題、CPTPP、RCEP等の通商関係の動きやデジタル貿易等に関して、日本、アジア、中国の有識者の意見を交え、米国の政策関係者、ビジネス関係者に訴えた。</p>																		



・「ロードショー」の開催  
 具体的には、米国各都市においてセミナーや説明会を開催し、各地域の有力者、識者に日本企業の米経済への貢献をアピールする「ロードショー」を31回実施した。  
 主なものとしては、オクラホマ州商務省が主催するセミナーでの講演や米南東部会での理事長の講演のほか、米政府主催の投資誘致イベント「SelectUSA」では、6人の州知事、8州の経済開発庁長官等に働き掛け。

【実施事例】

名称	グラスルーツ米国地方都市でのロードショー
時期	4月～3月
場所	①オクラホマ州オクラホマ（下記参照）、②ネブラスカ州オマハ、③インディアナ州フォートウェーン、④オハイオ州クリーブランド、⑤マサチューセッツ州ボストン、⑥ワシントンDC（商務省）、⑦ワシントンDC（セレクトUSAサミット）（下記参照）、⑧ネバダ州リノ、⑨ワシントン州シアトル、⑩ペンシルベニア州フィラデルフィア、⑪テキサス州オースティン、⑫アイオワ州シーダーラピッズ、⑬ワシントン州シアトル、⑭ミネソタ州ウィノナ、⑮オハイオ州アイアントン、⑯ウィスコンシン州ミルウォーキー、⑰オハイオ州メリーズビル、⑱バージニア州リッチモンド、⑲イリノイ州ベルビル、⑳テキサス州ヒューストン、㉑オハイオ州アクロン、㉒ジョージア州サバンナ、㉓テキサス州サンアントニオ、㉔ジョージア州アトランタ、㉕ケンタッキー州フランクフォート、㉖イリノイ州レイクチュールリヒ、㉗マサチューセッツ州ボストン、㉘ミシガン州ノースビル市、サウスフィールド市、㉙オハイオ州アーセン、㉚カンザス州ウィチタ、㉛ユタ州ソルトレイクシティ
概要	各地で開催するセミナーなどの情報発信機会を通じて、州議会議員、州・市政府幹部、地元経済界の有識者、有力者に対して日本企業の米国地域経済への貢献、日米貿易・通商関係の重要性をインプット。

【ロードショーの主な実施事例】

名称	オクラホマ世界会議での講演、オクラホマ州商務長官との個別面談
時期	4月3日
場所	米国・オクラホマ州
内容	米商務省とオクラホマ州商務省が共催した「オクラホマ世界会議」でヒューストン事務所長が講演。同会議にはベンネル・オクラホマ州副知事、ホルト・オクラホマシティ市長ら州の要人が参加。また、同会議への参加機会を捉えてオクラホマ州商務長官と個別面談。
成果	ヒューストン事務所長の講演では、オクラホマ州の要人に対し、地域経済に対する進出日系企業の貢献、日系企業調査の結果概要、双方向投資の重要性と日本の魅力などをインプット。 シーン・コウブレン・オクラホマ州商務長官とヒューストン事務所長の個別面談では、先方より「日本からの投資はまだ少ない。もっと増やしたい」とコメント。また、同州が戦略を策定している国際的な自動車及び同部品産業の誘致に関して協力を要請された。

【ロードショーの主な実施事例】

名称	全米投資サミット「SelectUSA 2019」
時期	6月10～12日
場所	米国・ワシントンDC
概要	米商務省主催の対米投資誘致を呼びかける年次イベント。オバマ政権からのイニシアチブを引き継ぎ、2013年の初開催以来6回目。全米各州の知事や州政府、経済開発機構、外国企業などが参加。
成果	前田理事がステイット・オクラホマ州知事、デワイン・オハイオ州知事、ベビン・ケンタッキー州知事、ホーガン・メリーランド州知事、ブライアント・ミシシッピ州知事、ホルコム・インディアナ州知事及び8州の経済開発庁長官等に直接面談し、我が国企業の地域経済への貢献をイ

ンブット。  
 ジェトロが主催したネットワーキング朝食会には、米国側より 31 州の経済開発担当の幹部 70 名、日本企業/関係者 30 名が参加。日本市場や対日ビジネスの魅力を訴えた。

【ロードショーの主な実施事例】

名称	米国南東部会・日本合同会
時期	10月22日
場所	米国・ワシントンDC
概要	南東部7州の州知事はじめ政府高官が一堂に集まる年次会合。佐々木理事長が次のポイントに基づき基調講演を行った。①日系企業による投資が米国経済に大きく貢献、②日本企業が南東部に注目、③対中関税、対米投資規制強化に対する懸念、④対日投資の促進。
成果	日系企業の米国経済への貢献について説明を行い、政府高官に日系企業の重要性を認識してもらうとともに、対日投資も促しジェトロのPRに繋げた。 ミラー・アフラック副社長（米側議長）、ケンブ・ジョージア州知事、マクマスター・サウスカロライナ州知事、キャンフィールド・アラバマ州商務長官、ロルフ・テネシー州経済開発庁長官、ソウェル・フロリダ州商務長官、マカロウ・ミシシッピ州開発局エグゼクティブディレクターなどが参加。

・地域の有力者への個別アプローチの事例  
 我が国企業の対米投資意欲の増加といったファンダメンタルの動きを「日本の貢献」として示すために、米国内及び日本国内で、米国の有力者・有識者にアプローチし、日本企業が生む雇用や地元経済への貢献をインプットした。149人の州知事や市長、州政府高官、州議会議員などの有力者・有識者に働き掛けた。

【実施事例】

名称	州知事らへの個別アプローチ
時期	4月～3月
場所	米国
概要	在米の事務所長らが重点州の知事、副知事、経済開発長官らを個別訪問し、日本企業の米国経済への貢献を直接アピールした。
成果	36州で実施。(内訳：29州の知事(ミネソタ州、ネブラスカ州、カリフォルニア州、ウィスコンシン州、アイオワ州、インディアナ州、オクラホマ州、ミシシッピ州、オハイオ州、ケンタッキー州、テキサス州、メイン州、バーモント州、コネチカット州、メリーランド州、ユタ州、アリゾナ州、コロラド州、ニューメキシコ州、サウスダコタ州、ノースダコタ州、ジョージア州、サウスカロライナ州、ニュージャージー州、モンタナ州、アーカンソー州、ミシガン州、ミズーリ州、テネシー州)、2州の副知事(イリノイ州、ロードアイランド州)、5州の州政府高官)

【実施事例】

名称	第51回「日本・米国中西部会」を活用した働き掛け
時期	9月8日～10日
場所	東京都
概要	米中西部11州の要人・有識者らが参加する「日米中西部会」の機会を捉え、地域、民間レベルでの相互理解の深化の重要性をアピール。また、このために来日した州知事らにアプローチし、理事長などジェトロ幹部が個別に働き掛け。
成果	中西部会には6州の知事・副知事、日本4県の知事のほか、日米企業幹部など約350名が参加。個別面談では、理事長がデワイン・オハイオ州知事、ウォルツ・ミネソタ州知事、リケッツ・ネブラスカ州知事、イーバース・ウィスコンシン州知事、ハインズ・イリノイ州副知事と我が国企業の地域経済への貢献、対日投資の魅力などについて対話。

【実施事例】

名称	来日する州知事、州議会議員への個別アプローチ
----	------------------------

					<table border="1"> <tr> <td>時期</td> <td>4月～3月</td> </tr> <tr> <td>場所</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>州議員、州知事など州政府高官の来日機会をとらえ、ジェトロ幹部が個別に働き掛け。</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>ケンタッキー州カー上院議員（5月）、ミネソタ州ジャジンスキー上院議員（6月）、オハイオ州デワイン知事（9月）、ユタ州ハーバード知事（9月）、テキサス州アボット知事（9月）、アイオワ州レイナルド知事（11月）、オレゴン州ブラウン知事（11月）、ネブラスカ州フォーリー副知事（2月）など、来日した州有力者と日本企業の地域企業への貢献、対日投資の魅力などについてジェトロ幹部が働き掛け。</td> </tr> </table> <p>・対米投資促進セミナー 州知事の来日機会をとらえ日本企業向けに対米投資促進セミナーを開催。これにより日本企業の対米投資を支援するとともに、来日した州政府幹部等の日本企業による貢献の認識の向上につなげる。上半期には9月にオハイオ州投資拡大セミナーを実施。</p> <p>※このほか、対米情報発信（日米経済グラスルーツパートナーシップ）については、ビジネスマッチングやミッション派遣などの実績を日本企業の海外展開支援の項に記載。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>名称</td> <td>オハイオ州投資拡大セミナー</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>9月10日</td> </tr> <tr> <td>場所</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>オハイオ州への投資拡大をテーマに、同州経済開発公社との共催で投資セミナーを開催。オハイオ州のマイク・デワイン知事や州経済開発公社代表の J.P.ナシーフ氏などが同州と日本との関係や投資環境について講演を行った。既進出日系企業も登壇し現地のビジネス環境を発信。</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>114名</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>役立ち度（4段階中上位2項目）：94.4% オハイオ州知事が登壇したジェトロ主催セミナーは初。同州はホンダに代表されるように多くの日本企業が進出していることから、多くの企業が参加。参加者からは「現地の事業環境について理解できた」「現地進出企業の生の声が参考になった」等の評価。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>名称</td> <td>アイオワ州投資拡大セミナー</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>11月11日</td> </tr> <tr> <td>場所</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>アイオワ州への投資拡大をテーマに、同州経済開発機構との共催で投資セミナーを開催。アイオワ州のキム・レイナルド知事や州経済開発機構代表のデビー・ダーラム氏などが同州と日本との関係や投資環境について講演を行った。既進出日系企業も登壇し現地のビジネス環境を発信。</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>47名</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>役立ち度（4段階中上位2項目）：100% 参加者からは「中西部におけるアイオワ州の位置づけがよくわかった」「日系企業がなぜアイオワ州で事業を行うのかわかり、参考になった」等の評価。</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>名称</td> <td>「Doing Business in Oregon」セミナー</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>11月11日</td> </tr> <tr> <td>場所</td> <td>京都府</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>オレゴン州関係者らの来日に合わせ、オレゴン州の経済動向・ビジネス環境、投資環境、進出日系企業のケーススタディなどを紹介するセミナーを実施。同州のケイト・ブラウン知事が基調講演を行い、クリス・ハーダー同州経済開発局長が州の概要などについて説明を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>50名</td> </tr> </table>	時期	4月～3月	場所	東京都	概要	州議員、州知事など州政府高官の来日機会をとらえ、ジェトロ幹部が個別に働き掛け。	成果	ケンタッキー州カー上院議員（5月）、ミネソタ州ジャジンスキー上院議員（6月）、オハイオ州デワイン知事（9月）、ユタ州ハーバード知事（9月）、テキサス州アボット知事（9月）、アイオワ州レイナルド知事（11月）、オレゴン州ブラウン知事（11月）、ネブラスカ州フォーリー副知事（2月）など、来日した州有力者と日本企業の地域企業への貢献、対日投資の魅力などについてジェトロ幹部が働き掛け。	名称	オハイオ州投資拡大セミナー	時期	9月10日	場所	東京都	概要	オハイオ州への投資拡大をテーマに、同州経済開発公社との共催で投資セミナーを開催。オハイオ州のマイク・デワイン知事や州経済開発公社代表の J.P.ナシーフ氏などが同州と日本との関係や投資環境について講演を行った。既進出日系企業も登壇し現地のビジネス環境を発信。	参加者数	114名	成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：94.4% オハイオ州知事が登壇したジェトロ主催セミナーは初。同州はホンダに代表されるように多くの日本企業が進出していることから、多くの企業が参加。参加者からは「現地の事業環境について理解できた」「現地進出企業の生の声が参考になった」等の評価。	名称	アイオワ州投資拡大セミナー	時期	11月11日	場所	東京都	概要	アイオワ州への投資拡大をテーマに、同州経済開発機構との共催で投資セミナーを開催。アイオワ州のキム・レイナルド知事や州経済開発機構代表のデビー・ダーラム氏などが同州と日本との関係や投資環境について講演を行った。既進出日系企業も登壇し現地のビジネス環境を発信。	参加者数	47名	成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：100% 参加者からは「中西部におけるアイオワ州の位置づけがよくわかった」「日系企業がなぜアイオワ州で事業を行うのかわかり、参考になった」等の評価。	名称	「Doing Business in Oregon」セミナー	時期	11月11日	場所	京都府	概要	オレゴン州関係者らの来日に合わせ、オレゴン州の経済動向・ビジネス環境、投資環境、進出日系企業のケーススタディなどを紹介するセミナーを実施。同州のケイト・ブラウン知事が基調講演を行い、クリス・ハーダー同州経済開発局長が州の概要などについて説明を行った。	参加者数	50名	
時期	4月～3月																																															
場所	東京都																																															
概要	州議員、州知事など州政府高官の来日機会をとらえ、ジェトロ幹部が個別に働き掛け。																																															
成果	ケンタッキー州カー上院議員（5月）、ミネソタ州ジャジンスキー上院議員（6月）、オハイオ州デワイン知事（9月）、ユタ州ハーバード知事（9月）、テキサス州アボット知事（9月）、アイオワ州レイナルド知事（11月）、オレゴン州ブラウン知事（11月）、ネブラスカ州フォーリー副知事（2月）など、来日した州有力者と日本企業の地域企業への貢献、対日投資の魅力などについてジェトロ幹部が働き掛け。																																															
名称	オハイオ州投資拡大セミナー																																															
時期	9月10日																																															
場所	東京都																																															
概要	オハイオ州への投資拡大をテーマに、同州経済開発公社との共催で投資セミナーを開催。オハイオ州のマイク・デワイン知事や州経済開発公社代表の J.P.ナシーフ氏などが同州と日本との関係や投資環境について講演を行った。既進出日系企業も登壇し現地のビジネス環境を発信。																																															
参加者数	114名																																															
成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：94.4% オハイオ州知事が登壇したジェトロ主催セミナーは初。同州はホンダに代表されるように多くの日本企業が進出していることから、多くの企業が参加。参加者からは「現地の事業環境について理解できた」「現地進出企業の生の声が参考になった」等の評価。																																															
名称	アイオワ州投資拡大セミナー																																															
時期	11月11日																																															
場所	東京都																																															
概要	アイオワ州への投資拡大をテーマに、同州経済開発機構との共催で投資セミナーを開催。アイオワ州のキム・レイナルド知事や州経済開発機構代表のデビー・ダーラム氏などが同州と日本との関係や投資環境について講演を行った。既進出日系企業も登壇し現地のビジネス環境を発信。																																															
参加者数	47名																																															
成果	役立ち度（4段階中上位2項目）：100% 参加者からは「中西部におけるアイオワ州の位置づけがよくわかった」「日系企業がなぜアイオワ州で事業を行うのかわかり、参考になった」等の評価。																																															
名称	「Doing Business in Oregon」セミナー																																															
時期	11月11日																																															
場所	京都府																																															
概要	オレゴン州関係者らの来日に合わせ、オレゴン州の経済動向・ビジネス環境、投資環境、進出日系企業のケーススタディなどを紹介するセミナーを実施。同州のケイト・ブラウン知事が基調講演を行い、クリス・ハーダー同州経済開発局長が州の概要などについて説明を行った。																																															
参加者数	50名																																															

				<p>成果</p> <p>役立ち度（４段階中上位２項目）：95.8%</p> <p>参加者からの質問に、ブラウン知事自らが政府としての政策を述べるなど、州政府トップと参加者がインタラクティブに交流する場面も見られた。参加者からは「政府関係の方から政策の話など、民間機関からは聞くことのできない話が聞けて有意義だった」「全米・オレゴンそれぞれの投資状況等の情報が得られた」等の評価。</p> <p>・ 要人セミナー 要人来訪の機会を捉え、世界貿易動向、各国の経済産業状況等の普及・啓発を図るセミナーを開催。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>名称</td> <td>①シンポジウム「岐路に立つ世界貿易システムと持続的な世界貿易の成長のための WTO 改革」 ②「キューバ貿易・投資機会セミナー」 ③「カンボジア投資セミナー」 ④「アジア開発銀行（ADB）総裁特別講演会」 ⑤メキシコ・セミナー「USMCA 等通商協定の活用方法と最新ビジネス・トレンド」</td> </tr> <tr> <td>スピーカー</td> <td>①経済産業大臣政務官 石川昭政、インドネシア元商業大臣／インドネシア大学経済学部教授 マリ・パンゲストゥ、国際商業会議所事務総長ジョン・デントン、WTO 貿易交渉委員会（TNC）部長ビクター・ド・ブラド、経済産業省通商政策局長田中繁広、NEC 代表取締役会長・遠藤信博（APEC ビジネス諮問委員会メンバー）、フィナンシャル・タイムズ東京支局長ロビン・ハーディング ②ペレイラ・キューバ大使、リベロ経済・通商担当参事官 ③フンセン・カンボジア首相 ④中尾武彦アジア開発銀行総裁 ⑤デ・ラ・モラ・メキシコ経済省次官</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>①4月9日 ②5月20日 ③5月29日 ④11月11日 ⑤2月25日</td> </tr> <tr> <td>場所</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>①153名 ②154名 ③304名 ④132名 ⑤142名</td> </tr> <tr> <td>成果 （役立ち度４段階中上位２項目）</td> <td>①91.4% ②92.2% ③100.0% ④94.9% ⑤95.2%</td> </tr> <tr> <td>備考</td> <td>①共催先の国際商工会議所と共同ステートメントを発表。</td> </tr> </table>	名称	①シンポジウム「岐路に立つ世界貿易システムと持続的な世界貿易の成長のための WTO 改革」 ②「キューバ貿易・投資機会セミナー」 ③「カンボジア投資セミナー」 ④「アジア開発銀行（ADB）総裁特別講演会」 ⑤メキシコ・セミナー「USMCA 等通商協定の活用方法と最新ビジネス・トレンド」	スピーカー	①経済産業大臣政務官 石川昭政、インドネシア元商業大臣／インドネシア大学経済学部教授 マリ・パンゲストゥ、国際商業会議所事務総長ジョン・デントン、WTO 貿易交渉委員会（TNC）部長ビクター・ド・ブラド、経済産業省通商政策局長田中繁広、NEC 代表取締役会長・遠藤信博（APEC ビジネス諮問委員会メンバー）、フィナンシャル・タイムズ東京支局長ロビン・ハーディング ②ペレイラ・キューバ大使、リベロ経済・通商担当参事官 ③フンセン・カンボジア首相 ④中尾武彦アジア開発銀行総裁 ⑤デ・ラ・モラ・メキシコ経済省次官	時期	①4月9日 ②5月20日 ③5月29日 ④11月11日 ⑤2月25日	場所	東京都	参加者数	①153名 ②154名 ③304名 ④132名 ⑤142名	成果 （役立ち度４段階中上位２項目）	①91.4% ②92.2% ③100.0% ④94.9% ⑤95.2%	備考	①共催先の国際商工会議所と共同ステートメントを発表。		
名称	①シンポジウム「岐路に立つ世界貿易システムと持続的な世界貿易の成長のための WTO 改革」 ②「キューバ貿易・投資機会セミナー」 ③「カンボジア投資セミナー」 ④「アジア開発銀行（ADB）総裁特別講演会」 ⑤メキシコ・セミナー「USMCA 等通商協定の活用方法と最新ビジネス・トレンド」																			
スピーカー	①経済産業大臣政務官 石川昭政、インドネシア元商業大臣／インドネシア大学経済学部教授 マリ・パンゲストゥ、国際商業会議所事務総長ジョン・デントン、WTO 貿易交渉委員会（TNC）部長ビクター・ド・ブラド、経済産業省通商政策局長田中繁広、NEC 代表取締役会長・遠藤信博（APEC ビジネス諮問委員会メンバー）、フィナンシャル・タイムズ東京支局長ロビン・ハーディング ②ペレイラ・キューバ大使、リベロ経済・通商担当参事官 ③フンセン・カンボジア首相 ④中尾武彦アジア開発銀行総裁 ⑤デ・ラ・モラ・メキシコ経済省次官																			
時期	①4月9日 ②5月20日 ③5月29日 ④11月11日 ⑤2月25日																			
場所	東京都																			
参加者数	①153名 ②154名 ③304名 ④132名 ⑤142名																			
成果 （役立ち度４段階中上位２項目）	①91.4% ②92.2% ③100.0% ④94.9% ⑤95.2%																			
備考	①共催先の国際商工会議所と共同ステートメントを発表。																			
		世界の FTA、EPA 等の動向や、TPP11 や日 EU・EPA などわが国の FTA・EPA について普及・啓蒙し、日本企業の効果的な活用を促進する。	<p>・ 世界の FTA、EPA の動向の普及啓発の取り組み FTA、EPA の基本的な情報について、ウェブサイト上に「世界と日本の FTA 一覧」や「WTO・FTA ニュース」のページを設けて情報提供を行った。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>実施時期</td> <td>4月～3月</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>(1)「世界と日本の FTA 一覧」 世界と日本で発効済、署名済、合意済、交渉中等の段階にある FTA について、各協定の概要や進捗状況を一覧にして掲載。 (2)「WTO・FTA ニュース」 米国法律事務所の通商担当弁護士による WTO・FTA 関連ニュースを英語で毎月掲載。</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>(1) 2019 年 12 月に最新版を掲載。アクセス件数は 7,021 件。12 月から 2 月までに寄せられた役立ち度（４段階</td> </tr> </table>	実施時期	4月～3月	概要	(1)「世界と日本の FTA 一覧」 世界と日本で発効済、署名済、合意済、交渉中等の段階にある FTA について、各協定の概要や進捗状況を一覧にして掲載。 (2)「WTO・FTA ニュース」 米国法律事務所の通商担当弁護士による WTO・FTA 関連ニュースを英語で毎月掲載。	成果	(1) 2019 年 12 月に最新版を掲載。アクセス件数は 7,021 件。12 月から 2 月までに寄せられた役立ち度（４段階											
実施時期	4月～3月																			
概要	(1)「世界と日本の FTA 一覧」 世界と日本で発効済、署名済、合意済、交渉中等の段階にある FTA について、各協定の概要や進捗状況を一覧にして掲載。 (2)「WTO・FTA ニュース」 米国法律事務所の通商担当弁護士による WTO・FTA 関連ニュースを英語で毎月掲載。																			
成果	(1) 2019 年 12 月に最新版を掲載。アクセス件数は 7,021 件。12 月から 2 月までに寄せられた役立ち度（４段階																			

					<p>中上位 2 項目) は 100%。「まだ実際ビジネスには繋がってはいませんが、弊社の海外進出等の情報収集に役立っています」(中小企業)、「日本と海外の協定は判るが、海外海外間の協定は判りにくいため、この「FTA 一覧」は大変役に立ちます。一括して参照できる点が役立ちます。適地生産の参考になります」(いずれも中小企業)、また、ビジネスに関連した事例として、「当社グループ内への関税軽減・回避を目的とした輸出に基づく収益改善」(大企業)との声が寄せられた。</p> <p>(2) 合計 12 本のレポート(4~3 月号)を掲載。</p> <p>・日 EU・EPA、TPP11 の利活用推進のための普及啓発セミナーの開催 前年度に続いて取り組んだ。以下のとおり、前年度よりも一層実務的・実践的な内容で開催。また、中小企業をはじめとする参加者に EPA を活用したビジネスのイメージを持ってもらえるよう地方企業の取り組み事例も紹介。合計 63 回開催し、のべ約 2,700 人が参加し、役立ち度 (4 段階中上位 2 項目) の平均は約 97%。</p> <p>・実務セミナー (関税・原産地規則を中心に解説) ・少人数ワークショップ (原産地証明の実務等) ・経営層/業界団体向けの啓発セミナー</p>																																
	<p>(情報発信・活用の高度化) 情報発信の高度化を図り、利用者の増加や利便性の向上に繋げる。具体的には、調査成果の情報発信にあたって、一層ニーズを踏まえた情報となるよう、メディアの引用件数等により、企業や社会への波及を可視化する方法を検討する。また、調査成果を幅広く普及させるために、スマートフォンの普及を踏まえたモバイルフレンドリー対応を一層進めるほか、ウェブサイトの利便性向上に努める。</p>	<p>(3) デジタルツールを活用した情報提供 これら情報収集・提供にあたっては、スマートフォン等モバイル機器の急速な普及を踏まえつつ、顧客の所在に拠らない普遍的情報発信を実現する。併せてセミナーのオンライン化の推進を通じて利用者の増加や利便性の向上を目指す。さらにユーザーフレンドリーなウェブサイトの構築を推進し、情報ニーズの把握や適切な情報提供方法の検討、推進に努める。</p>	<p>(3) デジタルツールを活用した情報提供 スマートフォン等モバイル機器の急速な普及を踏まえつつ、顧客の所在によらない普遍的情報発信を実現すべく、ウェブサイトに加えて、SNS、メールマガジンなどを効果的・効率的に活用し、ジェトロの海外ビジネス情報をより広範囲な利用者に対して適切に提供する。</p>	<p>(3) デジタルツールを活用した情報提供 フェイスブックやメールマガジンを活用し、調査成果を一層広範に利用者へ提供するほか、利用者との繋がりの強化に努めた。</p> <p>・「フェイスブック」活用を通じた利用者との繋がり強化 中南米地域に関心ある利用者を対象に、フェイスブックを活用して、情報提供を一層広範に行うとともに、フォロワーである利用者との交流を行うことで、ニーズの把握や利用者との繋がりの強化を図った。</p> <p>・フェイスブックの活用事例</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>名称</td> <td>フェイスブックページ「ジェトロ中南米ビジネス」フォロワー向け勉強会</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>6 月 10 日にフェイスブックページ「ジェトロ中南米ビジネス」のフォロワー向け勉強会「メキシコの連邦労働法改正によるビジネス環境の変化と対応」を開催。22 名が参加。5 月 2 日に施行された同法の概要と日系企業が対応すべき事項をいち早く発信した。</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>役立ち度 (4 段階中上位 2 項目) : 100%</td> </tr> </table> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>名称</td> <td>フェイスブックページ「ジェトロ中南米ビジネス」フォロワー向け勉強会 (第 2 回)</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>9 月 3 日にフォロワー向け勉強会の第 2 回「ブラジル労務勉強会」を開催。22 名が参加。改正労働法のポイントと運用として日系企業が留意すべき事項についてブラジル労働法に詳しい弁護士が解説した。</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>役立ち度 (4 段階中上位 2 項目) : 95.2%</td> </tr> </table> <p>・メールマガジンを活用したプッシュ型プロモーション ウェブサイトに掲載する調査成果を一層広範な利用者に活用してもらうため、地域ごとに発信しているメールマガジンというプッシュ型のプロモーションを通じて、利用者の裾野の拡大とウェブ上の調査成果へのアクセス促進を図った。</p> <p><b>【実施事例】</b> ※配信数は 3 月末時点</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>地域</th> <th>配信数</th> <th>備考</th> <th>頻度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>北米</td> <td>9,853</td> <td>「North American News Briefs」</td> <td>週 3 回程度</td> </tr> <tr> <td>中南米</td> <td>2,639</td> <td>「カルタ・デ・ジェトロ」</td> <td>月 2 回程度</td> </tr> <tr> <td>中国北アジア</td> <td>6,634</td> <td>「ジェトロ・チャイナモニター」</td> <td>月 2 回程度</td> </tr> <tr> <td>アジア大洋州</td> <td>3,158</td> <td>「JETRO ASIA」</td> <td>週 2 回</td> </tr> </tbody> </table>	名称	フェイスブックページ「ジェトロ中南米ビジネス」フォロワー向け勉強会	概要	6 月 10 日にフェイスブックページ「ジェトロ中南米ビジネス」のフォロワー向け勉強会「メキシコの連邦労働法改正によるビジネス環境の変化と対応」を開催。22 名が参加。5 月 2 日に施行された同法の概要と日系企業が対応すべき事項をいち早く発信した。	成果	役立ち度 (4 段階中上位 2 項目) : 100%	名称	フェイスブックページ「ジェトロ中南米ビジネス」フォロワー向け勉強会 (第 2 回)	概要	9 月 3 日にフォロワー向け勉強会の第 2 回「ブラジル労務勉強会」を開催。22 名が参加。改正労働法のポイントと運用として日系企業が留意すべき事項についてブラジル労働法に詳しい弁護士が解説した。	成果	役立ち度 (4 段階中上位 2 項目) : 95.2%	地域	配信数	備考	頻度	北米	9,853	「North American News Briefs」	週 3 回程度	中南米	2,639	「カルタ・デ・ジェトロ」	月 2 回程度	中国北アジア	6,634	「ジェトロ・チャイナモニター」	月 2 回程度	アジア大洋州	3,158	「JETRO ASIA」	週 2 回	
名称	フェイスブックページ「ジェトロ中南米ビジネス」フォロワー向け勉強会																																				
概要	6 月 10 日にフェイスブックページ「ジェトロ中南米ビジネス」のフォロワー向け勉強会「メキシコの連邦労働法改正によるビジネス環境の変化と対応」を開催。22 名が参加。5 月 2 日に施行された同法の概要と日系企業が対応すべき事項をいち早く発信した。																																				
成果	役立ち度 (4 段階中上位 2 項目) : 100%																																				
名称	フェイスブックページ「ジェトロ中南米ビジネス」フォロワー向け勉強会 (第 2 回)																																				
概要	9 月 3 日にフォロワー向け勉強会の第 2 回「ブラジル労務勉強会」を開催。22 名が参加。改正労働法のポイントと運用として日系企業が留意すべき事項についてブラジル労働法に詳しい弁護士が解説した。																																				
成果	役立ち度 (4 段階中上位 2 項目) : 95.2%																																				
地域	配信数	備考	頻度																																		
北米	9,853	「North American News Briefs」	週 3 回程度																																		
中南米	2,639	「カルタ・デ・ジェトロ」	月 2 回程度																																		
中国北アジア	6,634	「ジェトロ・チャイナモニター」	月 2 回程度																																		
アジア大洋州	3,158	「JETRO ASIA」	週 2 回																																		

					<table border="1"> <tr> <td></td> <td></td> <td>TREND Plus」</td> <td></td> </tr> <tr> <td>欧州</td> <td>6,678</td> <td>「ユーロトレンド」</td> <td>月 1 回程度</td> </tr> <tr> <td>ロシア CIS</td> <td>3,963</td> <td>「ロシア・CIS 情報」</td> <td>週 1 回</td> </tr> <tr> <td>中東アフリカ</td> <td>3,394</td> <td>「ジェトロ中東アフリカ News」</td> <td>週 1 回</td> </tr> <tr> <td>総合</td> <td>13,639</td> <td>「World Info Train」</td> <td>週 1 回</td> </tr> <tr> <td>国・地域別情報</td> <td>17,547</td> <td>「国・地域別情報メールマガジン」</td> <td>月 1 回</td> </tr> </table>			TREND Plus」		欧州	6,678	「ユーロトレンド」	月 1 回程度	ロシア CIS	3,963	「ロシア・CIS 情報」	週 1 回	中東アフリカ	3,394	「ジェトロ中東アフリカ News」	週 1 回	総合	13,639	「World Info Train」	週 1 回	国・地域別情報	17,547	「国・地域別情報メールマガジン」	月 1 回																		
		TREND Plus」																																													
欧州	6,678	「ユーロトレンド」	月 1 回程度																																												
ロシア CIS	3,963	「ロシア・CIS 情報」	週 1 回																																												
中東アフリカ	3,394	「ジェトロ中東アフリカ News」	週 1 回																																												
総合	13,639	「World Info Train」	週 1 回																																												
国・地域別情報	17,547	「国・地域別情報メールマガジン」	月 1 回																																												
		また、セミナーのオンライン化のさらなる推進を通じて、利用者の増加や利便性の向上を目指す。		<p>・「ウェビナー」の導入推進 デジタル時代に相応しい情報提供ツールとしてウェビナー(注)の導入を推進した。内部向けの実証実験を重ねた後、10月25日に初の対外提供を行った。ウェビナー導入により、より多くの利用者へ即時性の高い情報提供が可能になるほか、遠隔地の利用者の利便性も向上する。また、開催経費も抑えられ、一層機動的な開催が可能になる。 (注) ウェビナーはウェブとセミナーを組み合わせた造語である。</p> <p>・「ウェビナー」の開催実績</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>名称</td> <td>「英国の EU 離脱交渉の争点・進捗と企業活動への影響」</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>10月25日</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>演題：「英国の EU 離脱交渉の争点・進捗と企業活動への影響」 講師：ジェトロ海外調査部 欧州ロシア CIS 課長 田中晋</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>参加者 280 人</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>役立ち度（4段階中上位 2 項目）：95.9%。 プレグジットをテーマにウェビナーの初の対外提供を行った。参加者からは内容に関して高い評価を受けたほか、このようなウェビナー形態のセミナーを今後も行って欲しいとのコメントが数多くあった。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>名称</td> <td>日米貿易協定の最新情報～対米輸出における特恵関税の使い方～</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>2月17日</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>演題：「米国市場の魅力と日米貿易協定の活用」 講師：ジェトロ海外調査部米州課長 藤井麻理</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>参加者 171 人</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>役立ち度（4段階中上位 2 項目）：95.2%。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>名称</td> <td>データで見る米中貿易摩擦と日本企業への影響</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>2月19日</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>演題：「データで見る米中貿易摩擦と日本企業への影響」 講師：ジェトロ海外調査部国際経済課長 米山 洋</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>参加者 162 人</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>役立ち度（4段階中上位 2 項目）：89.5%</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>名称</td> <td>日 EU・EPA（輸出時）の最新情報～発効 2 年目に留意すべきポイント～</td> </tr> <tr> <td>時期</td> <td>2月21日</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>演題：「EU 向け輸出時に日 EU・EPA の特恵関税を利用する際の留意点」 講師：ジェトロ海外調査部 欧州ロシア CIS 課長 田中晋</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>参加者 176 人</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>役立ち度（4段階中上位 2 項目）：98.1%</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>名称</td> <td>日本企業の海外ビジネス最新動向 –高い不確実性の中、日本企業はいかに乗り切ろうとしているのか–</td> </tr> </table>	名称	「英国の EU 離脱交渉の争点・進捗と企業活動への影響」	時期	10月25日	概要	演題：「英国の EU 離脱交渉の争点・進捗と企業活動への影響」 講師：ジェトロ海外調査部 欧州ロシア CIS 課長 田中晋	参加者数	参加者 280 人	成果	役立ち度（4段階中上位 2 項目）：95.9%。 プレグジットをテーマにウェビナーの初の対外提供を行った。参加者からは内容に関して高い評価を受けたほか、このようなウェビナー形態のセミナーを今後も行って欲しいとのコメントが数多くあった。	名称	日米貿易協定の最新情報～対米輸出における特恵関税の使い方～	時期	2月17日	概要	演題：「米国市場の魅力と日米貿易協定の活用」 講師：ジェトロ海外調査部米州課長 藤井麻理	参加者数	参加者 171 人	成果	役立ち度（4段階中上位 2 項目）：95.2%。	名称	データで見る米中貿易摩擦と日本企業への影響	時期	2月19日	概要	演題：「データで見る米中貿易摩擦と日本企業への影響」 講師：ジェトロ海外調査部国際経済課長 米山 洋	参加者数	参加者 162 人	成果	役立ち度（4段階中上位 2 項目）：89.5%	名称	日 EU・EPA（輸出時）の最新情報～発効 2 年目に留意すべきポイント～	時期	2月21日	概要	演題：「EU 向け輸出時に日 EU・EPA の特恵関税を利用する際の留意点」 講師：ジェトロ海外調査部 欧州ロシア CIS 課長 田中晋	参加者数	参加者 176 人	成果	役立ち度（4段階中上位 2 項目）：98.1%	名称	日本企業の海外ビジネス最新動向 –高い不確実性の中、日本企業はいかに乗り切ろうとしているのか–	
名称	「英国の EU 離脱交渉の争点・進捗と企業活動への影響」																																														
時期	10月25日																																														
概要	演題：「英国の EU 離脱交渉の争点・進捗と企業活動への影響」 講師：ジェトロ海外調査部 欧州ロシア CIS 課長 田中晋																																														
参加者数	参加者 280 人																																														
成果	役立ち度（4段階中上位 2 項目）：95.9%。 プレグジットをテーマにウェビナーの初の対外提供を行った。参加者からは内容に関して高い評価を受けたほか、このようなウェビナー形態のセミナーを今後も行って欲しいとのコメントが数多くあった。																																														
名称	日米貿易協定の最新情報～対米輸出における特恵関税の使い方～																																														
時期	2月17日																																														
概要	演題：「米国市場の魅力と日米貿易協定の活用」 講師：ジェトロ海外調査部米州課長 藤井麻理																																														
参加者数	参加者 171 人																																														
成果	役立ち度（4段階中上位 2 項目）：95.2%。																																														
名称	データで見る米中貿易摩擦と日本企業への影響																																														
時期	2月19日																																														
概要	演題：「データで見る米中貿易摩擦と日本企業への影響」 講師：ジェトロ海外調査部国際経済課長 米山 洋																																														
参加者数	参加者 162 人																																														
成果	役立ち度（4段階中上位 2 項目）：89.5%																																														
名称	日 EU・EPA（輸出時）の最新情報～発効 2 年目に留意すべきポイント～																																														
時期	2月21日																																														
概要	演題：「EU 向け輸出時に日 EU・EPA の特恵関税を利用する際の留意点」 講師：ジェトロ海外調査部 欧州ロシア CIS 課長 田中晋																																														
参加者数	参加者 176 人																																														
成果	役立ち度（4段階中上位 2 項目）：98.1%																																														
名称	日本企業の海外ビジネス最新動向 –高い不確実性の中、日本企業はいかに乗り切ろうとしているのか–																																														

					<table border="1"> <tr> <td>時期</td> <td>3月18日、</td> </tr> <tr> <td>概要</td> <td>講演1「貿易・海外進出への取り組み方針と、各国のビジネス環境評価」 ジェトロ海外調査部 国際経済課 課長代理 古川 祐 講演2「保護貿易主義がビジネスに及ぼす影響」 ジェトロ海外調査部 国際経済課長 米山 洋 講演3「自由貿易協定(FTA)の活用状況と今後の課題」 ジェトロ海外調査部 国際経済課 吾郷 伊都子</td> </tr> <tr> <td>参加者数</td> <td>参加者 272人</td> </tr> <tr> <td>成果</td> <td>役立ち度(4段階中上位2項目): 93.6%</td> </tr> </table>	時期	3月18日、	概要	講演1「貿易・海外進出への取り組み方針と、各国のビジネス環境評価」 ジェトロ海外調査部 国際経済課 課長代理 古川 祐 講演2「保護貿易主義がビジネスに及ぼす影響」 ジェトロ海外調査部 国際経済課長 米山 洋 講演3「自由貿易協定(FTA)の活用状況と今後の課題」 ジェトロ海外調査部 国際経済課 吾郷 伊都子	参加者数	参加者 272人	成果	役立ち度(4段階中上位2項目): 93.6%		
時期	3月18日、														
概要	講演1「貿易・海外進出への取り組み方針と、各国のビジネス環境評価」 ジェトロ海外調査部 国際経済課 課長代理 古川 祐 講演2「保護貿易主義がビジネスに及ぼす影響」 ジェトロ海外調査部 国際経済課長 米山 洋 講演3「自由貿易協定(FTA)の活用状況と今後の課題」 ジェトロ海外調査部 国際経済課 吾郷 伊都子														
参加者数	参加者 272人														
成果	役立ち度(4段階中上位2項目): 93.6%														
	<p>アジア経済研究所は、その目標設定について、独立行政法人通則法における国立研究開発法人の目標設定に関する規定を準用し、「研究開発の成果の最大化その他の業務の質の向上に関する事項」を次のように定める。</p> <p>(学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献)</p> <p>アジア経済研究所は、学術研究によって蓄積された研究資源を活用し、効果的かつ効率的な幅広いアウトリーチ活動 ※を通じて、我が国の政策担当者やメディア、経済界、国民各層、さらには新興国等の政府、産業界、市民社会等にも幅広く積極的に研究成果を還元し、我が国企業の貿易投資の拡大ならびに我が国政府の通商政策立案の基盤となる質の高い分析と情報を提供する。</p> <p>政策立案への貢献にあたっては、政策担当者のニーズや政策課題を踏まえた研究テーマの選定や、中間報告や定期ブリーフィングなどによる政策担当者との緊密なコミュニケーションの実施などにより、顕在化している政策課題に対応した世界水準の学術研究を実施するほか、現時点で顕在化していない中長期的な政策課題にもなり得るアジェンダを提示することで、政策立案への広範な貢献を果たす。</p> <p>※アウトリーチ活動とは、外部向けに研究成果等(知識の蓄積や情報・データも含む)を発信し、知的貢献や社会的インパクト形成を目指すとともに、多様なニーズを把握するための諸活動のこと。</p>	<p>4-2. アジア地域等の調査研究活動</p> <p>(1) 学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献</p> <p>アジア経済研究所は、学術研究によって創出・蓄積された研究資源を、効率的・効果的なアウトリーチ活動(※)を通じて発信し、我が国企業の貿易投資拡大に向けた活動や我が国政府の通商政策の立案等において基盤となる知的貢献を果たすことで、研究成果の最大化を図る。具体的には、研究マネジメント力を最大限に発揮して研究所全体としてのアウトリーチ活動実施体制を強化する。研究成果の中間報告や定期ブリーフィングなどによる政策担当者との緊密なコミュニケーション構築を促す政策研究対話の実施により、政策立案への広範な貢献を果たす。また、国際会議・セミナー・講演会・国際シンポジウム等の開催、定期刊行物や単行書など出版物の刊行、ウェブサイト・SNS等を通じた機動的な発信等を組み合わせ活用するとともに、研究成果の還元先である政策担当者、産業界、学術界や広く市民社会の問題関心を高め、かつ各界の有するニーズ把握に繋がるよう双方向的な対話を促進する。</p> <p>※アウトリーチ活動とは、外部向けに研究成果等(知識の蓄積や情報・データも含む)を発信し、知的貢献や社会的インパクト形成を目指すとともに、多様なニーズを把握するための諸活動のこと。</p>	<p>4-2. アジア地域等の調査研究活動</p> <p>アジア経済研究所(以下「研究所」という)は、独立行政法人通則法における国立研究開発法人の目標設定に関する規定が準用されることを踏まえ、以下に掲げる計画の実施により研究成果の最大化を図る。</p> <p>(評価指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>研究成果の効率的・効果的なアウトリーチ活動の実施</li> <li>研究成果のアウトリーチ活動を通じた、我が国のメディア、経済界、国民各層、新興国等の政府、産業界、市民社会への還元による社会的効果</li> <li>政策研究対話 ※における政策担当者からの評価(4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上)</li> </ul> <p>※政策研究対話とは、研究所に所属する研究者等、または研究所が実施する研究事業に参画している研究者等が、政策担当者に対して、定期的及び政策担当者の要請に応じて、対面形式にて研究成果の還元(情報提供及び提言)ならびに政策ニーズの把握等を行う活動のこと。</p> <p>(モニタリング指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>講演会・セミナー・国際シンポジウム等の開催件数</li> <li>政策研究対話の実施件数</li> <li>メディア等における取り上げ件数</li> </ul> <p>評価軸(2)</p> <p>大学や民間企業では実施し難い先駆的かつ独創的な付加価値の高い研究成果が創出されているか。</p>	<p>【アジア経済研究所に係る評価軸及び関連する指標】</p> <p>評価軸(1)</p> <p>効率的・効果的なアウトリーチ活動によって研究成果が適切に還元され、貿易投資の拡大と我が国政府の通商政策立案等の基盤となっているか</p> <p>(評価指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>研究成果の効率的・効果的なアウトリーチ活動の実施</li> <li>研究成果のアウトリーチ活動を通じた、我が国のメディア、経済界、国民各層、新興国等の政府、産業界、市民社会への還元による社会的効果</li> <li>政策研究対話 ※における政策担当者からの評価(4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上)</li> </ul> <p>※政策研究対話とは、研究所に所属する研究者等、または研究所が実施する研究事業に参画している研究者等が、政策担当者に対して、定期的及び政策担当者の要請に応じて、対面形式にて研究成果の還元(情報提供及び提言)ならびに政策ニーズの把握等を行う活動のこと。</p> <p>(モニタリング指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>講演会・セミナー・国際シンポジウム等の開催件数: 56件</li> <li>政策研究対話の実施件数: 28件</li> </ul> <p>【評価指標②】研究成果のアウトリーチ活動を通じた、我が国のメディア、経済界、国民各層、新興国等の政府、産業界、市民社会への還元による社会的効果</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>アウトリーチ活動として、研究所ウェブサイトに掲載された一般の利用者・読者に時宜に応じた最新情報を提供する『IDE スクエア』や各種 SNS による情報発信の強化に加え、研究者による解説動画の配信を開始。世界の政治経済情勢に関して、一般メディアでは報じられない・知り得ないような研究者独自の視点と深い洞察による内容をポイント解説した。時宜に応じた研究成果を積極的に発信したことで、インドネシア総選挙やマレーシア政権交代、スリランカでのテロや中東情勢などに関して、多数の研究者が新聞、雑誌、テレビ・ラジオ等のメディアに取り上げられた。</li> </ul> <p>(モニタリング指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>メディア等における取り上げ件数: 150件</li> </ul> <p>【評価指標③】政策研究対話における政策担当者からの評価(4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上): 93.2%</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>政策担当者からの要請に基づき、多くの研究者の知見や研究成果等の情報提供を行い、政策立案への貢献を果たした。政策担当者による役立ち度も93.2%(2019年度通年)と高い評価を得た。アンケート調査では、「現地報道など、平常日本のメディアでは得られない情報を翻訳の上発信いただいたことで、市場動向や現地情勢の適時適切な把握に役立つ」「各国の政治や経済動向、またプロジェクトの経緯及び調査結果について詳細を知ることができ、今後の政策を検討する下地として非常に参考になった」「東南アジアのデジタル化への対応は経産省としても重要テーマとして取り組んでいるものであり、そのインプットをいただけたのはありがたかった」等のコメントがあった。</li> </ul>	<p>&lt;主要な業務実績&gt;</p> <p>評価軸(1)</p> <p>【評価指標①】研究成果の効率的・効果的なアウトリーチ活動の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>研究活動によって得られた研究成果や分析結果および研究者による知見は、講演会、セミナー、国際シンポジウムを開催して外部に向け積極的に発信した。2019年6月には、同年8月に開催されたTICAD7に先立ち、世界銀行と共催で特別講演会を開催(世界銀行のアフリカ地域担当チーフエコノミストを招聘)する等、常に時宜に応じたテーマを選定し、効果的かつ効果的な外部発信を行うよう努めた。</li> </ul> <p>(モニタリング指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>講演会・セミナー・国際シンポジウム等の開催件数: 56件</li> <li>政策研究対話の実施件数: 28件</li> </ul> <p>【評価指標②】研究成果のアウトリーチ活動を通じた、我が国のメディア、経済界、国民各層、新興国等の政府、産業界、市民社会への還元による社会的効果</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>アウトリーチ活動として、研究所ウェブサイトに掲載された一般の利用者・読者に時宜に応じた最新情報を提供する『IDE スクエア』や各種 SNS による情報発信の強化に加え、研究者による解説動画の配信を開始。世界の政治経済情勢に関して、一般メディアでは報じられない・知り得ないような研究者独自の視点と深い洞察による内容をポイント解説した。時宜に応じた研究成果を積極的に発信したことで、インドネシア総選挙やマレーシア政権交代、スリランカでのテロや中東情勢などに関して、多数の研究者が新聞、雑誌、テレビ・ラジオ等のメディアに取り上げられた。</li> </ul> <p>(モニタリング指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>メディア等における取り上げ件数: 150件</li> </ul> <p>【評価指標③】政策研究対話における政策担当者からの評価(4段階評価で上位2つの評価を得る割合が8割以上): 93.2%</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>政策担当者からの要請に基づき、多くの研究者の知見や研究成果等の情報提供を行い、政策立案への貢献を果たした。政策担当者による役立ち度も93.2%(2019年度通年)と高い評価を得た。アンケート調査では、「現地報道など、平常日本のメディアでは得られない情報を翻訳の上発信いただいたことで、市場動向や現地情勢の適時適切な把握に役立つ」「各国の政治や経済動向、またプロジェクトの経緯及び調査結果について詳細を知ることができ、今後の政策を検討する下地として非常に参考になった」「東南アジアのデジタル化への対応は経産省としても重要テーマとして取り組んでいるものであり、そのインプットをいただけたのはありがたかった」等のコメントがあった。</li> </ul> <p>評価軸(2)</p> <p>【評価指標①】具体的な先駆的かつ独創的な付加価値の高い研究成果の創出状況</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2019年度は運営費交付金を財源とする研究プロジェクトを66件、科学研究費助成事業による研究課題59件を実施し、多数の学術論文を発表した。また、研究成果を取りまとめた学術単行書として、外部出版社から10冊、研究所の内部出版として6冊、合計16冊の本を出版した。中でも、猪俣哲史研究員が単著で出版した「グローバル・バリュー・チェーン-新・南北問題へのまなざし」(日本経済新聞出版社、2019年6月発行)は、第31回アジア・太平洋賞(特別賞)を受賞。また、日本経済新聞による「エコノミストが選ぶ経済図書ベスト10(2019年)」の第3位にランクインする等、アジア経済研究所の研究成果を外部に広く示した。</li> </ul> <p>(モニタリング指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>誌上、ウェブサイト上または口頭での論文発表件数: 611件</li> </ul>	<p>&lt;課題と対応&gt;</p> <p>(1) 学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献</p> <p>政策ニーズ等に基づく調査研究課題の企画立案から効率的・効果的なアウトリーチ活動まで一貫して実施する体制を構築し、研究マネジメント機能を強化する。政策担当者との綿密なコミュニケーションにより政策ニーズを的確かつ適時に把握し、積極的な政策研究対話(※)の実施や政策担当者への情報発信ツールの多様化等により広範な政策立案への貢献を果たす。</p> <p>また、ニーズが高く時宜に適ったテーマを取り上げて国際会議・セミナー・講演会・国際シンポジウム等を開催するとともに、出版プラットフォームやウェブサイト等を通じて研究成果を機動的に発信する。各種情報発信ツールについては、より広範なユーザーへのリーチを目指し、かつ利便性を高めるべく、ウェブサイトのユーザビリティを高めて一般向けコンテンツの充実を図るほか、SNS や動画等の最新のデジタルツールを積極的に活用する。</p> <p>※政策研究対話とは、研究所に所属する研究者等、または研究所が実施する研究事業に参画している研究者等が、政策担当者に対して、定期的及び政策担当者の要請に応じて、対面形式にて研究成果の還元(情報提供及び提言)ならびに政策ニーズの把握等を行う活動のこと。</p> <p>(2) 付加価値の高い学術研究成果の創出と蓄積</p> <p>国際的な政治・経済・社会秩序の変容や技術革新がもたらす産業構造の変化ならびにこれらが我が国を含めた国際社会に与える影響などについて国・地域・分野に特化した研究ならびにこれらを横断した研究を実施するとともに、持続可能性や包摂性の追求が問われる地球規模の課題にも取り組む。</p> <p>具体的には、民主主義と権威主義の変容や米中貿易戦争と東アジア経済の変容、中東の平和的安定に向けた諸課題などグローバルな地政学リスクの分析研究、ASEAN から南アジア、アフリカまで視野に入れた経済圏構想など広域連携やコネクティビティに関する分析研究、伝統的な企業・産業研究に加えて、グローバル・バリュー・チェーン、イノベーション、デジタル経済、CSR や規制・ルール形成など新たな産業発展や貿易円滑化に資する研究などを実施する。</p> <p>これらの研究課題について、世界最大規模の研究集積や学術ネットワーク及び「経済地理シミュレーション・モデル(IDE-GSM)」をはじめとする独自の分析ツール等研究所の強みを活かし、世界最先端の学術的分析手法を活用しつつ研究成果を創出する。</p> <p>(3) 国際的な研究ハブ機能と学術情報プラットフォーム機能の発揮</p> <p>研究協力に関する MOU を締結している国際機関や国内外の大学・研究機関を中心として学術イベント等を共同で開催するとともに国内外学会や WTO 等国際機関が主催する会議等に積極的に参画し研究成果を発信する。また、アジア・アフリカ等各国の貿易投資に携わる若手行政官等を育成する研修プログラム(アイデアス)を実施する。これら学術イベントの開催や研究者の派遣・受入れ等を通じた学術ネットワークの構築・強化により国際的な学術研究ハブ機能とプレゼンス向上を図る。</p> <p>学術研究成果・各種データの蓄積・整備ならびに情報発信を強化するため、図書館部門と出版企画編集部門が統合した「学術情報センター」が学術情報プラットフォームとしての機能を発揮する。同センターでは、世界有数の専門図書館として引き続き開発途上国・地域の関連資料情報の収集と提供を積極的に進めていく。機関リポジトリ「ARRIDE」による学術研究成果の電子的保存・提供、ウェブサイトによる情報発信の充実と利便性向上及び出版プラットフォームを活用した電子書籍を含む出版物の刊行等を行う。</p>									

			<p>(評価指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・具体的な先駆的かつ独自の付加価値の高い研究成果の創出状況</li> </ul> <p>(モニタリング指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・誌上、ウェブサイト上または口頭での論文発表件数</li> <li>・創出された研究成果の外部評価(業績評価委員会による総合評価)</li> </ul> <p>評価軸(3)</p> <p>国際的な研究ハブ機能ならびに学術情報プラットフォームとしての機能を発揮しているか</p> <p>(評価指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新たに形成した又は維持している学術ネットワークの量と質</li> <li>・学術情報センター等における学術情報の蓄積と運用状況及び活用状況</li> </ul> <p>(モニタリング指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・国際学会・国際会議等への参加数及び招待講演数</li> <li>・研究所が主催・共催・参画した国際会議等の開催数</li> <li>・実施した学術ネットワーク活動の外部評価(業績評価委員会による総合評価)</li> <li>・学術情報・データ蓄積等の発信(掲載)・アクセス件数・ダウンロード件数</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <p>定量的指標を達成しているか。</p> <p>上述のアウトカムの実現が図られているか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・創出された研究成果の外部評価(業績評価委員会による総合評価): 4.4点令和元年度に刊行した学術単行書9点の外部査読(各2名;5点満点)の平均は4.4点であった。業績評価委員会からの研究成果全般の総合評価として、「科研費の採択率の高さが学術水準の高さを表す」、「研究対象国・地域のバランスが良い」、「ユニークなテーマ・着眼点で他機関では着手しがたい研究課題が数多く、社会の負託に十分応えている」、「世界各国の様々な課題を多角的、多面的かつ多様な手法で実施、それぞれに学術的に優れた成果をあげている」、「研究員がそれぞれの地域に対する高い専門知識を持ちながら、新しい研究の視座や研究分析の手法を交えた研究が蓄積されている」など、アジア経済研究所がその優位性を活かして優れた研究成果を創出しているという研究活動に関する評価コメントを多数得た。</li> </ul> <p>評価軸(3)</p> <p>【評価指標①】新たに形成した又は維持している学術ネットワークの量と質</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・学術連携協定を締結する15機関を中心に、海外の研究機関や大学等との研究交流を促進し、相互の研究活動の活発化や研究水準の向上を目指すため、共同研究、共同イベント、人的交流等を実施した。</li> <li>・2019年8月には、ラオス国立経済研究所(NIER、省庁級機関で開催時の所長は元首相)とワークショップを共催したが、我が国との学術交流が遅れている後発ASEANの研究機関とも積極的に交流しているという点において、大きな意義があった。また、2019年10月には、中国社会科学院(CASS、社会科学分野で同国最大規模の研究機関)と「一帯一路」「日中第三国市場協力」等、日本にとっても政策的に重要なテーマで共同研究を実施した。</li> </ul> <p>(モニタリング指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・国際学会・国際会議等への参加数及び招待講演数: 274件</li> <li>・研究所が主催・共催・参画した国際会議等の開催数: 7件</li> <li>・実施した学術ネットワーク活動の外部評価(業績評価委員会による総合評価): 学術ネットワーク活動全般として、「世界各国の政府系・独立系研究機関との学術交流は大学では難しいアジア経済研究所ならではの活動」、「ディシプリンに縛られない関与が重要となる国際機関等との協働はアジア経済研究所の多様性という優位性を体現している」、「120名の研究員のうち19名が2-3年任期で海外へ派遣されるのはネットワーク形成に貢献している」等、多種多様な研究分野(及び研究対象地域)の専門家を擁するというアジア経済研究所の優位性を発揮した学術ネットワーク活動が高い評価を得た。</li> </ul> <p>【評価指標②】学術情報センター等における学術情報の蓄積と運用状況及び活用状況</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・開発途上国・地域の経済、政治、社会に関する資料を収集・所蔵する専門図書館として、日本内外における「開発途上国資料・情報センター」の役割を果たすアジア経済研究所図書館の蔵書数は、図書約70万冊(統計資料・製本雑誌を含む)、雑誌約3,700タイトル、新聞489紙、マイクロフィルム約8.8万リールに達した。</li> <li>・研究所図書館は、2013年度に他機関との資料の共同利用を促進する「図書館共同利用制度」を設け、2019年度までに16の大学図書館と同制度の覚書を締結し、図書館間相互貸借等のサービス拡充を行っている。また、図書館間相互貸借サービスの貸出冊数が2019年度末時点で全国1,631館中第5位となるなど、研究所図書館が有する資料の利用促進が活発に行われている。</li> </ul> <p>(モニタリング指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・学術情報・データ蓄積等の発信(掲載)・アクセス件数・ダウンロード件数: 888万件</li> </ul> <p>※令和元年度アジア経済研究所業績評価委員会  絵所秀紀 法政大学名誉教授  恒川恵市 政策研究大学院大学特別教授  丸川知雄 東京大学社会科学研究所教授  小川英治 一橋大学経営管理研究科教授  石川城太 一橋大学院経済研究科教授  粕谷祐子 慶應義塾大学法学部教授  遠藤貢 東京大学院総合文化研究科教授</p> <p>その他の業務実績は以下の通り。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・政策担当者からの要請に基づき、アジア研究者の知見や研究成果等の情報提供を行うことで、政策立案への貢献を果たす。今年度においては28件(第</li> </ul>	
			(1) 学術研究成果の最大化を通じた政策立案への	<ul style="list-style-type: none"> <li>・政策担当者からの要請に基づき、アジア研究者の知見や研究成果等の情報提供を行うことで、政策立案への貢献を果たす。今年度においては28件(第</li> </ul>	



			<p>貢献</p> <p>政策ニーズ等に基づく調査研究課題の企画立案から効率的・効果的なアウトリーチ活動まで一貫して実施する体制を構築し、研究マネジメント機能を強化する。政策担当者との綿密なコミュニケーションにより政策ニーズを的確かつ適時に把握し、積極的な政策研究対話（※）の実施や政策担当者への情報発信ツールの多様化等により広範な政策立案への貢献を果たす。</p>		<p>1 四半期：7 件、第 2 四半期：6 件、第 3 四半期：7 件、第 4 四半期：8 件）実施。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>政策研究対話</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>6 月 10 日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>経済産業省</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>海外駐在予定の 3 名の政策担当者に対して、ベトナム、インドネシア、ラオス、カンボジアの政治、経済等概況について説明した。</td></tr> <tr><td>先方参加者：</td><td>・大臣官房参事官（自動車・産業競争力担当）製造産業局 自動車課 小林大和（シンガポール 産業調査委員） ・大臣官房福島復興推進グループ福島新産業・雇用創出推進室 和田有平 室長補佐（バンコク AOTS） ・地域経済産業グループ 地域経済産業政策課 課長補佐（政策企画委員）松本将明</td></tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>政策研究対話</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>2 月 20 日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>経済産業省</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>台湾総統選挙の結果分析と、今後の見通しについて、台湾研究者から解説を行った。</td></tr> <tr><td>先方参加者：</td><td>・松本洋平副大臣</td></tr> </table>	事業名：	政策研究対話	実施時期：	6 月 10 日	実施地：	経済産業省	概要：	海外駐在予定の 3 名の政策担当者に対して、ベトナム、インドネシア、ラオス、カンボジアの政治、経済等概況について説明した。	先方参加者：	・大臣官房参事官（自動車・産業競争力担当）製造産業局 自動車課 小林大和（シンガポール 産業調査委員） ・大臣官房福島復興推進グループ福島新産業・雇用創出推進室 和田有平 室長補佐（バンコク AOTS） ・地域経済産業グループ 地域経済産業政策課 課長補佐（政策企画委員）松本将明	事業名：	政策研究対話	実施時期：	2 月 20 日	実施地：	経済産業省	概要：	台湾総統選挙の結果分析と、今後の見通しについて、台湾研究者から解説を行った。	先方参加者：	・松本洋平副大臣		
事業名：	政策研究対話																										
実施時期：	6 月 10 日																										
実施地：	経済産業省																										
概要：	海外駐在予定の 3 名の政策担当者に対して、ベトナム、インドネシア、ラオス、カンボジアの政治、経済等概況について説明した。																										
先方参加者：	・大臣官房参事官（自動車・産業競争力担当）製造産業局 自動車課 小林大和（シンガポール 産業調査委員） ・大臣官房福島復興推進グループ福島新産業・雇用創出推進室 和田有平 室長補佐（バンコク AOTS） ・地域経済産業グループ 地域経済産業政策課 課長補佐（政策企画委員）松本将明																										
事業名：	政策研究対話																										
実施時期：	2 月 20 日																										
実施地：	経済産業省																										
概要：	台湾総統選挙の結果分析と、今後の見通しについて、台湾研究者から解説を行った。																										
先方参加者：	・松本洋平副大臣																										
			<p>また、ニーズが高く時宜に合ったテーマを取り上げて国際会議・セミナー・講演会・国際シンポジウム等を開催するとともに、出版プラットフォームやウェブサイト等を通じて研究成果を機動的に発信する。</p>		<p>・2019 年 8 月に開催された TICAD7 に先立ち、世界銀行と共催で特別講演会を開催。世界銀行のアフリカ地域担当チーフエコノミストと平野理事が登場し、アフリカ地域の経済の現況と見通し、今後アフリカとどう関わっていくべきか、また TICAD7 への期待等について議論を行った。講演会への参加者数は、在京アフリカ外交団の貿易投資代表であるザンビア共和国大使をはじめとするアフリカ 18 カ国の在京大使館からの参加者を含め、220 名を超えた。参加者からは、アフリカの経済の現況、アフリカ・日本の両面から事業の方向性について知ることができる貴重な機会であったとする声が多数あり、役立ち度も 4 段階中上位 2 項目で 100%を記録した。講演会の様子は、6 月 11 日付の朝日新聞でも詳しく掲載された。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr><td>事業名：</td><td>特別講演会「アフリカ経済をどう見るか、アフリカとどう関わっていくべきか」</td></tr> <tr><td>実施時期：</td><td>6 月 4 日</td></tr> <tr><td>実施地：</td><td>東京都</td></tr> <tr><td>概要：</td><td>世界銀行アフリカ地域担当チーフエコノミストによるアフリカ経済の現況と見通しについての報告のほか、「日本はアフリカとどのように関わっていくべきか」と題して平野理事が講演。世界銀行講師からは、アフリカにおいてドローンやウーバー等の先進技術を取り入れつつあるとすうえで、現地の信頼できるパートナー企業との協力が重要であり、日本企業による更なる貿易・投資の拡大に期待したいとの話があった。平野理事からは、特に農業分野において日本企業の活躍の場があることを説明したうえで、ある程度大きな規模での事業展開と、入念な情報収集能力が成功の鍵であるとの指摘があった。</td></tr> <tr><td>参加者数：</td><td>222 名</td></tr> <tr><td>成果：</td><td>役立ち度（4 段階中上位 2 項目）100%</td></tr> </table> <p>・2019 年 8 月にブアソン・ラオス国立経済研究所長（元ラオス首相）を招へいた機会を捉え、日ラオスの経済関係の深化と東アジアの経済統合をテーマとした特別講演会を「日メコン交流年 2019」の認定事業として開催。両国の戦略的パートナーシップの強化に向けた方策やメコン地域におけるインフラ連結の重要性などについて議論が行われ、企業関係者を中心に 160 名が参加した。</p> <p>・2019 年 11 月 10 日にタイ・バンコクにて、研究機関ネットワーク（RIN）会合を開催。14 カ国からの研究者（RIN メンバー）やアジア経済研究所及び ERIA の研究者等が参加。RIN メンバーから ERIA が実施している研究</p>	事業名：	特別講演会「アフリカ経済をどう見るか、アフリカとどう関わっていくべきか」	実施時期：	6 月 4 日	実施地：	東京都	概要：	世界銀行アフリカ地域担当チーフエコノミストによるアフリカ経済の現況と見通しについての報告のほか、「日本はアフリカとどのように関わっていくべきか」と題して平野理事が講演。世界銀行講師からは、アフリカにおいてドローンやウーバー等の先進技術を取り入れつつあるとすうえで、現地の信頼できるパートナー企業との協力が重要であり、日本企業による更なる貿易・投資の拡大に期待したいとの話があった。平野理事からは、特に農業分野において日本企業の活躍の場があることを説明したうえで、ある程度大きな規模での事業展開と、入念な情報収集能力が成功の鍵であるとの指摘があった。	参加者数：	222 名	成果：	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）100%										
事業名：	特別講演会「アフリカ経済をどう見るか、アフリカとどう関わっていくべきか」																										
実施時期：	6 月 4 日																										
実施地：	東京都																										
概要：	世界銀行アフリカ地域担当チーフエコノミストによるアフリカ経済の現況と見通しについての報告のほか、「日本はアフリカとどのように関わっていくべきか」と題して平野理事が講演。世界銀行講師からは、アフリカにおいてドローンやウーバー等の先進技術を取り入れつつあるとすうえで、現地の信頼できるパートナー企業との協力が重要であり、日本企業による更なる貿易・投資の拡大に期待したいとの話があった。平野理事からは、特に農業分野において日本企業の活躍の場があることを説明したうえで、ある程度大きな規模での事業展開と、入念な情報収集能力が成功の鍵であるとの指摘があった。																										
参加者数：	222 名																										
成果：	役立ち度（4 段階中上位 2 項目）100%																										

に対し助言があった他、米中貿易摩擦が東アジアへ及ぼす影響などについて意見交換が行われた。

【実施事例】

事業名：	特別講演会「日本・ラオス経済関係の深化と東アジアの経済統合」
実施時期：	8月26日
実施地：	東京都
概要：	深尾所長、ヴィロード駐日ラオス大使の挨拶に続き、ブアソーン所長が「ラオス・日本の戦略的パートナーシップの強化に向けて」と題して講演。アジア経済研究所からも石田正美上席主任調査研究員がメコン地域におけるインフラ連結の重要性につき報告した。このほか、ラオス側からは「ラオスの国際統合能力とその可能性」などについての報告がなされた。
参加者数：	160名

・台湾亜洲交流基金会 (TAEF) との学術協力の一環として、東京大学東洋文化研究所の協力を得て、国際シンポジウムを開催した。ネットワーク化が進行するアジアにおいて、日本と台湾における東南アジアに関する知見を共有し、共同で取り組むべき研究課題の発掘に向けた議論を行った。海外の MOU 締結先や大学とのコラボレーションによる研究成果の発表は、参加者からも好評だった。

【実施事例】

事業名：	国際シンポジウム「アジアにおける相互理解の発展に向けてー日本と台湾の東南アジア研究をめぐる対話ー」
実施時期：	11月27日
実施地：	東京大学東洋文化研究所
概要：	深尾所長、蕭新煌TAEF 董事長の挨拶に続き、佐藤百合上席主任研究員と同董事長が東南アジア研究の経緯や現状について基調講演。パネルディスカッションでは、東京大学の園田茂人教授らも加わり、共同で取り組むべき研究課題を発掘するための活発な議論が行われた。
参加者数：	63名

・「持続可能な開発目標 (SDGs)」が国際的に重要なトレンドとなり、社会的な関心も高まる中で、地域活性化の観点から、地域の中小企業等を対象に SDGs についての理解を深めるセミナーを九州、四国、関東等国内各地で全 10 回開催した。加えて、国際開発や環境問題に取り組む公的団体及びグローバル展開を目指す企業を対象に、SDGs 時代にふさわしい、経済・社会開発に必要な素養を身に付けるための全 8 回の連続専門講座を 10 月から開始し、ビジネスパーソン等約 30 人が参加した。

【実施事例 (再掲)】

事業名：	「SDGs 時代の『経済・社会開発連続専門講座』」
実施時期：	10月5日、10月26日、11月9日、11月30日、12月21日、1月11日、2月8日
実施地：	聖心女子大学グローバル創生研究所
概要：	SDGs 時代を迎えた地球規模の開発の歴史的背景と諸問題、SDGs の枠組みを活用した今後取り組むべき課題、社会・経済開発の現場でどのようなことが発生しているか、について理解を深めることを目的に実施。具体的には佐藤寛上席主任調査研究員より社会開発をテーマとした講義、この他、社会経済開発の現場からをテーマに外部講師をアレンジして講演。最後にワークショップを実施し、受講者と講師にてどのように SDGs 達成に向けて貢献できるのか、具体的なビジョンを描けるよう意見交換を実施した。
参加者数：	36名

・国連の持続可能な開発目標 (SDGs) 及び気候変動のパリ協定を踏まえ、気候変動、環境保護、貧困削減、格差縮小、技術革新、グリーンエネルギー開発の問題をテーマとした国際シンポジウム「持続可能な発展のためのイノベーション」を名古屋大学大学院経済学研究科付属国際経済政策研究センター等と共催で開催。「革新」をキーワードに、今後の世界各国の発展と国際協力の在り方について議論した。アジア経済研究所からは佐藤開発研究センター

					<p>長が基調講演者の一人として登壇した。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>国際シンポジウム「持続可能な発展のためのイノベーション」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月20日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>名古屋大学</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>気候変動、環境保護、貧困削減、格差縮小、技術革新、グリーンエネルギー開発の問題をテーマとした国際シンポジウム「持続可能な発展のためのイノベーション」を開催。アジア経済研究所の佐藤仁志開発研究センター長が「経済統合の深化と国内政策」をテーマに基調講演を実施。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>60名</td> </tr> </table> <p>・「一帯一路」構想や米中貿易摩擦、技術革新と新産業の勃興など国際社会に対して多大な影響力を有する中国について、政治・外交、経済・通商などの各分野で高まる情報ニーズに応え、産・学・官のあらゆる方を対象に情勢解説や分析視座を提供する「アジア研中国塾」を6回開催。中国関連情報の発信プラットフォーム形成と交流拠点としてのネットワーク強化を図った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>アジア研中国塾</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>5月18日、6月29日、8月30日、11月2日、12月25日、2月15日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>東京都</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>その動向が多大な影響力をもつ中国について研究所の研究成果や蓄積、ネットワークを活用した事象解説を政策担当者、報道機関、民間企業幹部らを対象に実施。2019年度は6回開催。「GVCから見た米中貿易摩擦」（猪俣上席主任調査研究員）、「中国・モン経済回廊と“債務の罠”問題」（石田正美上席主任調査研究員）、「台湾総統選挙の結果分析と中台関係の展望」（佐藤幸人研究推進部長）など、研究所研究員も講演を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>各回約50名程度</td> </tr> </table> <p>・経済地理シミュレーションモデル（IDE-GSM）を活用して、新型コロナウイルス感染拡大による中国・アジア各国の経済成長率への影響について分析し、IDE Policy Brief No.10 “Impact of the 2019 Novel Coronavirus on the Chinese and Asian Economies: Analysis Using IDE-GSM”として公開した。同IDE Policy Briefはウェブ公開するとともに、ISEASをはじめとする国際機関を通じた普及にも努めた。</p>	事業名：	国際シンポジウム「持続可能な発展のためのイノベーション」	実施時期：	11月20日	実施地：	名古屋大学	概要：	気候変動、環境保護、貧困削減、格差縮小、技術革新、グリーンエネルギー開発の問題をテーマとした国際シンポジウム「持続可能な発展のためのイノベーション」を開催。アジア経済研究所の佐藤仁志開発研究センター長が「経済統合の深化と国内政策」をテーマに基調講演を実施。	参加者数：	60名	事業名：	アジア研中国塾	実施時期：	5月18日、6月29日、8月30日、11月2日、12月25日、2月15日	実施地：	東京都	概要：	その動向が多大な影響力をもつ中国について研究所の研究成果や蓄積、ネットワークを活用した事象解説を政策担当者、報道機関、民間企業幹部らを対象に実施。2019年度は6回開催。「GVCから見た米中貿易摩擦」（猪俣上席主任調査研究員）、「中国・モン経済回廊と“債務の罠”問題」（石田正美上席主任調査研究員）、「台湾総統選挙の結果分析と中台関係の展望」（佐藤幸人研究推進部長）など、研究所研究員も講演を行った。	参加者数：	各回約50名程度		
事業名：	国際シンポジウム「持続可能な発展のためのイノベーション」																										
実施時期：	11月20日																										
実施地：	名古屋大学																										
概要：	気候変動、環境保護、貧困削減、格差縮小、技術革新、グリーンエネルギー開発の問題をテーマとした国際シンポジウム「持続可能な発展のためのイノベーション」を開催。アジア経済研究所の佐藤仁志開発研究センター長が「経済統合の深化と国内政策」をテーマに基調講演を実施。																										
参加者数：	60名																										
事業名：	アジア研中国塾																										
実施時期：	5月18日、6月29日、8月30日、11月2日、12月25日、2月15日																										
実施地：	東京都																										
概要：	その動向が多大な影響力をもつ中国について研究所の研究成果や蓄積、ネットワークを活用した事象解説を政策担当者、報道機関、民間企業幹部らを対象に実施。2019年度は6回開催。「GVCから見た米中貿易摩擦」（猪俣上席主任調査研究員）、「中国・モン経済回廊と“債務の罠”問題」（石田正美上席主任調査研究員）、「台湾総統選挙の結果分析と中台関係の展望」（佐藤幸人研究推進部長）など、研究所研究員も講演を行った。																										
参加者数：	各回約50名程度																										
			<p>各種情報発信ツールについては、より広範なユーザーへのリーチを目指し、かつ利便性を高めるべく、ウェブサイトのユーザビリティを高めて一般向けコンテンツの充実を図るほか、SNS等の最新のデジタルツールを積極的に活用する。</p> <p>※政策研究対話とは、研究所に所属する研究者等、または研究所が実施する研究事業に参画している研究者等が、政策担当者に対して、定期的及び政策担当者の要請に応じて、対面形式にて研究成果の還元（情報提供及び提言）ならびに政策ニーズの把握等を行う活動のこと。</p>		<p>・ウェブサイトへの記事掲載後2日～3日以内にSNSで発信することにより、タイムリーに最新情報を提供している。</p> <p>・より幅広い層へのタイムリーな情報発信を図るべく、ツイッターを活用し、内容の充実化も図りつつ、新着レポートやセミナー開催等に関する最新情報を発信。第1四半期には研究所代表ツイッターアカウントのフォロワー数が約5,500人となった。</p> <p>・研究所ウェブサイトに掲載された一般の利用者・読者に時宜に応じた最新情報を提供する『IDEスクエア』等の原稿やイベント開催情報についてのより幅広い層への効果的なリーチを目的として、新たに動画素材（IDEスクエアの論考解説等）の作成を開始した。制作した動画は主に研究所ツイッター上で配信しており、視聴者からは「アジア研のウェブマガジンはとても勉強になるので、こうして手軽にサマリーのキャッチアップが動画でできると今の時代とても嬉しい気がする」など、評価する声が寄せられている。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>IDEスクエアにて多数のアクセスを獲得</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8月</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>逃亡犯条例改正に対する香港での反対デモ活動について、立教大学の倉田徹教授がIDEスクエア（世界を見る眼）に解説原稿を掲載。閲覧件数が約2万8,000アクセスを獲得。（2020年3月末時点）</td> </tr> </table> <p>・国際開発ジャーナル社からの依頼を受け、アジア・アフリカ諸国に精通し</p>	事業名：	IDEスクエアにて多数のアクセスを獲得	実施時期：	8月	概要：	逃亡犯条例改正に対する香港での反対デモ活動について、立教大学の倉田徹教授がIDEスクエア（世界を見る眼）に解説原稿を掲載。閲覧件数が約2万8,000アクセスを獲得。（2020年3月末時点）																
事業名：	IDEスクエアにて多数のアクセスを獲得																										
実施時期：	8月																										
概要：	逃亡犯条例改正に対する香港での反対デモ活動について、立教大学の倉田徹教授がIDEスクエア（世界を見る眼）に解説原稿を掲載。閲覧件数が約2万8,000アクセスを獲得。（2020年3月末時点）																										

					<p>た研究所の研究者（OB、OG 含む）による連載企画を同誌の 6 月号より新たに開始した。</p>																			
<p>（付加価値の高い学術研究成果の創出と蓄積） アジア経済研究所は、前項に示した「学術研究成果の最大化を通じた政策立案への貢献」を実現するため、我が国におけるアジア地域及びその他の地域に関する研究の拠点として、国際的な政治・経済・社会情勢等、中長期的かつ革新的な視点に立った分析を通じて、大学や民間企業では実施し難い先駆的かつ独創的な研究活動を実施し、世界の公共財となり得る付加価値の高い研究成果を創出し、良質な研究資源を蓄積する。 新たな知見を獲得し、新たな付加価値を生み出す基盤となるこれらの研究活動を通じて、特に、高い専門性をもつ多様な研究者の集積を強みとして、国際的な政治・経済・社会秩序の変容や技術革新がもたらす産業構造の変化ならびにこれらが我が国を含めた国際社会に与える影響などについて、国・地域・分野を横断した研究を強化する。 また、持続可能性や包摂性の追求が問われる地球規模の課題について、我が国の国益に資するだけでなく、世界の発展への貢献にも繋がる研究成果を創出する。</p>	<p>(2) 付加価値の高い学術研究成果の創出と蓄積 アジア経済研究所は、学術研究の実施にあたり、世界最大規模の研究集積と学術ネットワークを活用し、国際的に評価の高い独自の分析ツールを用い、また機構の国内外ネットワーク等から得られる企業・産業情報も参照しつつ、世界水準の社会科学を駆使した分析機能を強化し、大学や民間企業では実施しがたい先駆的かつ独創的な研究活動を実施し、世界の公共財となり得る研究成果を創出する。 具体的には、国際的な政治・経済・社会秩序の変容や技術革新がもたらす産業構造の変化ならびにこれらが我が国を含めた国際社会に与える影響などについて、政策ニーズに沿ったかたちで国・地域・分野に特化した研究を推進するとともに、これらを横断した研究を強化する。また、持続可能性や包摂性の追求が問われる地球規模の課題について、我が国の国益に資するだけでなく、世界の発展の貢献に繋がる研究成果を創出する。学術研究活動の実施においては、分野や研究ステージに応じて、世界最先端の研究を中心に国際的に広く用いられる仮説検証型と、理論枠組を用いた仮説検証を十分に行えないほど先行研究の蓄積がない場合などに用いられる課題探索型の研究手法に基づき、定量的、定性的のいずれか、あるいは双方を課題に応じてベストミックスした分析手法を用いて研究を行う。</p>	<p>(2) 付加価値の高い学術研究成果の創出と蓄積 国際的な政治・経済・社会秩序の変容や技術革新がもたらす産業構造の変化ならびにこれらが我が国を含めた国際社会に与える影響などについて、国・地域・分野に特化した研究ならびにこれらを横断した研究を実施するとともに、持続可能性や包摂性の追求が問われる地球規模の課題にも取り組む。</p> <p>具体的には、民主主義と権威主義の変容、中国による「一帯一路」構想や中東の平和的安定に向けた諸課題などグローバルな地政学リスクの分析研究、ASEAN から南アジア、アフリカまで視野に入れた経済圏構想など広域連携やコネクティビティに関する分析研究、伝統的な企業・産業研究に加えて、グローバル・バリュー・チェーン、イノベーション、デジタル経済、CSR や規制・ルール形成など新たな産業発展や貿易円滑化に資する研究などを実施する。</p>		<p>アジ研究者による外部出版が各種著名な賞を受賞。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1160 310 1843 499"> <tr> <td>事業名：</td> <td>岩崎葉子研究員が「発展途上国研究奨励賞」を受賞</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>6 月 17 日</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>「サルゴフリー 店は誰のものか：イランの商慣行と法の近代化」（平凡社）が第 40 回「発展途上国研究奨励賞」を受賞した。同賞は途上国に関する社会科学及びその周辺分野の調査研究水準の向上と研究奨励に資することを目的として、昭和 55（1980）年度に創設された。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1160 548 1843 814"> <tr> <td>事業名：</td> <td>猪俣哲史研究員が第 31 回アジア・太平洋賞特別賞を受賞</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10 月 2 日</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>猪俣哲史研究員の著書『グローバル・バリューチェーン－新・南北問題へのまなざしー』（日本経済新聞出版社）が、第 31 回アジア・太平洋賞の特別賞を受賞した。アジア・太平洋賞とは、毎日新聞と一般社団法人アジア調査会が共催する賞で、日本語で発刊された、アジア・太平洋の政治、経済、文化などの分野に関する優れた著書を発表した者に贈られる名誉ある賞。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1160 863 1843 1073"> <tr> <td>事業名：</td> <td>猪俣哲史研究員の著書が、エコノミストが選ぶ経済図書ベスト 10 の第 3 位にランクイン</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>12 月 29 日</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>猪俣哲史研究員の著書『グローバル・バリューチェーン－新・南北問題へのまなざしー』（日本経済新聞出版社）が、日本経済新聞が発表した「エコノミストが選ぶ経済図書ベスト 10（回顧 2019）」の第 3 位にランクインした。</td> </tr> </table>	事業名：	岩崎葉子研究員が「発展途上国研究奨励賞」を受賞	実施時期：	6 月 17 日	概要：	「サルゴフリー 店は誰のものか：イランの商慣行と法の近代化」（平凡社）が第 40 回「発展途上国研究奨励賞」を受賞した。同賞は途上国に関する社会科学及びその周辺分野の調査研究水準の向上と研究奨励に資することを目的として、昭和 55（1980）年度に創設された。	事業名：	猪俣哲史研究員が第 31 回アジア・太平洋賞特別賞を受賞	実施時期：	10 月 2 日	概要：	猪俣哲史研究員の著書『グローバル・バリューチェーン－新・南北問題へのまなざしー』（日本経済新聞出版社）が、第 31 回アジア・太平洋賞の特別賞を受賞した。アジア・太平洋賞とは、毎日新聞と一般社団法人アジア調査会が共催する賞で、日本語で発刊された、アジア・太平洋の政治、経済、文化などの分野に関する優れた著書を発表した者に贈られる名誉ある賞。	事業名：	猪俣哲史研究員の著書が、エコノミストが選ぶ経済図書ベスト 10 の第 3 位にランクイン	実施時期：	12 月 29 日	概要：	猪俣哲史研究員の著書『グローバル・バリューチェーン－新・南北問題へのまなざしー』（日本経済新聞出版社）が、日本経済新聞が発表した「エコノミストが選ぶ経済図書ベスト 10（回顧 2019）」の第 3 位にランクインした。		
事業名：	岩崎葉子研究員が「発展途上国研究奨励賞」を受賞																							
実施時期：	6 月 17 日																							
概要：	「サルゴフリー 店は誰のものか：イランの商慣行と法の近代化」（平凡社）が第 40 回「発展途上国研究奨励賞」を受賞した。同賞は途上国に関する社会科学及びその周辺分野の調査研究水準の向上と研究奨励に資することを目的として、昭和 55（1980）年度に創設された。																							
事業名：	猪俣哲史研究員が第 31 回アジア・太平洋賞特別賞を受賞																							
実施時期：	10 月 2 日																							
概要：	猪俣哲史研究員の著書『グローバル・バリューチェーン－新・南北問題へのまなざしー』（日本経済新聞出版社）が、第 31 回アジア・太平洋賞の特別賞を受賞した。アジア・太平洋賞とは、毎日新聞と一般社団法人アジア調査会が共催する賞で、日本語で発刊された、アジア・太平洋の政治、経済、文化などの分野に関する優れた著書を発表した者に贈られる名誉ある賞。																							
事業名：	猪俣哲史研究員の著書が、エコノミストが選ぶ経済図書ベスト 10 の第 3 位にランクイン																							
実施時期：	12 月 29 日																							
概要：	猪俣哲史研究員の著書『グローバル・バリューチェーン－新・南北問題へのまなざしー』（日本経済新聞出版社）が、日本経済新聞が発表した「エコノミストが選ぶ経済図書ベスト 10（回顧 2019）」の第 3 位にランクインした。																							
				<p>・グローバルな地政学リスクの分析研究として、中国「一帯一路」構想の実態把握と日中両国企業の第三国投資に関するケーススタディを中国社会科学院と共同で実施したプロジェクト「転機の“一帯一路”構想と日本、中国」や、予測困難な中東地域の平和的安定へ向けた道筋について経済産業省や外務省の政策担当者を交えて議論する研究会「ポスト中東の時代：地域安定化への模索」などを実施した。</p> <p>・国際労働機関（ILO）と覚書を締結し、タイの日系自動車部品企業等を対象に、企業の社会的責任（CSR）と責任ある企業行動（RBC）に関する実態調査を実施。この調査研究に基づき、ILO と共著で報告書を作成し、企業がどのようにリスクを管理し、国際的なサプライチェーンにおけるディーセント・ワーク（働きがいのある人間らしい仕事）を確たるものに行っているかを明らかにするとともに、CSR や RBC をさらに推進するための政策・施策の立案に資する予定。</p> <p>・グローバル・バリュー・チェーン（GVC）研究を先導する 6 機関（世界貿易機関（WTO）、世界銀行グループ、経済協力開発機構（OECD）、対外経済貿易大学 GVC 研究院、中国発展研究基金、ジェトロ・アジア経済研究所）の共同研究成果として、技術革新が GVC を通じて各国の労働市場に与える影響などを主題にわかりやすく解説した「グローバル・バリュー・チェーン・レポート（2019 年版）」を刊行。同レポートは国際産業連関データ等を駆使した多角的な実証研究を特色とする。4 月には、世界銀行と IMF が共催する経済フォーラム「Spring Meetings」（米国・ワシントン D.C.）のセッションの一つとして同レポートの刊行記念イベントを開催し、共同研究機関の代表者らが最新の GVC 研究について活発に議論した。</p> <p>【実施事例】</p> <table border="1" data-bbox="1160 1822 1843 1923"> <tr> <td>事業名：</td> <td>世界銀行と IMF が主催する経済フォーラム「Spring Meetings」における研究成果報告書の刊行記念イベント開催</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>4 月 13 日</td> </tr> </table>	事業名：	世界銀行と IMF が主催する経済フォーラム「Spring Meetings」における研究成果報告書の刊行記念イベント開催	実施時期：	4 月 13 日																
事業名：	世界銀行と IMF が主催する経済フォーラム「Spring Meetings」における研究成果報告書の刊行記念イベント開催																							
実施時期：	4 月 13 日																							

					<table border="1"> <tr> <td>実施地：</td> <td>米国・ワシントン D.C.</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>グローバル・バリュー・チェーン研究を先導する 6 機関（WTO、世界銀行グループ、OECD、対外経済貿易大学 GVC 研究院、中国発展研究基金、ジェトロ・アジア経済研究所）の共同研究成果としての、技術革新が GVC を通じて各国の労働市場に与える影響等を主題とした報告書について、刊行記念イベントを開催。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>約 200 名</td> </tr> </table>	実施地：	米国・ワシントン D.C.	概要：	グローバル・バリュー・チェーン研究を先導する 6 機関（WTO、世界銀行グループ、OECD、対外経済貿易大学 GVC 研究院、中国発展研究基金、ジェトロ・アジア経済研究所）の共同研究成果としての、技術革新が GVC を通じて各国の労働市場に与える影響等を主題とした報告書について、刊行記念イベントを開催。	参加者数：	約 200 名														
実施地：	米国・ワシントン D.C.																								
概要：	グローバル・バリュー・チェーン研究を先導する 6 機関（WTO、世界銀行グループ、OECD、対外経済貿易大学 GVC 研究院、中国発展研究基金、ジェトロ・アジア経済研究所）の共同研究成果としての、技術革新が GVC を通じて各国の労働市場に与える影響等を主題とした報告書について、刊行記念イベントを開催。																								
参加者数：	約 200 名																								
			<p>これらの研究課題について、世界最大規模の研究集積や学術ネットワーク及び「経済地理シミュレーション・モデル (IDE-GSM)」をはじめとする独自の分析ツール等研究所の強みを活かし、世界最先端の学術的分析手法を活用しつつ研究成果を創出する。</p>		<p>・2015 年に世界銀行からの受託により実施した、経済地理シミュレーション・モデル (IDE-GSM) を活用した ASEAN 連結性マスタープラン (MPAC) に関する分析事業を踏まえ、新たに、世界銀行からの依頼を受け、IDE-GSM のモデル更新と、「ASEAN における交通インフラ事業の経済効果の評価」についての受託研究契約を締結。ワークショップを通じて世界銀行との議論を重ねつつ、IDE-GSM を活用して ASEAN 各国のインフラプロジェクトの経済効果をまとめた。(実施期間：6 月 7 日～7 月 31 日)</p>																				
<p>(国際的な研究ハブ機能と学術情報プラットフォーム機能の発揮) アジア経済研究所は、上記目標を実現するための方策として、世界の研究機関・研究者等とのネットワーク形成を通じ、国際機関や海外の大学・研究機関との共同研究等を推進する。また、国内外の優れた研究人材を活用しながら、国際的な研究ハブとしての機能を高め、蓄積された研究資源を活用して世界への知的貢献を行う。 そのための必須機能として研究マネジメント機能をさらに強化するとともに、図書館の資料情報基盤整備や情報発信機能の強化を通じて、アジア地域及びその他の地域に関する学術研究の知的基盤をなす公共財として、学術情報プラットフォーム機能を発揮する。</p>	<p>(3) 国際的な研究ハブ機能と学術情報プラットフォーム機能の発揮 アジア経済研究所は、研究マネジメント機能を強化することにより、国際会議等への参画、国内外の国際機関や大学等の学術研究機関と連携した共同研究の実施、研究カンファレンスをはじめとするインタラクティブな学術交流イベントの開催、研究者の派遣・受入等、各種学術ネットワーク活動を通じて、新たなネットワーク構築と既存のネットワークの維持・強化により、国際的な研究ハブとしての機能を高める。また、世界有数の専門図書館であるアジア経済研究所図書館は、出版編集機能を包含する学術研究成果・各種データの蓄積・整備ならびに発信機能を強化した「学術情報センター」として再編する。同センターは、資料情報の収集・整備、リポジトリ運営管理、ウェブサイトによる情報発信、出版物の刊行等を通じ、新興国・開発途上地域に関する学術研究の知的基盤をなす公共財として、学術情報プラットフォーム機能を発揮する。</p>	<p>(3) 国際的な研究ハブ機能と学術情報プラットフォーム機能の発揮 研究協力に関する MOU を締結している国際機関や国内外の大学・研究機関を中心として学術イベント等を共同で開催するとともに国内外学会や WTO 等国际機関が主催する会議等に積極的に参画し研究成果を発信する。</p>			<p>・日本と南アフリカ両国の高等教育機関による研究交流・協力を支える戦略的プラットフォームである「日本・南アフリカ大学フォーラム (SAJU)」(第 4 回) に研究所から初めて参加 (2019 年 5 月)。研究員及び研究マネジメント職の計 7 名を派遣した。本会議セッションでは SAJU 学術審査委員でもある福西研究員が、自身が共同議長を務めるサブテーマ「Growth, Exploration and Conservation」について紹介するなど、研究発表を行った。また、今後の共同研究・学術交流の可能性等を探るため、SAJU 関係者とのネットワーキングを行った。</p> <p>・研究所の研究蓄積の国際的な発信展開のため、WTO Public Forum でのワーキングセッション開催を申請し、採択された。</p> <p>・国連開発計画 (UNDP) が「第 2 回日アラブ政治対話」(2019 年 9 月 9 日) の活性化と波及効果を高めるために企画した、日本政府－アラブ連盟－UNDP の政策対話の第 1 回ラウンドテーブル (2019 年 9 月 5 日、アラブ連盟本部にて開催) に研究所から佐藤寛 1 席主任調査研究員及び能勢職員が登壇。学術的な観点からアラブ世界の開発における問題提起を行った。また、関係者とのネットワーク構築を行った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>日本政府－アラブ連盟－UNDP 共催、政策対話第 1 回ラウンドテーブル開催</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9 月 5</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>エジプト・カイロ</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>「第 2 回日アラブ政治対話」(9 月 9 日) の活性化と波及効果を高める目的で開催された日本政府－アラブ連盟－UNDP 共催の政策対話の第 1 回ラウンドテーブルに、佐藤寛 1 席主任調査研究員及び能勢職員が登壇。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>約 30 名</td> </tr> </table> <p>・研究交流と成果発信の一環として、国内外学会での論文発表等を実施した。(計 183 件)</p> <p>・日本国際経済学会第 78 回全国大会を研究所にて開催。約 200 名が参加した同大会では、平野克己理事が準備委員会委員長を務めたほか、佐藤仁志開発研究センター長を中心に複数の研究員が準備委員会委員として参画。また、猪俣哲史 1 席主任調査研究員がプログラム委員として企画運営に携わったほか、のべ 10 名以上の研究者が研究発表や討論を行うなど大会運営に積極的に関与し、研究成果の発信に努めた。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>学会名：</td> <td>日本国際経済学会第 78 回全国大会</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9 月 28 日～29 日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>アジア経済研究所、国連アジア太平洋経済社会委員会 (SIAP)、幕張国際研修センター (千葉県千葉市)</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>900 名以上の会員を有し日本の国際経済学分野に強い影響力を有する日本国際経済学会の全国大会を、アジア経済研究所がメイン会場となり開催した。大会は 14 の分科会及び共通論題セッション等から構成されたも</td> </tr> </table>	事業名：	日本政府－アラブ連盟－UNDP 共催、政策対話第 1 回ラウンドテーブル開催	実施時期：	9 月 5	実施地：	エジプト・カイロ	概要：	「第 2 回日アラブ政治対話」(9 月 9 日) の活性化と波及効果を高める目的で開催された日本政府－アラブ連盟－UNDP 共催の政策対話の第 1 回ラウンドテーブルに、佐藤寛 1 席主任調査研究員及び能勢職員が登壇。	参加者数：	約 30 名	学会名：	日本国際経済学会第 78 回全国大会	実施時期：	9 月 28 日～29 日	実施地：	アジア経済研究所、国連アジア太平洋経済社会委員会 (SIAP)、幕張国際研修センター (千葉県千葉市)	概要：	900 名以上の会員を有し日本の国際経済学分野に強い影響力を有する日本国際経済学会の全国大会を、アジア経済研究所がメイン会場となり開催した。大会は 14 の分科会及び共通論題セッション等から構成されたも		
事業名：	日本政府－アラブ連盟－UNDP 共催、政策対話第 1 回ラウンドテーブル開催																								
実施時期：	9 月 5																								
実施地：	エジプト・カイロ																								
概要：	「第 2 回日アラブ政治対話」(9 月 9 日) の活性化と波及効果を高める目的で開催された日本政府－アラブ連盟－UNDP 共催の政策対話の第 1 回ラウンドテーブルに、佐藤寛 1 席主任調査研究員及び能勢職員が登壇。																								
参加者数：	約 30 名																								
学会名：	日本国際経済学会第 78 回全国大会																								
実施時期：	9 月 28 日～29 日																								
実施地：	アジア経済研究所、国連アジア太平洋経済社会委員会 (SIAP)、幕張国際研修センター (千葉県千葉市)																								
概要：	900 名以上の会員を有し日本の国際経済学分野に強い影響力を有する日本国際経済学会の全国大会を、アジア経済研究所がメイン会場となり開催した。大会は 14 の分科会及び共通論題セッション等から構成されたも																								

					<p>ので共通論題セッション「連鎖する世界経済における開発－貿易・労働・金融の諸側面から－」では平野克己理事が座長、道田悦代研究員が報告者の一人となるとともに、分科会では、のべ10名の研究員が報告者または討論者として参加した。また、学会初日には参加者に研究所図書館を紹介する「図書館ツアー」を開催するなど、研究所の活動を国際経済学分野の主要な研究者、専門家に周知することができた。</p> <p>参加者数： 約200名</p> <p>・アジア経済研究所の研究蓄積の国際的な発信展開のため、WTO Public Forumにおいて、「アジアにおける電子商取引の制度構築」をテーマにワーキングセッションを開催した。各国政府機関のほか、国際機関、NGO、民間企業、学術機関関係者などの参加を得て、電子商取引全般やアジアでの法制度等に関する活発な議論を行った。参加者からは、「電子商取引の法分野での深い理解につながった」、「アジアでの議論、特にアジア内での多様性に関する認識を得ることにつながった」など評価するコメントが聞かれた。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>WTOパブリックフォーラム2019におけるワーキングセッション開催</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>10月9日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>WTO本部（スイス・ジュネーブ）</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>World Trustmark Alliance（WTA）と共催で、“E-commerce Governance at Domestic, Regional and Multilateral Levels: Asian Perspectives”を開催。浜中海外研究員がパネリストとして、青山職員（研究マネージメント職）がモデレーターとして登壇し、アジアにおける電子商取引の制度構築に関わる国内レベル、地域レベル、多国間協議レベルにおける論点を提示し、議論を喚起するワーキングセッションを実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>約60名</td> </tr> </table> <p>・2018年度に締結したMOUに基づき、台湾亜州交流基金会（TAEF）との学術協力を進めるにあたり、「アジアにおける人の移動」をテーマにワークショップを開催した。TAEFは東南アジアを中心として調査研究活動を実施・促進しており、今後も婚姻移民や労働移民などを含めた「人の移動」をテーマに、共同研究の可能性を検討することとなった。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>台湾亜州交流基金会（TAEF）共催ワークショップ開催</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月28日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>千葉県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>2018年度に締結したMOUにもとづき、「アジアにおける人の移動」をテーマにワークショップを開催。TAEFは台湾における東南アジアに関する調査研究活動を促進しており、今回のワークショップには台湾の第一線の研究者が参加することになった。アジアと台湾の研究者の議論は相互に実りあるものとなり、今後、婚姻移民や労働移民などをはじめとする「人の移動」について、共同研究の可能性を検討することとなった。</td> </tr> </table>	事業名：	WTOパブリックフォーラム2019におけるワーキングセッション開催	実施時期：	10月9日	実施地：	WTO本部（スイス・ジュネーブ）	概要：	World Trustmark Alliance（WTA）と共催で、“E-commerce Governance at Domestic, Regional and Multilateral Levels: Asian Perspectives”を開催。浜中海外研究員がパネリストとして、青山職員（研究マネージメント職）がモデレーターとして登壇し、アジアにおける電子商取引の制度構築に関わる国内レベル、地域レベル、多国間協議レベルにおける論点を提示し、議論を喚起するワーキングセッションを実施した。	参加者数：	約60名	事業名：	台湾亜州交流基金会（TAEF）共催ワークショップ開催	実施時期：	11月28日	実施地：	千葉県	概要：	2018年度に締結したMOUにもとづき、「アジアにおける人の移動」をテーマにワークショップを開催。TAEFは台湾における東南アジアに関する調査研究活動を促進しており、今回のワークショップには台湾の第一線の研究者が参加することになった。アジアと台湾の研究者の議論は相互に実りあるものとなり、今後、婚姻移民や労働移民などをはじめとする「人の移動」について、共同研究の可能性を検討することとなった。		
事業名：	WTOパブリックフォーラム2019におけるワーキングセッション開催																								
実施時期：	10月9日																								
実施地：	WTO本部（スイス・ジュネーブ）																								
概要：	World Trustmark Alliance（WTA）と共催で、“E-commerce Governance at Domestic, Regional and Multilateral Levels: Asian Perspectives”を開催。浜中海外研究員がパネリストとして、青山職員（研究マネージメント職）がモデレーターとして登壇し、アジアにおける電子商取引の制度構築に関わる国内レベル、地域レベル、多国間協議レベルにおける論点を提示し、議論を喚起するワーキングセッションを実施した。																								
参加者数：	約60名																								
事業名：	台湾亜州交流基金会（TAEF）共催ワークショップ開催																								
実施時期：	11月28日																								
実施地：	千葉県																								
概要：	2018年度に締結したMOUにもとづき、「アジアにおける人の移動」をテーマにワークショップを開催。TAEFは台湾における東南アジアに関する調査研究活動を促進しており、今回のワークショップには台湾の第一線の研究者が参加することになった。アジアと台湾の研究者の議論は相互に実りあるものとなり、今後、婚姻移民や労働移民などをはじめとする「人の移動」について、共同研究の可能性を検討することとなった。																								
			<p>また、アジア・アフリカ等各国の貿易投資に携わる若手行政官等を育成する研修プログラム（アイデアス）を実施する。</p>		<p>・アジア・アフリカ諸国16カ国の若手行政官及び日本在住者4名の計20名を受入れ、10月23日より第2期アイデアス研修プログラムを開始した。「国際貿易・投資・金融」、「日本の産業と企業」、「産業の競争力」などの領域を中心に計80コマの講義を実施したほか、ロンドン大学東洋アフリカ学院（SOAS）の教授を招へいしての集中講義を実施した。また、経済産業省中部経済産業局やトヨタ自動車を往訪し、地方経済の発展やものづくり等についても実地で学んだ。今期のプログラムでは初めての試みとして、国連アジア太平洋統計研修所（SLAP）との合同講義や、世界銀行東京事務所の協力を得て「生産性向上」をテーマにした世界銀行マレーシア事務所とのライブ中継による講義を行うなど、国際機関と連携した取組も行った。また、外国人研修生が県内の高校9校を訪問し、自国の社会・文化等に関する授業を行う幕張アジアアカデミー事業「アジア総合学科」を千葉県庁と共催で実施し、地元への貢献に努めた。</p>																				
			<p>これら学術イベントの開催や研究者の派遣・受入</p>		<p>・海外の研究機関との研究交流、ネットワーク拡大のため、中国社会科学院亚太全球戦略研究院（NIIS-CASS）及び国際アジア研究所（オランダ）との</p>																				

			<p>れ等を通じた学術ネットワークの構築・強化により国際的な学術研究ハブ機能とプレゼンス向上を図る。</p>		<p>包括的な研究協力協定を締結した。NIIS-CASS とは、10 月に「一帯一路構想の展開と日中協力」をテーマにワークショップを行った。</p> <p>・海外客員研究員（無給）3 名（トルコ、インドネシア、中国）、海外客員研究員（有給）6 名（米国、インドネシア、バングラデシュ、タンザニア、ベトナム、イラン）、海外短期訪問研究者（無給）4 名（中国 3 名、アルジェリア 1 名）、インターン（無給）1 名（バヌアツ）、日本学術振興会外国人特別研究員（無給）1 名（カナダ）の各受入を実施し、研究会・ワークショップ等を通じての研究交流により、開発途上地域に係る研究の質的向上、深化を図った。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1" data-bbox="1160 415 1834 762"> <tr> <td>事業名：</td> <td>中国社会科学院亚太全球戦略研究院（NIIS-CASS）との MOU 締結</td> </tr> <tr> <td>締結時期：</td> <td>5 月 23 日</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>共同研究の実施、イベントの共催、ワークショップや意見交換などの知見の共有、共同出版等の研究成果発信の協力、人的交流などにおいて協力を進めていくことを目的として MOU を締結。</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>2019 年度においては、政策提言研究「転機の“一帯一路”構想と日本、中国」の研究パートナーとして、同構想に関する研究成果を共有し、共同での現地調査や一般向けセミナーを開催し、共同研究成果をとりまとめた。また上記研究会の実施にとどまらず、今後の両機関の協力関係を、具体的且つ常態化することに資する。</td> </tr> </table> <p>・ラオス国立経済研究所（NIER）との包括的研究協力協定（MOU）に基づき、NIER からブアソン所長（元首相）と幹部研究員 4 名を招へい。研究交流ワークショップの開催や、農業経営に関連する情報収集等を通じて、今後の共同研究や人的交流についての議論を深めた。</p> <p><b>【実施事例】</b></p> <table border="1" data-bbox="1160 940 1834 1182"> <tr> <td>事業名：</td> <td>NIER との研究交流ワークショップ</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>8 月 29 日</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>途上国における農業経営、農協をテーマにワークショップを実施。佐藤寛研究推進部上席主任調査研究員（午前）、黒岩郁雄開発研究センター上席主任調査研究員（午後）をモデレーターに、東南アジア、中南米の農業経営や日本の農協に関する情報を共有するとともに、今後の研究交流も踏まえて広く議論を行った。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>約 20 名</td> </tr> </table>	事業名：	中国社会科学院亚太全球戦略研究院（NIIS-CASS）との MOU 締結	締結時期：	5 月 23 日	概要：	共同研究の実施、イベントの共催、ワークショップや意見交換などの知見の共有、共同出版等の研究成果発信の協力、人的交流などにおいて協力を進めていくことを目的として MOU を締結。	成果：	2019 年度においては、政策提言研究「転機の“一帯一路”構想と日本、中国」の研究パートナーとして、同構想に関する研究成果を共有し、共同での現地調査や一般向けセミナーを開催し、共同研究成果をとりまとめた。また上記研究会の実施にとどまらず、今後の両機関の協力関係を、具体的且つ常態化することに資する。	事業名：	NIER との研究交流ワークショップ	実施時期：	8 月 29 日	概要：	途上国における農業経営、農協をテーマにワークショップを実施。佐藤寛研究推進部上席主任調査研究員（午前）、黒岩郁雄開発研究センター上席主任調査研究員（午後）をモデレーターに、東南アジア、中南米の農業経営や日本の農協に関する情報を共有するとともに、今後の研究交流も踏まえて広く議論を行った。	参加者数：	約 20 名		
事業名：	中国社会科学院亚太全球戦略研究院（NIIS-CASS）との MOU 締結																						
締結時期：	5 月 23 日																						
概要：	共同研究の実施、イベントの共催、ワークショップや意見交換などの知見の共有、共同出版等の研究成果発信の協力、人的交流などにおいて協力を進めていくことを目的として MOU を締結。																						
成果：	2019 年度においては、政策提言研究「転機の“一帯一路”構想と日本、中国」の研究パートナーとして、同構想に関する研究成果を共有し、共同での現地調査や一般向けセミナーを開催し、共同研究成果をとりまとめた。また上記研究会の実施にとどまらず、今後の両機関の協力関係を、具体的且つ常態化することに資する。																						
事業名：	NIER との研究交流ワークショップ																						
実施時期：	8 月 29 日																						
概要：	途上国における農業経営、農協をテーマにワークショップを実施。佐藤寛研究推進部上席主任調査研究員（午前）、黒岩郁雄開発研究センター上席主任調査研究員（午後）をモデレーターに、東南アジア、中南米の農業経営や日本の農協に関する情報を共有するとともに、今後の研究交流も踏まえて広く議論を行った。																						
参加者数：	約 20 名																						
			<p>学術研究成果・各種データの蓄積・整備ならびに情報発信を強化するため、図書館部門と出版企画編集部門を「学術情報センター」として再編し、学術情報プラットフォームとしての機能を発揮する。</p>		<p>・図書館情報課と成果出版課が効果的に連携し、和文単行書の電子書籍出版の制作プロセス、発信・プロモーション方法等に関する検討結果をまとめ、2020 年度より電子書籍出版を開始することとなった。</p> <p>・さらにオープンアクセスで提供する電子書籍の利用促進を目的とした著作権ルール「Creative Commons License」の付与に関する提案をまとめた。本件については、引き続き 2020 年度に、研修会・説明会を実施し、検討していく予定である。</p>																		
			<p>同センターでは、世界有数の専門図書館として引き続き開発途上国・地域の関連資料情報の収集と提供を行うとともに、機関リポジトリ「ARRIDE」による学術研究成果の電子的保存・提供、ウェブサイトによる情報発信の充実と利便性向上及び出版物の刊行等を行う。</p>		<p>・第 1 四半期には、一般の利用者・読者に時宜に応じた最新情報を提供する『IDE スクエア』（26 件）、冊子体と PDF の同時公開を行った『アジア動向年報 2019』（29 件）及び『アジア経済』（13 件）を含む 156 件のコンテンツを機関リポジトリ「ARRIDE」で公開した。また、英文機関誌『Developing Economies』に 5 本の論文を掲載した。</p> <p>・第 2 四半期には、『IDE スクエア』（34 件）、『ラテンアメリカ・レポート』（15 件）、『アフリカレポート』（9 件）及び『アジア経済』（12 件、科学技術振興機構の構築する電子ジャーナルプラットフォーム J-STAGE への登録及び冊子体でも刊行）のコンテンツ 70 件を機関リポジトリ「ARRIDE」で公開した。また、英文機関誌『Developing Economies』に 4 本の論文を掲載し、『グローバル・バリューチェーン：新・南北問題へのまなざし』（猪俣哲史研究員著）、『中国水環境問題の協働解決論：ガバナンスのダイナミズムへの視座』（大塚健司研究員著）の 2 冊を和文外部出版物として刊行した。</p> <p>・第 3 四半期には、研究所ウェブサイトにて『IDE スクエア』の記事を 28 本発信したほか、科学技術振興機構が構築・運営する電子ジャーナルプラットフォーム「J-STAGE」にて『アフリカレポート』の記事を 4 本公開した。ま</p>																		

				<p>た和文機関誌『アジア経済』(12本)及び英文機関誌『Developing Economies』(8本)も論文・書評を掲載したので、発信・公開したコンテンツは計44本となった(※『アジア経済』と『Developing Economies』は冊子体も刊行)。外部出版としては2点刊行があった。『東アジアのイノベーション:企業成長を支え、起業を生むエコシステム』(木村公一朗研究員著)はAmazonの「東アジアの経済事情」ランキングで1位を獲得した(2020年1月20日確認)。また、『賄賂のある暮らし:市場経済化後のカザフスタン』(岡奈津子研究員著)は日本経済新聞、毎日新聞、新潮社「フォーサイト」など各メディアで書評・紹介されている。</p> <p>・第4四半期は『IDE スクエア』の記事を26本発信したほか、『ラテンアメリカ・レポート』『アフリカレポート』『中東レビュー』などの地域雑誌が計37本の記事を公開した。また、和文機関誌『アジア経済』は11本、英文機関誌『Developing Economies』は9本の論文・書評をアップした(※『アジア経済』と『Developing Economies』は冊子体も刊行)。</p> <p>和文外部出版は4点あった。『試される正義の秤』は佐藤創教授(南山大学総合政策学部)のアジ研時代の研究成果をまとめたものである。『現代中国の農村発展と資源管理』(山田七絵研究員著)及び『地図とデータで読み解くメコン物流事情』(石田正美研究員・梅崎創研究員 編著)は編・著者の長年にわたる地域研究の集大成で、まさにアジ研らしい刊行物といえる。『教養の東南アジア現代史』(川中豪研究員・川村晃一研究員 編著)は大学教材として企画・制作されており、2020年度は12校での採用が予定されている。内部出版としては研究双書2点、アジ研選書3点、情勢分析レポート2点の計7点があった。計量モデル、カンボジアやタイの選挙、アフリカ女性の国際異動など、バラエティに富んだラインナップとなった。</p>	
--	--	--	--	---	--

注5) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

<p>4. その他参考情報 (予算と決算の差額分析、事務所別実績分析など、必要に応じて欄を設け記載)</p>
--



2 業務運営の効率化に関する事項

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
2	業務運営の効率化に関する事項		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ									
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	元年度	2年度	3年度	4年度	(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報		
一般管理費及び業務経費の合計の毎年度平均で前年度比(計画値)	第五期中期目標期間中、 $\Delta 1.15\%$	第四期中期目標期間中、年平均 $\Delta 1.48\%$	第五期中期目標期間中、 $\Delta 1.15\%$	—	—	—			
(実績値)	—	—	$\Delta 6.23\%$	—	—	—			

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
				業務実績	自己評価		
					<p>&lt;評定と根拠&gt;                      評定：B                      計画で定められた内容を適切に実施したことから、B評価とした。</p>	<p>評定：                      &lt;評定に至った理由&gt;</p>	
<p>(1) 業務改善の取組                      中期目標の達成や成果向上に向けて、組織として、PDCA サイクルに基づく業務実績・活動の把握や、一層の創意工夫、業務改善、効率化に取り組むこととする。                      運営費交付金を充当して行う業務については、本中期目標期間中、政策的経費等を除き、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。                      この他、各年度以降で新たに必要となり運営費交付金を充当して行う事業についても、翌年度から年 1.15%程度の効率化を図るものとする。</p> <p>(ア) 組織体制・運営の見直し                      組織体制の見直しについては、柔軟に組織を変更できる独立行政法人の制度の趣旨を活かし、「3. 国民に対して提供するサービスその他業務の質の向上に関する事項」に示</p>	<p>1. 業務改善の取組                      中期目標の達成や成果向上に向けて、組織として、PDCA サイクルに基づく業務実績・活動の把握や一層の創意工夫、業務改善、効率化に取り組むこととする。</p> <p>2. 組織体制・運営の見直し                      中期目標で定められた目標を達成すべく、本部、国内拠点、海外拠点において経営資源の最適配分を行い、組織体制を再構築する。                      特に、組織内さらには経済産業省等の関係機関との連携強化や情報の円滑な流通に留意し、一層円滑かつ効果的な実施が可能となる組織設計を行う。                      国内外事務所について</p>	<p>1. 業務改善の取組                      事業成果向上に資する目標の達成に向けて、組織として、PDCA サイクルに基づく業務実績・活動の把握や成果向上に向けて一層の創意工夫や業務改善、効率化に取り組む。</p> <p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt;                      ・各事業について、効率化を検証し、業務の質の向上を目指すべく、一層質の高い、効率的な業務運営を図る。</p> <p>&lt;評価の視点&gt;                      ・上述の取組を行っているか。</p>	<p>&lt;主要な業務実績&gt;                      ・データに基づく PDCA を徹底し、一層積極的に EBPM に取り組むべく、成果・接触情報一元管理システム(OACIS)を用いた評価対象事業における成果データの一元把握を開始した。                      ・事業成果向上に資する目標の達成に向けて、6月と11月に「アウトカム向上委員会」を開催し、各部署の事業の進捗状況、予算の執行状況及び目標達成状況等を確認し、追加的な対策や所要の人材・予算等の見直しと再配分を行うことで、目標を上回る成果を実現した。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt;                      第五期中期計画に従って、引き続き、効率化に取り組む。</p>	<p>&lt;今後の課題&gt;                      (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt;                      (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>		
	<p>2. 組織体制・運営の見直し                      中期目標で定められた目標を達成すべく、本部、国内拠点、海外拠点において経営資源の最適配分を行い、組織体制を再構築する。                      特に、組織内さらには経済産業省等の関係機関との連携強化や情報の円滑な流通に留意し、一層円滑かつ効果的な実施が可能となる組織設計を行う。                      国内外事務所について</p>	<p>2. 組織体制・運営の見直し                      中期目標で定められた目標を達成すべく、本部、国内拠点、海外拠点において経営資源の最適配分を行い、組織体制を再構築する。                      特に、組織内さらには経済産業省等の関係機関との連携強化や情報の円滑な流通に留意し、一層円滑かつ効果的な実施が可能となる組織設計を行う。                      国内外事務所について</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt;                      ・限られた資源の中で、求められるニーズが増大かつ多様化する中、優先順位付けを徹底することを通じて、引き続き業務の新陳代謝に努める。</p> <p>&lt;評価の視点&gt;                      ・上述の取組を行っているか。</p>	<p>2. 組織体制・運営の見直し                      ・第五期中期計画開始にあわせ4月に組織再編。イノベーション創出支援を目的に、イノベーション・知的財産部を発足し、スタートアップ支援課を設置。デジタル・トランスフォーメーション(DX)推進事業について、既存の体制にとらわれない柔軟な事業展開を目指し、DX推進チームを設置するなど、組織横断的な実施体制を構築。国内には埼玉に拠点を開設。海外にはガーナ(アクラ)、ドイツ(ミュンヘン)の事務所開設を決定。また、海外ネットワーク補完機能として、カザフスタン(ヌルスルタン)にコレスポンデントを配置。</p> <p>・国内外事務所については、事務所単位で目標値を設定し、「アウトカム向上委員会」でも、国内外事務所の実績の総括を行った。</p> <p>(1) 国内事務所(貿易情報センター)                      ・国内事務所においては有するネットワークを活用し、各地域の特性やニーズなどを踏まえた効果的・効率的な支援を実施した。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt;                      第五期中期計画に従って、引き続き、効率化に取り組む。</p>		

した目標の達成に向けて、本部、大阪本部、アジア経済研究所、日本食品海外プロモーションセンター、国内事務所及び海外事務所間、さらには経済産業省等の関係機関との間での連携強化や情報の円滑な流通に留意しながら、事業のより効果的な実施が可能となる組織設計を行う。

また、国内外の各事務所がサービスの最前線であることから、各事務所の業績及びコスト情報を把握した上で、中期計画において定める評価手法に基づき、事務所単位での評価を引き続き行う。また、事務所単位でのサービスの質の向上に努めつつ、事務所ネットワークの効率化・質の向上を図る。

○国内事務所（貿易情報センター）

国内事務所は、地方自治体等における貿易・投資施策の策定プロセス等へ積極的に参画するなど、地元での連携強化を図る。

前中期目標期間中に新たに6カ所の国内事務所が設置され、46都道府県48カ所に事務所が存在する。

このネットワークを活用し、各地域の特性やニーズなどを踏まえた効果的・効率的な支援を強化する。

また、全国8カ所に設置した「地域統括センター」を起点として、地域で連携した製品の海外市場開拓など、都道府県の枠組みを超えた広域事業を展開していく。

国内事務所の配置や運営規模については、その妥当性に関する考え方を更に整理した上で、各事務所の活動、成果及び今後の可能性、地方自治体・関連団体との連携状況などの定量的・定性的な情報を踏まえ、主に成果に見合った適正な人員配置や運営となるよう、費用と便益を適切に比較してその妥当性を定期的に検証して運営改善を図るとともに、より効果的、効率的な事務所ネットワークを検討し、必要な見直

は、第四期中期目標期間中に導入した事務所単位での評価を引き続き行い、評価結果は事務所のサービスの質の向上や、適切な資源の再配分等に活用する。

(1) 国内事務所（貿易情報センター）

国内事務所では、地方自治体等における貿易・投資施策の策定プロセス等へ積極的に参画するなど、地元での連携強化を加速させ、各地域の特性やニーズなどを踏まえた効果的・効率的な支援を引き続き実施する。また、国内事務所ネットワークを活用するとともに、各地域の「地域統括センター」を起点とし、都道府県の枠組みを超えて、地域製品の海外販路開拓など広域事業を展開していく。

国内事務所の配置や運営規模については、各事務所の活動、成果及び今後の可能性、地方自治体・関連団体との連携状況などの定量的・定性的な情報を踏まえ、主に成果に見合った人員配置や運営となるよう、その妥当性を定期的に検証して運営改善を図るとともに、必要な見直しを行う。

また、地方自治体等による国内事務所の基礎的活動経費については折半分担を原則に、応分の地元負担を実現すべく、分担金拡大、受託事業による拠出や研修生をはじめとする人的派遣等について積極的に働きかけ、運営基盤の強化を図る。

さらに、中小機構の地方拠点との共用化または近接化に引き続き取り組み、両者が一体となって中小企業の海外展開支援を実施できるよう、一層の連携協力を図る。

は、第四期中期目標期間中に導入した事務所単位での評価を引き続き行い、評価結果は事務所のサービスの質の向上や、適切な資源の再配分等に活用する。

(1) 国内事務所（貿易情報センター）

国内事務所は、自治体等における貿易・投資施策の策定プロセス等へ積極的に参画するなど、地元での連携強化を図る。

国内事務所ネットワークを活用し、各地域の特性やニーズなどを踏まえた効果的・効率的な支援を強化する。また、全国8カ所に設置した「地域統括センター」を起点として、地域で連携した製品の海外市場開拓など都道府県の枠組みを超えた広域事業を展開していく。

各事務所の配置や運営規模については、その妥当性に関する考え方を更に整理した上で、各事務所の活動、成果及び今後の可能性、地方自治体・関連団体との連携状況などの定量的・定性的な情報を踏まえ、主に成果に見合った適正な人員配置や運営となるよう、費用と便益を適切に比較してその妥当性を定期的に検証して運営改善を図るとともに、より効果的、効果的な事務所ネットワークを検討し、必要な見直しを行う。

また国内事務所は、地元と共同で運営するという考えのもと、その基礎的経費を地方自治体等と折半することを原則とし、引き続き応分の地元負担を求めていく。

さらに、中小機構の地方事務所との共用化又は近接化に引き続き取り組み、中小企業の海外展開支援が一体的に行えるよう、一層の連携協力を図る。

・【実施事例】

『沖縄県振興審議会 産業振興部会』並びに『沖縄県アジア経済戦略構想推進・検証委員会』メンバーとして県の産業振興政策に参画：  
 沖縄県振興審議会は「沖縄21世紀ビジョン基本計画【改定計画】（沖縄振興計画）」を諮問するなど重要な役割を担う機関であり、その中にある同部会は県内の有識者や関係団体関係者で構成されており、沖縄事務所長も委員を務めている。当該基本計画には“ジェットロ沖縄と連携を図り、県内企業へ様々なツールを活用し、貿易・投資の支援をしていく”と記されている。また、沖縄県アジア経済戦略構想推進・検証委員会においても、沖縄事務所長が委員を務めており、当該推進計画にも“ジェットロ沖縄と連携を図り、貿易・投資の支援をしていく”旨記されている。同委員会は沖縄県のアジア有数の国際情報通信拠点形成に関しても提言を行っており、2月のおきなわ国際IT見本市（ResorTech Okinawa）の開催にもつながった。両会への参画が県とジェットロとの連携強化に繋がっている。

【実施事例】

『浜松市“やらまいか”総合戦略推進会議』メンバーとして市の総合戦略推進に参画：  
 浜松市“やらまいか”総合戦略推進会議は、国が推進する地方創生の一環として、まち・ひと・しごと創生法に基づく2015年12月に策定された地方版総合戦略「浜松市“やらまいか”総合戦略」を諮問する機関であり、市長をはじめ市内の産・官・学・金融等の有識者で構成されており、浜松事務所長も委員を務めている。当該戦略の基本目標にも“ジェットロ浜松と連携し、中小企業の海外販路開拓を促進する”と記されており、当推進会議への参画が市とジェットロとの緊密な連携に繋がっている。

【実施事例】

『いばらきグローバルビジネス推進協議会』メンバーとして県の海外進出・輸出促進ならびにグローバル化の振興政策に参画：  
 いばらきグローバルビジネス推進協議会は、県が海外ビジネスにチャレンジする中小企業・農業者等の支援を通じて、海外進出と輸出を促進し、県の産業振興に資するために設立された機関であり、茨城事務所長が同協議会の副会長、同所員が幹事を務めている。事業計画には、県産品の海外販路開拓展開、プロモーションや商談機会の創出、セミナーなどによる情報提供等の取り組みが盛り込まれている。同協議会に参加するだけでなく、ジェットロの各種支援を通じて地元が大きく貢献している。

【実施事例】

事業名：	いばらきグローバル商談会
実施時期：	6月6日～8日
実施地：	茨城県
概要：	つくば市で開催されたG20貿易・デジタル経済大臣会合に併せ、茨城県からの受託事業として「いばらきグローバル商談会」を実施、47の県内企業・団体が参加した。フランス・ドイツから対日投資候補企業5社、米国・シンガポール・ベトナムから食品バイヤー3社を招へいし、食品輸出の分野においては21件の成約（見込み含む）が出るなどの成果が得られた。また、対日投資分野においては、フランス企業1社（創薬研究）が茨城県知事によるトップセールス面談時、年内の県内進出を表明するなどの成果が得られた。同社は、昨年度にもRBC事業で招へいした実績があり、継続的なアプローチが投資環境への理解に繋がった。
参加者数：	47社・団体
成果：	商談件数：188件 成約件数（見込み含む）：21件（農水分野のみ） 成約金額（見込み含む）：763万円（農水分野のみ） 役立ち度調査（4段階中上位2項目）：86.0%

【実施事例】

事業名：	瀬戸焼事業者向け海外バイヤー招へいによる商談会事業
実施時期：	2月19日～20日
実施地：	愛知県

<p>しを行う。 また、国内事務所における地方自治体からの分担金について、前中期目標期間の後半に設立された事務所は、基礎的活動経費の分担を原則折半としている。日本貿易振興機構に求められる役割が増大するなか、地元と共同運営する国内事務所については、基礎的経費の折半分担を原則に、引き続き応分の地元分担を求めていく。</p> <p>さらに、中小機構の地方事務所との共用化又は近接化に引き続き取り組み、中小企業の海外展開支援が一体的に行えるよう、一層の連携協力を図る。</p> <p>○海外事務所 海外事務所は、スタートアップを含む企業の海外展開や政策的支援のニーズ、対日直接投資活動の展開等の観点で重要となる国々において、必要な拠点・ネットワークの強化を図る。その際、海外事務所の配置や運営規模について、その妥当性に関する考え方を整理した上で、「3. 国民に対して提供するサービスその他業務の質の向上に関する事項」の成果及び今後の可能性、当該国・地域に対する企業や政策的支援のニーズ、民間サービスの状況などの定量的・定性的な情報を踏まえ、費用と便益を適切に比較してその妥当性を定期的に検証し、既存事務所の更なる見直しを実施するとともに、将来ニーズの高い国への事務所及び職員の配置を進める。</p> <p>また、事業の連携強化等を図るため、現地における事務所及び所員の法的地位等を保持することに留意しつつ、国際協力機構、国際交流基金及び国際観光振興機構の海外事務所との共用化又は近接化を引き続き進める。</p> <p>(イ) 業務の優先順位付けの徹底 限られた資源の中で、求められるニーズが増大かつ多様化する中、業務の優先順位付けを徹底し、より効果の見込まれる新たな手法での業務に資源</p>				<table border="1"> <tr> <td>概要：</td> <td>日本国内では、「瀬戸物」として知名度の高い瀬戸焼の海外販路開拓のため、愛知県陶磁器工業協同組合、愛知県、瀬戸市の主催及びジェトロ名古屋が共催するかたちで海外バイヤーとの商談会を実施。中国を含むアジア圏、北米・欧州からバイヤー8社を招へいし、瀬戸焼事業者12社と商談を行った。また、バイヤーに伝統工芸への理解を深めてもらうため、窯元や瀬戸鉱山、そして瀬戸蔵ミュージアムなどの視察も実施した。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>12社</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数：53件 成約件数（見込み含む）：18件 成約金額（見込み含む）：174万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目）：100% 参加企業からは「海外マーケットの現状や何を求めているのかが分かり有益だった」といったコメントがあるなど、高い評価を得ることができた。</td> </tr> </table> <p>【実施事例】</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>海外バイヤー招へい事業（デザイン分野）in 宮城&amp;山形</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>11月19日～22日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>宮城県、山形県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>宮城県、山形県には漆細工や寄木細工等の伝統品があるが、海外ビジネスのノウハウを有する事業者は少なく、自治体からジェトロへの支援ニーズも高い。そのことから、仙台事務所が単独で行うよりも他事務所と連携して実施の方が更なる成果に繋げられることから、山形事務所と連携し、商談会を実施。周辺の地域からも参加企業を募集したところ、宮城県、山形県以外に福島県からも参加企業を得た。</td> </tr> <tr> <td>参加者数：</td> <td>25社・団体</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>商談件数：51件 成約件数（見込み含む）：15件 成約金額（見込み含む）：37万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目）：100% 参加企業からは、バイヤーの反応や生の声を聞くことができ、今後の取り組みの参考になったと好評だった。</td> </tr> </table> <p>・埼玉事務所を新設するにあたり、事務所開設の投入コストを検討し、地元経済への波及効果等を分析するため、事務所設置に係る費用対効果の検証を行った。また、毎月の国内事務所運営業務報告書やOACISの成果把握等を通じ、各事務所の活動、地方自治体・関連団体との連携状況やニーズ、成果及び今後の可能性等を把握。これを踏まえ、適正な人員配置や運営となるよう定期的に検証し、運営改善を図ることに努めるとともに、効率的かつ効果的なネットワーク構築に取り組んでいる。</p> <p>・2019年度より国内事務所運営に係る地元分担の基準を見直し、基礎的経費（人件費、借館料や事務諸費を始めとする管理費）の折半分担を地方自治体等に求めている。その結果、全国224自治体・団体から前年度比約1億1,000万円増となる地元分担金を得ることができ、地元分担比率が高まった。さらに、地方自治体等から72件3億4,500万円相当の海外展開支援等に係る事業を受託し、実施した。</p> <p>【実施事例】（再掲）</p> <table border="1"> <tr> <td>事業名：</td> <td>実践グローバルビジネス講座「みやぎのライフスタイルデザイン商品を世界へ～デザイン関連 輸出者ミーティング～」</td> </tr> <tr> <td>実施時期：</td> <td>9月3日</td> </tr> <tr> <td>実施地：</td> <td>宮城県</td> </tr> <tr> <td>概要：</td> <td>宮城県、宮城県国際経済振興協会と仙台事務所が主催、中小機構の後援で、中小機構東北本部において日用品関連の事業者向けに実践グローバルビジネス講座を実施。「みやぎから世界へデザイン商品の海外販路開拓活動事例」をテーマにしたパネルディスカッション、「海外販路開拓の進め方と商談ノウハウ」をテーマにしたセミナー、その後に情報交換会を実施した。参加者からはパネリストの経験に基づく話やセミナー講師による海外ビジネスに関する具体的な手順説明など参考になることが多かったと大変好評だった。</td> </tr> </table>	概要：	日本国内では、「瀬戸物」として知名度の高い瀬戸焼の海外販路開拓のため、愛知県陶磁器工業協同組合、愛知県、瀬戸市の主催及びジェトロ名古屋が共催するかたちで海外バイヤーとの商談会を実施。中国を含むアジア圏、北米・欧州からバイヤー8社を招へいし、瀬戸焼事業者12社と商談を行った。また、バイヤーに伝統工芸への理解を深めてもらうため、窯元や瀬戸鉱山、そして瀬戸蔵ミュージアムなどの視察も実施した。	参加者数：	12社	成果：	商談件数：53件 成約件数（見込み含む）：18件 成約金額（見込み含む）：174万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目）：100% 参加企業からは「海外マーケットの現状や何を求めているのかが分かり有益だった」といったコメントがあるなど、高い評価を得ることができた。	事業名：	海外バイヤー招へい事業（デザイン分野）in 宮城&山形	実施時期：	11月19日～22日	実施地：	宮城県、山形県	概要：	宮城県、山形県には漆細工や寄木細工等の伝統品があるが、海外ビジネスのノウハウを有する事業者は少なく、自治体からジェトロへの支援ニーズも高い。そのことから、仙台事務所が単独で行うよりも他事務所と連携して実施の方が更なる成果に繋げられることから、山形事務所と連携し、商談会を実施。周辺の地域からも参加企業を募集したところ、宮城県、山形県以外に福島県からも参加企業を得た。	参加者数：	25社・団体	成果：	商談件数：51件 成約件数（見込み含む）：15件 成約金額（見込み含む）：37万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目）：100% 参加企業からは、バイヤーの反応や生の声を聞くことができ、今後の取り組みの参考になったと好評だった。	事業名：	実践グローバルビジネス講座「みやぎのライフスタイルデザイン商品を世界へ～デザイン関連 輸出者ミーティング～」	実施時期：	9月3日	実施地：	宮城県	概要：	宮城県、宮城県国際経済振興協会と仙台事務所が主催、中小機構の後援で、中小機構東北本部において日用品関連の事業者向けに実践グローバルビジネス講座を実施。「みやぎから世界へデザイン商品の海外販路開拓活動事例」をテーマにしたパネルディスカッション、「海外販路開拓の進め方と商談ノウハウ」をテーマにしたセミナー、その後に情報交換会を実施した。参加者からはパネリストの経験に基づく話やセミナー講師による海外ビジネスに関する具体的な手順説明など参考になることが多かったと大変好評だった。		
概要：	日本国内では、「瀬戸物」として知名度の高い瀬戸焼の海外販路開拓のため、愛知県陶磁器工業協同組合、愛知県、瀬戸市の主催及びジェトロ名古屋が共催するかたちで海外バイヤーとの商談会を実施。中国を含むアジア圏、北米・欧州からバイヤー8社を招へいし、瀬戸焼事業者12社と商談を行った。また、バイヤーに伝統工芸への理解を深めてもらうため、窯元や瀬戸鉱山、そして瀬戸蔵ミュージアムなどの視察も実施した。																															
参加者数：	12社																															
成果：	商談件数：53件 成約件数（見込み含む）：18件 成約金額（見込み含む）：174万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目）：100% 参加企業からは「海外マーケットの現状や何を求めているのかが分かり有益だった」といったコメントがあるなど、高い評価を得ることができた。																															
事業名：	海外バイヤー招へい事業（デザイン分野）in 宮城&山形																															
実施時期：	11月19日～22日																															
実施地：	宮城県、山形県																															
概要：	宮城県、山形県には漆細工や寄木細工等の伝統品があるが、海外ビジネスのノウハウを有する事業者は少なく、自治体からジェトロへの支援ニーズも高い。そのことから、仙台事務所が単独で行うよりも他事務所と連携して実施の方が更なる成果に繋げられることから、山形事務所と連携し、商談会を実施。周辺の地域からも参加企業を募集したところ、宮城県、山形県以外に福島県からも参加企業を得た。																															
参加者数：	25社・団体																															
成果：	商談件数：51件 成約件数（見込み含む）：15件 成約金額（見込み含む）：37万円 役立ち度調査（4段階中上位2項目）：100% 参加企業からは、バイヤーの反応や生の声を聞くことができ、今後の取り組みの参考になったと好評だった。																															
事業名：	実践グローバルビジネス講座「みやぎのライフスタイルデザイン商品を世界へ～デザイン関連 輸出者ミーティング～」																															
実施時期：	9月3日																															
実施地：	宮城県																															
概要：	宮城県、宮城県国際経済振興協会と仙台事務所が主催、中小機構の後援で、中小機構東北本部において日用品関連の事業者向けに実践グローバルビジネス講座を実施。「みやぎから世界へデザイン商品の海外販路開拓活動事例」をテーマにしたパネルディスカッション、「海外販路開拓の進め方と商談ノウハウ」をテーマにしたセミナー、その後に情報交換会を実施した。参加者からはパネリストの経験に基づく話やセミナー講師による海外ビジネスに関する具体的な手順説明など参考になることが多かったと大変好評だった。																															

<p>を集中すべく、引き続き優先順位の低い業務の合理化や廃止を進めていく。</p> <p>(ウ) 調達方法の見直し迅速かつ効果的な調達の観点から、調達全般にわたって不断に合理化に取り組むとともに、「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」(平成 27 年 5 月 25 日付総務大臣決定)を踏まえて、日本貿易振興機構が策定した「調達等合理化計画」に掲げられた目標を達成する。</p> <p>(エ) 人件費管理の適正化 中期目標の達成や、政府や社会から期待される役割を果たすために必要となる適正な人員の配置を行う。その際、給与水準については、国家公務員等の給与水準を十分に考慮し、手当てを含め役職員給与の在り方について厳しく検証した上で、給与水準の適正化を図るとともに、給与水準及びその合理性・妥当性を対外的に公表する。</p> <p>(オ) 費用対効果の分析と改善 業務運営にあたっては、政府方針、他機関との役割分担等を踏まえつつ、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、費用対効果の改善に取り組むことで、限られた資源を最大限活用し、事業成果を一層高める。</p> <p>(2) 業務の電子化 日本貿易振興機構内及び</p>	<p>(2) 海外事務所 我が国企業の海外展開への関心や政策的支援の重要性が高い地域を中心に、事業成果の向上に資する海外ネットワークのあり方について検証・検討を行い、必要な拠点・ネットワークの強化を図る。イノベーション創出支援の重点地域や、今後、経済成長による需要拡大が見込まれるアジアやアフリカなど新興地域においても、事務所の新設・体制強化を検討する。その際、海外事務所の配置や運営規模について、当該国・地域に対する企業ニーズ、基礎的な経済指標、通商政策・外交関係等を踏まえて、費用と便益を適切に比較し、中長期的な観点からその妥当性を定期的に検証し、海外事務所間の経営資源の再配分を行う。また、他機関との連携強化による事業成果向上のため、国際協力機構、国際交流基金及び国際観光振興機構の海外事務所との共用化又は近接化に引き続き取り組む。</p> <p>(3) 政府の成長戦略への貢献に向けた体制の強化 スタートアップの海外展開を推進するための支援体制の強化を図る。また、JFOODO については民間企業等の人材を積極的に登用するほか、国内外拠点への専任者を配置することで、実施体制の一層の拡充を図る。</p>	<p>(2) 海外事務所 中期目標を踏まえ、2019 年度においては、ジェトロの重点事業であるイノベーション創出支援のための欧米拠点の強化を中心にネットワークを拡充するほか、TICAD7 の機会を捉え、ジェトロが必要とする事務所開設条件を当該国から確保したうえで、アフリカにおける新たな事務所設置の準備を進める。また、国際協力機構、国際交流基金及び国際観光振興機構の海外事務所との共用化又は近接化については、ジェトロ海外事務所の入居物件の契約期限あるいは更改通告期限までに、経費効率や事業実施に支障のない立地等の観点で適切な物件があることを前提に、これら法人との近接化に引き続き取り組む。</p> <p>(3) 政府の成長戦略への貢献に向けた体制の強化 本部組織の編成を見直す。スタートアップの海外展開を推進するための支援体制の強化を図る。また、JFOODO については民間企業等の人材を積極的に登用するほか、国内外拠点への専任者を配置することで、実施体制の拡充を図る。</p>		<table border="1" data-bbox="1157 136 1840 210"> <tr> <td>参加者数：</td> <td>21 名</td> </tr> <tr> <td>成果：</td> <td>役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目）：100%</td> </tr> </table> <p>(2) 海外事務所 ・イノベーション創出支援の観点から、関係部署、海外事務所等と拠点開設について協議を行った。 ・4 月、カザフスタンにコレスポンデントを配置したほか、米国・ダラスのサテライトデスクの体制を強化した。 ・アフリカをはじめ、事務所開設にかかる事務所・駐在員のステータス確立必須 5 条件を整理した。 ・8 月、TICAD7 において、事務所開設に関する覚書をガーナ政府との間で署名し、ガーナ（アクラ）に事務所を開設することを決定した。 ・8 月、イノベーション創出支援等のため、ドイツ（ミュンヘン）に事務所を開設することを決定した。</p> <p>【実施事例】 ・事務所開設に向け、現地に出張し現地政府、関係機関との協議を行い、早期開設に向けた準備や事務所候補物件のリスク調査を実施。 ・12 月には、ガーナ事務所を登記。 ・2 月にアクラ及びミュンヘンの駐在員が現地に駐在、3 月中に對外サービスの開始準備及び開所式開催日程・内容について現地カウンターパートと協議。他方、コロナウイルス感染拡大の状況に鑑み、對外サービス開始及び開所式実施について、当初日程から延期を決定。</p> <p>・今年度以降の事務所移転等（3 件）・契約更改（23 件）の方針決定に際して、随時、各事務所に所在する国際協力機構、国際交流基金及び国際観光振興機構との共用化・近接化を検討。</p> <p>【実施事例】 ・10 月に移転したナイロビ事務所では、治安や物件面積等の条件により移転物件が制限される中、移転後も移転前と同様に国際協力機構への近接性を維持。 ・新設事務所（ガーナ）の物件選定においても、国際協力機構への近接性を念頭に選定。</p> <p>(3) 政府の成長戦略への貢献に向けた体制の強化 ・イノベーション創出支援を念頭に、4 月にイノベーション・知的財産部を発足し、スタートアップ支援課を設置。 ・JFOODO では、4 名の民間企業等からの人材を新たに登用した。また、国内外拠点に新たな専任者（海外駐在員、フィールドマーケター等）を配置し、実施体制を拡充した。</p>	参加者数：	21 名	成果：	役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目）：100%	
参加者数：	21 名								
成果：	役立ち度調査（4 段階中上位 2 項目）：100%								

	<p>関係機関、支援企業等との迅速かつ効率的な情報共有、意思疎通、さらには、適切な意思決定等の業務効率化を可能とするべく、「国の行政の改革に関する取組方針～行政のICT化・オープン化、業務改革の徹底に向けて～」を踏まえ、引き続きITを活用した業務改革及びペーパーレスの推進を含めた執務環境の整備を図る。</p>	<p>3. 業務運営の効率化、適正化 (1) 経費の効率化 運営費交付金を充当して行う業務については、第五期中期目標期間中、政策的経費等を除き、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。このほか、各年度以降で新たに必要となり運営費交付金を充当して行う事業についても、翌年度から年 1.15%程度の効率化を図る。</p>	<p>3. 業務運営の効率化、適正化 (1) 経費の効率化 運営費交付金を充当して行う業務については、第五期中期目標期間中、政策的経費等を除き、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。また、各事業については、効率化を検証し、業務の質の向上を目指すべく、一層質の高い効率的な業務運営を図る。</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; ・一般管理費及び業務経費の合計の毎年度平均で前年度比：△1.15%</p> <p>&lt;その他の指標&gt; ・各事業について、効率化を検証し、業務の質の向上を目指すべく、一層質の高い、効率的な業務運営を図る。</p> <p>&lt;評価の視点&gt; ・定量的指標を達成しているか。 ・上述の取組を行っているか。</p>	<p>3. 業務運営の効率化、適正化 (1) 経費の効率化 ・第五期中期目標期間中の初年度となる令和元年度は、新型コロナウイルス感染拡大の影響で年度末にかけて事務事業の中止・延期が相次いだことなどにより、一般管理費及び業務経費の合計について前年度比 6.23%の効率化となり、1.15%以上の目標を達成した。 ・国内外事務所の負担軽減のため、事務所運営業務報告書の報告内容や報告時期について検討し、2020年度から簡素化することを決定した。 ・毎年数十名の駐在員・実習生に対して行う事前研修では、共通化できる部分を集合研修とすることで時間を節約。 ・外部システムの導入による商談マッチングの効率化。</p> <p>【実施事例】 CEATECにおける海外スタートアップとの商談マッチング・スケジュール管理を、外部システム（Eventhub）を導入することにより、省力化・効率化した。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 第五期中期計画に従って、引き続き、効率化に取り組む。</p>						
	<p>(2) 業務の優先順位付けの徹底 限られた資源の中で、求められるニーズが増大かつ多様化する中、優先順位付けを徹底することを通じて、引き続き業務の新陳代謝に努める。</p>	<p>(2) 業務の優先順位付けの徹底 限られた資源の中で、求められるニーズが増大かつ多様化する中、優先順位付けを徹底することを通じて、引き続き業務の新陳代謝に努める。</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt; ・限られた資源の中で、求められるニーズが増大かつ多様化する中、優先順位付けを徹底することを通じて、引き続き業務の新陳代謝に努める。</p> <p>&lt;評価の視点&gt; ・上述の取組を行っているか。</p>	<p>(2) 業務の優先順位付けの徹底 ・国内事務所が各地域の海外展開を支援する事業として、毎年、地域間交流支援（RIT）事業、地域貢献プロジェクトを実施しているところ、各地域の海外展開において、地域産品の海外におけるブランド化や PR などの支援ニーズも増えてきていることを踏まえ、地域貢献プロジェクトにより多くの資源を配分し事業を拡充した。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 第五期中期計画に従って、引き続き、効率化に取り組む。</p>							
	<p>(3) 人件費管理の適正化 給与水準については、国家公務員等の給与水準を考慮し、その合理性・妥当性について検証を行う。 その上で、業務の性格や難度に応じた職種の多様化や、組織の大括り化などによる管理職ポストの見直しなどにより給与水準の適正化を図るとともに、給与水準及びその合理性・妥当性を対外的に公表する。</p>	<p>(3) 人件費管理の適正化 給与水準については、国家公務員等の給与水準を考慮し、その合理性・妥当性について検証を行う。 その上で、業務の性格や難度に応じた職種の多様化や、組織の大括り化などによる管理職ポストの見直しなどにより給与水準の適正化を図るとともに、給与水準及びその合理性・妥当性をウェブサイト等で対外的に公表する。</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt; ・給与水準の合理性・妥当性について、国家公務員及び機構と人材確保の点で競合する業種に属する民間事業者等の給与水準との比較などを行う。 ・業務の性格や難度に応じた職種の多様化や組織の大括り化などにより人件費の適正管理を行う。 ・当該年度の給与水準及びその合理性・妥当性をウェブサイト等で、対外的に公表する。</p> <p>&lt;評価の視点&gt; ・上述の取組を行っているか。</p>	<p>(3) 人件費管理の適正化 ・人件費については、前年度に引き続き、適正な管理により超過勤務の減少に努め、残業代を抑制した。働き方改革関連法として労働基準法が改正され、法的に時間外労働の上限が規定されたことを受け、改めて 36 協定の内容を機構内に周知徹底し、勤怠システム上で同協定に則った超勤管理を見える化したことで、各部署において適切に超過勤務が管理された（上半期△2,300万円、下半期△3,800万円 合計△6,100万円）。 ・給与水準公表のガイドラインに従い、H30年度の役員報酬及び職員の給与水準の合理性・妥当性を検証し、ウェブサイトで公表した。 ・なお、JFOODOのプロモーション職の賞与については、成果主義の観点から、個人業績反映部分の割合を管理職は 90%に、非管理職は 80%に設定した。加えて、カテゴリー・マネージャーの職務を新設し、高度な専門能力を發揮して成果を上げた場合には、相応の民間レベルの給与を支払うことができるよう、賞与の調整係数を新設した。 ・また、職員の業績をより適正に給与に反映させるため、2019年度評価の反映分から、個人業績評価の評価段階を 5段階から 7段階に変更することとした。</p> <p>【ラスパイレス指数の状況及び検証結果】 1) 事務職員</p> <table border="1" data-bbox="1160 1585 1843 1717"> <tr> <td>対国家公務員（行政職（一））（年齢勘案）</td> <td>112.5</td> <td>前年度比 0.1</td> </tr> <tr> <td>対国家公務員（行政職（一））（年齢・地域・学歴勘案）</td> <td>101.1</td> <td>前年度比 0.2</td> </tr> </table> <p>・2019年度のラスパイレス指数（年齢・地域・学歴勘案）は、101.1となった。対国家公務員指数（年齢勘案）は 112.5 と国家公務員の水準に比べて高くなっているが、大卒者の割合が高いこと、在職地域が本部（東京）等の都市部に集中していることなどが、主な要因となっている。本部勤務の割合が約 7割と高いことに加え、地方において増加する海外展開支援事業に必要な体制強化のため、40以上の国内拠点に人員を配置しているが、その人員の大半が本部から異動して勤務し、国の制度を準用した異動保障制度の対象となっている。</p>	対国家公務員（行政職（一））（年齢勘案）	112.5	前年度比 0.1	対国家公務員（行政職（一））（年齢・地域・学歴勘案）	101.1	前年度比 0.2	<p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、「独立行政法人改革等に関する基本的な方針（25年12月24日閣議決定）」等を踏まえ、給与水準の適正化を図る。</p>	
対国家公務員（行政職（一））（年齢勘案）	112.5	前年度比 0.1										
対国家公務員（行政職（一））（年齢・地域・学歴勘案）	101.1	前年度比 0.2										

				<p>・語学力や専門性の高い優れた人材を登用する必要があり大卒以上の高学歴者の割合が高いこと、在職地域が都市部に集中していることなどの要因により、対国家公務員指数（年齢勘案）が高くなる傾向にあるが、給与水準の適正化に向けて、一般事務等を行う常勤嘱託員の採用など雇用形態の多様化を通じた職員構成の見直しを行ってきており、対国家公務員指数（年齢・地域・学歴勘案）では、101.1（前年度比 0.2 ポイント）と、概ね妥当な水準となっている。</p> <p>2) 研究職員</p> <table border="1"> <tr> <td>対国家公務員（研究職）（年齢勘案）</td> <td>94.0</td> <td>前年度比 △1.3</td> </tr> <tr> <td>対国家公務員（研究職）（年齢・地域・学歴勘案）</td> <td>91.1</td> <td>前年度比 △2.4</td> </tr> </table> <p>・対国家公務員指数（年齢勘案）は 94.0、年齢・地域・学歴勘案でも 91.1 と 100 を下回っており、給与水準は妥当であると考えます。</p>	対国家公務員（研究職）（年齢勘案）	94.0	前年度比 △1.3	対国家公務員（研究職）（年齢・地域・学歴勘案）	91.1	前年度比 △2.4		
対国家公務員（研究職）（年齢勘案）	94.0	前年度比 △1.3										
対国家公務員（研究職）（年齢・地域・学歴勘案）	91.1	前年度比 △2.4										
	<p>(4) 調達合理化 公正かつ透明な調達手続きによる適切で迅速かつ効果的な調達を実現する観点から、調達全般にわたって不断に合理化に取り組むものとし、「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」（平成 27 年 5 月 25 日付総務大臣決定）を踏まえて、機構が毎年度策定する「調達等合理化計画」に基づく取組を着実に実施する。</p>	<p>(4) 調達合理化 公正かつ透明な調達手続きによる適切で迅速かつ効果的な調達を実現する観点から、調達全般にわたって不断に合理化に取り組むものとし、「独立行政法人における調達等合理化の取組の推進について」（平成 27 年 5 月 25 日付総務大臣決定）を踏まえて、機構が毎年度策定する「調達等合理化計画」に基づく取組を着実に実施する。</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; ・随意契約の点検（全件）</p> <p>&lt;その他の指標&gt; ・「令和元年度調達等合理化計画」に掲げた、適切な随意契約の実施、一者応札・応募削減に向けた取組、調達担当職員の事務処理能力の強化のための研修の実施、調達に関するガバナンスの徹底を行う。</p> <p>&lt;評価の視点&gt; ・定量的指標を達成しているか。 ・上述の取組を行っているか。</p>	<p>(4) 調達合理化 ・競争性のない随意契約については、契約に係る総括責任者や審査責任者等が、全案件を対象に事前に随意契約の必要性や合理性、契約金額の妥当性について厳格な審査を行い、真に止むを得ないものに限定した結果、2019 年度の全契約に占める随意契約の割合は件数ベースで 13.3%、金額ベースで 5.3%であった。 また、一者応札・応募の削減に向けて、①十分な公告期間の確保、②調達見通しの公表、③新規事業者が参入しやすい仕様書の作成、④未応札・未応募であった事業者へのヒアリングによる要因分析等を実施した。その結果、競争契約に占める一者応札・応募の割合は件数ベースで 23.1%、金額ベースで 18.8%であった。専門的知見や経験等を求める仕様を満たす人材の確保が困難と思われる地方事務所の労働者派遣業務、既存システムの保守・改修や年間を通じて実施する事務局・デスク運営業務等のノウハウの蓄積やコスト面で新規事業者にとって参入ハードルが高いと想定される案件、特殊分野に関する業務のため参入可能な事業者が限られた案件等が一者応札・応募となった。一方、業務開始までの期間の十分な確保や契約期間の複数年度化、仕様内容の見直し、案件周知の拡大等により、前年度一者応札から複数応札に改善された案件もあった。 さらに、契約の適正性を確保するため、調達担当職員の更なる意識や能力の向上を目指し年間を通じて研修や指導を実施するとともに、監事や外部有識者で構成される契約監視委員会を開催し、競争性のない随意契約や一者応札・応募であった案件の点検を行った上で、議事概要をウェブサイトで公表した。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、適切に対応する。</p>							
	<p>4. 費用対効果の分析と改善 業務運営にあたっては、政府方針や他機関との役割分担・連携等を踏まえつつ、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・分析することで、限られた資源を最大限活用し、事業成果を一層高めるよう努力する。例えばセミナーについては、ウェブセミナーの導入推進により、参加者数の増加を図るとともに、会場費等の経費削減に努めることで、費用対効果を改善する。 組織全体としては、定期的に機構内部で開催している「アウトカム向上委員会」において目標の達成状況を確認し、必要に応じた経営資源の再配分を行うことで、着実な目標の達成と事業の効率的な実施を図る。</p>	<p>4. 費用対効果の分析と改善 業務運営にあたっては、政府方針や他機関との役割分担・連携等を踏まえつつ、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・分析することで、限られた資源を最大限活用し、事業成果を一層高めるよう努力する。このため、定期的に機構内部で開催している「アウトカム向上委員会」において目標の達成状況を確認し、必要に応じた経営資源の再配分を行うことで、着実な目標の達成と事業の効率的な実施を図る。 機構による自己評価を経て経済産業省において確定される年度及び中期目標期間の業績評価の結果については、組織や役職員のインセンティブ確保に結びつけるべく、次年度以降の予算配分や人員配置に反映させるとも</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt; ・四半期ごとに事業別の進捗状況を確認しつつ、機構内部に設置された「アウトカム向上委員会」を半年に 1 度開催し、中期目標・中期計画・年度計画で定められた目標値の達成状況を確認するとともに、目標達成に必要な人材・予算等の資源の再配分を行うことで、着実な目標の達成と事業の効率的な実施を図る。</p> <p>&lt;評価の視点&gt; ・上述の取組を行っているか。</p>	<p>4. 費用対効果の分析と改善 ・事業成果向上を通じた目標の達成に向けて、6 月と 11 月に「アウトカム向上委員会」を開催し、各部署の事業の進捗状況、予算の執行状況及び目標達成状況等を確認し、追加的な対策や所要の人材・予算等の見直しと再配分を行うことで、目標を上回る成果を実現した。 ・2018 年度の法人業績評価結果を踏まえ、役員の業績給及び職員の下期賞与に反映させた。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 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・分析することで、限られた資源を最大限活用し、事業の成果を一層高めるよう努力する。</p>							

	定される年度及び中期目標期間の業績評価の結果については、組織や役職員のインセンティブ確保に結びつけるべく、次年度以降の予算配分や人員配置に反映させるとともに、引き続き役職員の業績給にも適正に反映させる。 なお、費用対効果の分析結果のみにとられず、数値には現れない定性的成果も考慮し適切に評価する。	に、引き続き役職員の業績給にも適正に反映させる。				
	5. 業務の電子化 機構内及び関係機関、支援企業等との迅速かつ効率的な情報共有、意思疎通、さらには、適切な意思決定等の業務効率化を可能とするべく、引き続き IT を活用した業務改革及びペーパーレスへの取組を含めた執務環境の整備を図る。例えば、事務作業の自動化なども検討しながら、管理業務を中心とした定型業務の実施方法を引き続き見直し、業務プロセスの一層の効率化を図る。	5. 業務の電子化 引き続き IT を活用した業務改革及びペーパーレスへの取組を含めた執務環境の整備を図る。具体的には、2018 年度に導入した電子決裁システムの定着を図るほか、RPA (Robotics Process Automation) による事務作業の自動化なども検討しながら、管理業務を中心とした定型業務の実施方法を引き続き見直し、業務プロセスの一層の効率化を図る。	<主な定量的指標> なし  <その他の指標> ・業務フローの改善をしつつ、IT 技術の活用を推進する。  <評価の視点> ・上述の取組を行っているか。	5. 業務の電子化 ・定例会議や外部との打ち合わせにおいてテレビ会議システム (Vidyo、Skype、Teams など) を積極的に活用。 ・電子決裁システムの対象を段階的に拡大。また、その他にも RPA の検討やエクセルのマクロの活用、作成書類のフォーマット化により主に経理・管理関係の業務効率化を実現。	<課題と対応> 次年度も更なる電子化に取り組む。引き続き IT を活用した業務改革及びペーパーレスへの取組を含めた執務環境の整備を図る。	

注 2 ) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

4. その他参考情報 (予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)
--



3 財務内容の改善に関する事項

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
3	財務内容の改善に関する事項		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	元年度	2年度	3年度	4年度		(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
				業務実績	自己評価		
					<p>&lt;評定と根拠&gt; 評定：B 計画通りに実施したため、標準のBとした。</p>	<p>評定 &lt;評定に至った理由&gt;</p>	
<p>「未来投資戦略 2018」等で示された日本貿易振興機構への政策的な期待・要請に応えるため、財政基盤の一層の健全化を図るとともに、必要な経営資源を機動的に投入していく。</p> <p>また、財務内容の健全性を確保する観点から、資金の借入については、特段の事情がない限り厳に慎む。</p> <p>(1) 自己収入拡大への取組 第一期から第四期中期目標期間においても自己収入の拡大に向けて取り組んできたところであるが、本中期目標期間中に、事業者からの受益者負担の拡充や新たな収入源の実現など、より一層自己収入の拡大に取り組むことで、より多くの事業ニーズに対応できるよう、組織・事業運営の財政基盤を強化し、国への財政負担の抑制に引き続き取り組む。具体的には、セミナーや展示会、商談会の開催等について受益者負担の拡大を図るとともに、会費収入等の自己事業については、利用者が減少している事業はサービスの内容を見直すとともに、費用対効果を検証</p>	<p>1. 財務運営の適正化 第五期中期目標期間における予算、収支計画及び資金計画について、適正に計画し健全な財務体質の維持を図る。運営費交付金については、予算と実績の管理及び比較分析を適正に行い、事業計画に従い適切かつ効率的な執行を行う。</p>	<p>1. 財務運営の適正化 予算、収支計画及び資金計画について、適正に計画し健全な財務体質の維持を図る。運営費交付金については、予算と実績の管理及び比較分析を適正に行い、事業計画に従い適切かつ効率的な執行を行う。</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt; ・予算、収支計画及び資金計画について、適正に計画し健全な財務体質の維持を図る。運営費交付金については、予算と実績の管理及び比較分析を適正に行い、事業計画に従い適切かつ効率的な執行を行う。</p> <p>&lt;評価の視点&gt; ・上述の取組を行っているか</p>	<p>1. 財務運営の適正化 &lt;主要な業務実績&gt; ・2019年度末の運営費交付金債務(補正予算を除く)は 15.6 億円。このうち 6.7 億円は、相手国政府の事情や新型コロナウイルス感染拡大の影響等により実施を翌期以降へ延期した交付金業務について、「独法会計基準」に基づき予算の計画的繰越を行ったもの。 ・新型コロナウイルス感染症を受け、2～3月における出張費や会場借上費・通訳費等のイベント開催費をはじめとして交付金の執行が縮減し、同期間の執行額は前年度比で約 7 億円減少。交付金債務については上述のとおり発生要因を特定しており、翌期以降に適切に執行予定。 ・交付金債務については上述のとおり発生要因を特定しており、翌期以降に適切に執行予定。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 独立行政法人会計基準を踏まえ、収益化単位ごとの予算と実績の管理の更なる徹底を図る。</p>	<p>&lt;今後の課題&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>	
	<p>2. 自己収入拡大への取組 本中期計画期間中に、事業者からの受益者負担の拡大や新たな収入源の実現など、より一層の自己収入拡大に取り組む。より多くの事業ニーズに対応できるよう、組織・事業運営の財政基盤を強化し、国への財政負担の抑制に引き続き取り組む。具体的には、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、組織を挙げてセミナー・展示会・商談会等の開催時には受益者負</p>	<p>2. 自己収入拡大への取組 事業者からの受益者負担の拡大や新たな収入源の実現など、より一層の自己収入拡大に取り組む。より多くの事業ニーズに対応できるよう、組織・事業運営の財政基盤を強化し、国への財政負担の抑制に引き続き取り組む。具体的には、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、組織を挙げてセミナー・展示会・商談会等の開催時には受益者負</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt; ・セミナー・展示会・商談会等の開催時には更なる受益者負担を求め、 ・会員収入や外部からの負担金や受託収入の増加を目指す。 ・展示規模の大型化や、業界団体等からの海外展示会開催に係る受託事業のニーズや採算性の調査を行い、事業化について検討する。 ・企業、業界団体、自治体等からの受益者負担を伴う形で、外部講</p>	<p>2. 自己収入拡大への取組 ○新型コロナウイルス感染拡大の影響下で自己収入拡大： ・国の財政負担によらない収入として、地方自治体・業界団体からの負担金収入や受託収入、展示会・商談会等参加料収入などの受益者負担、各種自主事業による業務収入等がある。 ・2019年度の自己収入総額は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で年度末にかけて数々の事業が中止に追い込まれたなか、各種自己収入拡大の取組を行った結果 38.3 億円となった。これは前年度比で 9.0 億円減となるものの、前年度の特種要因（業界団体からの複数年度にわたる大型受託の最終年度における精算 10.0 億円）を除くと前年度比で 1.1 億円の増となった。 ・新型コロナウイルス感染症拡大による具体的な影響としては、展示会・商談会、講演会・セミナーの中止が相次ぎ、出展参加料等の受益者負担が前年度比 1.0 億円減の 4.3 億円となったほか、講演会・セミナー参加料は 0.3 億円 (同 0.02 億円減) となった。同様に地方自治体・業界団体等からの受託についても、事業中止を受けて精算額が当初契約額より 0.9 億円縮減となり、地方自治体は 2.4 億円(前年度比 0.2 億円増)、業界団体等は 2.1 億円 (同 9.5 億円減) となった。このような状況下で以下のような取組を通じて自己収入の拡大を図った。  ○負担金増に向けた制度見直しの成果： ・新たな取組として、国内事務所運営に係る地元分担基準の見直し(人件費、</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; より一層自己収入の拡大に取り組むことで、より多くの事業ニーズに対応できるように、組織・事業運営の財政基盤を強化し、国への財政負担の抑制に引き続き取り組む。</p>		



	<p>する。地方自治体や業界団体からの受託事業については、より安定した自己収入のため、個別事業の成果を可視化し、継続的な事業獲得につなげる。</p> <p>さらに、引き続き地方自治体・関係機関等との連携を通じた、外部からの分担金の拡大を目指す</p> <p>(2) 運営費交付金の適切な執行に向けた取組 運営費交付金については、引き続き収益化単位ごとの予算と実績の管理を行うとともに、各年度期末における運営費交付金債務に関し、その発生要因を厳格に分析し、減少に向けた努力を行うこととする。</p> <p>(3) 保有資産の見直し 保有する資産については、多角的な観点からその保有の必要性について検証し、支障のない限り、国への返納を行う。</p> <p>(4) 決算情報・セグメント情報の公表の充実等 財務内容等の一層の透明性を確保するとともに、活動内容を政府・国民に対して分かりやすく示し、理解促進を図る観点から、事業のまとめりと決算情報・セグメント情報の公表の充実等を図る。</p>	<p>担の拡大を図るとともに、会費収入等の自己事業については、キーコンテンツの創出に取り組むなど、サービス内容の見直しや費用対効果の検証等を行う。</p> <p>地方自治体や業界団体からの受託事業については、より安定した自己収入とするため、該当事業の成果の可視化や事業の有効性等の検証を通じて、継続的な事業獲得につなげる。国内事務所における地方自治体等からの分担金については、上述のとおり基礎的経費の折半分分担を原則として引き続き応分の地元分担を求めていく。</p>	<p>担の拡大を図るとともに、会員事業は、既存の割引サービスを中心に費用対効果の検証を行ない、サービスの見直し等による収支向上に努めるとともに、会員収入拡大に向けたキーコンテンツの創出に引き続き取り組む。</p> <p>地方自治体や業界団体からの受託事業については、より安定した自己収入とするため、該当事業の成果の可視化等を通じて、継続的な事業獲得における地方自治体等からの分担金については、上述のとおり基礎的経費の折半分分担を原則として引き続き応分の地元分担を求めていく。</p>	<p>演や企業向けブリーフィング、海外情報の収集・提供等に関する事業の拡大を検討しつつ、そのために、必要な国内外の体制の構築を図る。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・受益者負担や受託収入等の拡大を求めるに当たっては、中小企業へのサービス提供の質・量が損なわれないよう該当事業の適切なコスト把握を行い、それを踏まえた利用者負担の決定を行う。</li> <li>・科学研究費補助金など競争的資金や各種学術助成金の獲得を奨励することで研究の充実を図る。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・上述の取組を行っているか。</li> </ul>	<p>借館料、事務諸費などの管理費の折半分分担)を行ったことにより、新設された埼玉事務所も含め全都道府県 224 自治体・団体からの運営分担金収入の合計額は前年度比 0.9 億円増、かつ過去最大の 9.5 億円を記録した。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・業界団体・自治体がジェットロ海外事務所内に設置する共同事務所の運営分担金収入は、管理費の定額制を廃止し定率制を本格導入(2017 年度策定、2018 年度経過措置適用)したことにより、11.8 億円(前年度比 0.1 億円増)となった。</li> </ul> <p>○新たな自己収入源確保:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・市場開拓・展示事業部では、TICAD 7 併催事業において国際博覧会以外で初めて民間企業等より協賛金を募り、新たな収入源として 0.2 億円を獲得した。</li> </ul> <p>○業務収入拡大に向けた具体的な取組:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・スタートアップ向け海外展示会について、2 回目以降の出展者に対して費用の一部を徴収する仕組みを導入したほか、スポンサー企業を募って得た収入を出展企業の渡航費などに充当。さらに、オープンイノベーションミッションにおいて、現地スタートアップとのマッチング経費を徴収するなど受益者に応分負担を求めることで国への財政負担の低減を図った。</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・海外調査部では、参加者の応分負担を求める有料セミナーを 25 回実施(2016 年度 13 回、2017 年度 23 回、2018 年度 28 回)、有償の外部講演・原稿執筆も継続実施。また、デジタル時代に相応しい情報提供ツールとして「ウェビナー」(ウェブとセミナーを組み合わせた造語)を導入し、セミナーのオンライン化を推進。より多くの利用者へ即時性の高い情報提供が可能となり、遠隔地の利用者の利便性向上、利用者の増加、開催経費の抑制に貢献した。</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・出版物販売方法を「オンデマンド出版」(注文に応じて印刷・製本・出荷する方式)に切り替えたことで、在庫を持たずにニーズの大きいテーマやトピックの出版物を刊行することが可能となり、顧客の利便性向上に加え、コスト削減や効率的な販売につながった。</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・有料会員制度のうち、2018 年度末に終了した旧農水産会員からジェットロ・メンバーズへ移行した会員の定着と維持のため、農林水産・食品分野のセミナー開催と併せて参加企業同士のビジネス交流会を実施したほか、農林水産・食品分野のビジネス短信や地域・分析レポート等の新着記事をまとめた情報「Food&amp;Agriculture Reports」をメール配信(9 月開始、隔週)。</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・会員向けには、満足度向上のための「ジェットロ・サービスの使い方ガイド」や会員同士の交流を目的とした「ビジネス交流会」、「貿易実務講座等講座」を継続実施。新たなサービスとしては、海外事務所長の一時帰国に合わせて開催したセミナーの後に所長との交流会(会員限定)を実施したほか、配信が終了した「WEB セミナー」を会員限定で視聴できるページの設置準備や、ウェブサイト上の「マイページ」に登録した関心地域・分野等のイベント情報の表示や新着情報メールの受信を可能にする機能の追加準備にも取り組んだ。</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2018 年度に開始したインターネット上で有料セミナーを視聴できる「WEB セミナー(ライブ・オンデマンド配信)」も継続実施(合計配信回数:2018 年度 26 回、2019 年度 25 回、合計視聴者数:2018 年度 2,376 名、2019 年度 2,879 名、地方の視聴割合 49%)。</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・中堅・中小企業等の海外展開支援のためのサービスのうち、「海外ミニ調査」は 2016 年度に料金設定の見直しを行って以来順調に増加傾向にあったが、2019 年度は新型コロナウイルス感染拡大の影響により例年申込みが増加する年度末の伸びが鈍化し、前年度比 3.6%の微減となった(0.2 億円)。他方、2018 年度より会員限定サービスとしたことにより一旦収入が減少した「ビジネスアポイント取得サービス」については、実施件数(2018 年度 37 件、2019 年度 55 件)の増加に加え、「EU 一般データ保護規則(GDPR)」対策関連手数料を加算したことにより増額となった。</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「貿易実務オンライン講座」は、2018 年度に大口顧客の受講数減等の影響を受けたため、改めて広報営業方針の策定を行い、年度後半より新たに PR 動画の作成準備を進めたほか、地方事務所の Web 会議ツールによる営業活動に本部から参加しフォローを行い、営業専任の職員を新たに配置するなど営業体制の強化・見直しにも取り組んだ。</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・国際ビジネス情報番組「世界は今-JETRO Global Eye」では、時宜を得た番組を毎週配信(年間 50 本)。情報普及の観点からウェブサイト上で無料</li> </ul>	
--	--	---	---	--	---	--

					公開しているものの、日本航空へ機内上映用として有償提供を継続しているほか、ニーズの高い「安全保障貿易管理」特集など研修等の利用ニーズが高いコンテンツについては積極的に有償提供を行った。2018年度に開始したYouTube公式チャンネル上での広告表示による収益化も継続実施した。	
	3. 保有資産の見直し 機構の保有する資産については、多角的な観点からその保有の必要性について検証を行う。	3. 保有資産の見直し 機構の保有する資産については、引き続き多角的な観点からその保有の必要性について検証を行う。	<主な定量的指標> なし  <その他の指標> ・保有資産については、多角的な観点からその保有の必要性について検証する。  <評価の視点> ・上述の取組を行っているか。	3. 保有資産の見直し ・主な保有資産を所管する管理課、人事課、研究管理課にてワーキンググループを立ち上げ、長期的な修繕や人材育成など資産を保有するにあたっての課題の洗い出しを行った。職員住宅の入居状況やアンケート結果を踏まえ、単独身寮の戸数見直しを実施した。具体的には1月に首都圏の借り上げ住宅である市川寮(8戸)を廃止した。	<課題と対応> 機構の保有する資産については、引き続き多角的な観点からその保有の必要性について検証を行う。	
	4. 決算情報・セグメント情報の公表の充実等 機構の財務内容等の更なる透明性の確保や、活動内容を政府や国民に対して分かりやすく示すことで理解を促す観点に加え、事業ごとの費用対効果を分析し適正な資源配分を行う観点から、事業のまとめごとに決算情報・セグメント情報を把握し公表する。	4. 決算情報・セグメント情報の公表の充実等 機構の活動内容を政府や国民に対して分かりやすく示すことで理解を促す観点に加え、事業ごとの費用対効果を分析し適正な資源配分を行う観点から、財務諸表を公表するとともに、事業報告書を拡充する。	<主な定量的指標> なし  <その他の指標> ・事業のまとめごとに決算情報・セグメント情報を把握し公開する。  <評価の視点> ・上述の取組を行っているか。	4. 決算情報・セグメント情報の公表の充実等 ・2019年度は、中期目標等を踏まえ、「対日直接投資やスタートアップの海外展開等を通じたイノベーション創出支援」、「農林水産物・食品の輸出促進」、「中堅・中小企業など我が国企業の海外展開支援」、「我が国企業活動や通商政策等への貢献」、「法人共通」の5つに区分した事業のまとめごとに、決算情報・セグメント情報を把握し公表した。	<課題と対応> 引き続き、適切に事業のまとめごとに決算情報・セグメント情報を把握し公表する。	

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

4. その他参考情報					
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)					
目的積立金等の状況					(単位: 百万円、%)
		令和元年度末 (初年度)	令和2年度末	令和3年度末	令和4年度末 (最終年度)
前期中期目標期間繰越積立金		1,080			
目的積立金		0			
積立金		0			
	うち経営努力認定相当額				
その他積立金等		0			
運営費交付金債務		4,612			
当期の運営費交付金交付額 (a)		28,022			
	うち年度末残高 (b)	4,612			
当期運営費交付金残存率 (b÷a)		16.5%	%	%	%

4 その他の事項

1. 当事務及び事業に関する基本情報			
4	その他の事項		
当該項目の重要度、難易度	(必要に応じて重要度及び難易度について記載)	関連する政策評価・行政事業レビュー	—

2. 主要な経年データ								
評価対象となる指標	達成目標	基準値 (前中期目標期間最終年度値等)	元年度	2年度	3年度	4年度	(参考情報) 当該年度までの累積値等、必要な情報	

注1) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに主要な経年データを記載

3. 各事業年度の業務に係る目標、計画、業務実績、年度評価に係る自己評価及び主務大臣による評価							
中期目標	中期計画	年度計画	主な評価指標	法人の業務実績・自己評価		主務大臣による評価	
				業務実績	自己評価		
					<p>&lt;評定と根拠&gt; 評定：B</p> <p>&lt;評定に至った理由&gt;</p>	<p>評定:</p> <p>&lt;評定に至った理由&gt;</p>	
<p>(1) 内部統制 業務範囲の拡大等による業務量の拡大が引き続き見込まれる状況下において、以下の通り内部統制の充実を図り、中期目標に基づき法令等を遵守しつつ業務を遂行し、ミッションを有効かつ効率的に実施する。</p> <p>○ 「独立行政法人の業務の適正を確保するための体制等の整備」(平成 26 年 11 月 28 日総務省行政管理局長通知) に基づき、業務方法書に定めた事項の運用を確実に実施する。</p> <p>○ 役職員の行動指針となる行動憲章を、全職員に毎年度、周知徹底を図る。</p> <p>○ 日本貿易振興機構の業務執行及び組織管理・運営に関する重要事項について、定期的に役員会を開催し、審議・報告する。その結果を組織内に伝達し、役職員全ての認識を共有する。</p> <p>○ 年度途中における目標の達成状況及び予算の執行状況を確認し、PDCA サイクルに基づく業務改善、予算再配分等を行い、限られた資源の中での事業成果の向上を図る。</p> <p>○ ミッション遂行の障</p>	<p>1. 内部統制 中期目標で示された内部統制の充実に向けて、以下の方策を実行し、機構のミッションを有効かつ効率的に実施する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>行動憲章を周知徹底するため、職員の理解状況を定期的に点検する。</li> <li>定期的開催する役員会の会議結果につき、指示事項を明確にした上で、国内外事務所を含め組織内に速やかに伝達し、役職員の認識を共有する。</li> <li>アウトカム向上委員会等を通じて、各部署の事業の進捗、予算の執行及び目標達成状況等を確認し、PDCA サイクルに基づく業務改善、予算再配分等の見直しを実施することで、事業成果の向上を図る。</li> <li>ミッション遂行の障害となるリスクを把握。評価し、適切な対応を図る。</li> <li>アジア経済研究所における研究が適切に行われるよう、引き続き研修等で周知徹底を図るほか、研究参加者への配慮等が確実に実施されるよう研究倫理審査を充実させる。</li> </ul>	<p>1. 内部統制 機構のミッションを有効かつ効率的に実施するため、中期目標で示された内部統制の充実に向けて、以下の方策を実行する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>行動憲章を周知徹底するため、職員の理解状況を定期的に点検する。</li> <li>定期的開催する役員会の会議結果につき、指示事項を明確にした上で、国内外事務所を含め組織内に速やかに伝達し、役職員の認識を共有する。</li> <li>アウトカム向上委員会等を通じて、各部署の事業の進捗、予算の執行及び目標達成状況等を確認し、PDCA サイクルに基づく業務改善、予算再配分等の見直しを実施することで、事業成果の向上を図る。</li> <li>ミッション遂行の障害となるリスクを把握・評価し、適切な対応を図る。</li> <li>アジア経済研究所における研究が適切に行われるよう、引き続き研修等で周知徹底を図るほか、研究参加者への配慮等が確実に実施されるよう研究倫理審査を実施する。</li> </ul>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>行動憲章を周知徹底するため、職員の理解状況について定期的に点検する。</li> <li>内部統制に関する規程を整備し、内部統制推進体制を構築する。</li> <li>アウトカム向上委員会を半期ごとに開催して、各部署の事業の進捗状況、予算の執行状況及び目標達成状況等を確認し、PDCA サイクルに基づく業務改善、予算再配分等の見直しを行うことで、事業成果の向上を図る。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>上述の取組を行っているか。</li> </ul>	<p>1. 内部統制 &lt;主要な業務実績&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>全職員を対象にした、コンプライアンス、個人情報保護、情報セキュリティ等に関する自己点検を 8 月～10 月に実施し、法令・規程等の順守状況を確認した。</li> <li>海外事務所のコンプライアンス (行動憲章含む) 遵守状況を確認するため巡回点検 (総務課が調整センター、調整センターが管轄事務所を点検) を行った。</li> </ul> <p>【実施事例】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>9 月 15 日～22 日 ドバイ、アビジャン、ラゴス事務所の巡回点検実施</li> <li>1 月 22 日～23 日 ニューヨーク事務所の巡回点検実施</li> </ul> <p>・役員会の会議結果につき国内外事務所に伝達するのみならず、理事長から全職員への直接メッセージ (日英) を週 1 回メールで配信、イントラに掲載することで、役職員の認識を共有。</p> <p>・6 月と 11 月に「アウトカム向上委員会」を開催し、各部署の事業の進捗状況、予算の執行状況及び目標達成状況等を確認し、追加的な対策や所要の人材・予算等の見直しと再配分を行うことで、事業成果の向上を図った。</p> <p>・全部署を対象としたリスク点検を 8～10 月に実施し、各部門が抱えるリスクとその対応状況を把握した。また、リスク評価の結果、情報セキュリティにかかるリスクを組織全体で対応すべきリスクとし、役員会で報告した。</p> <p>・研究が倫理的かつ科学的観点から適切に行われるように、研究倫理審査委員会を発足し、9 名の委員 (内、1 名は外部委員) によって、委員会を開催した。審査票をもとに厳密な審査が行われ、2019 年度においては、3 件中 3 件が承認を得た。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、適切な対応を行う</p>	<p>&lt;今後の課題&gt; (実績に対する課題及び改善方策など)</p> <p>&lt;その他事項&gt; (有識者からの意見聴取等を行った場合には意見を記載するなど)</p>	

<p>害となるリスクを把握・評価し、適切な対応を図る。</p> <p>○ アジア経済研究所における研究が適正に行われることを確保するため、研究不正防止及び研究倫理審査等の制度を充実させる。</p>				<p>実施した。</p> <p>対象： 第1回：「バングラデシュにおけるロールモデルが女性の労働参加に与える影響に関する実証研究」 第2回：「中東における『障害と開発』：イランのろう者の生活実態調（7月30日） 第3回：Career Development of Indian Nurses in Australia, Career Development of Indian-trained Migrant Nurses in New Zealand</p>		
<p>(2) デジタル化への対応</p> <p>(ア) データ利活用の一層の推進</p> <p>データの利活用を進め、顧客サービスの高度化と業務の一層の効率化を図るとともに、政府のデジタル・ガバメント施策と連携する。収集すべき情報の項目については定期的に見直すとともに、データベースへの情報の入力を徹底させる仕組みを確立していく。</p> <p>(イ) 情報管理及び情報セキュリティの確保</p> <p>「独立行政法人等の保有する情報公開に関する法律（平成13年度法律第140号）」及び「独立行政法人等の保有する個人情報保護に関する法律（平成15年法律第59号）」に基づき、適切な対応を行う。</p> <p>個人情報の取り扱いについては、引き続き、全職員に対する研修や点検を毎年度実施するとともに、サイバーセキュリティの観点からも適切に保全し、組織内全体での適切な管理の徹底を図る。情報セキュリティ対策については、「サイバーセキュリティ戦略」（平成30年7月27日閣議決定）等の政府の方針を踏まえ、サイバーセキュリティ戦略本部において作成された「政府機関等の情報セキュリティ対策のための統一基準」に基づき定めたポリシーに従って情報セキュリティ対策を講じる。政府、関係機関等と脅威情報を共有し、不正アクセス等が発生した場合は、迅速かつ適切に対応する。</p> <p>(3) 人材育成や人材の多様化</p> <p>世界の政治、経済、ビジネス情勢がめまぐるしく変わる中、世界各国を対</p>	<p>2. デジタル化への対応</p> <p>(1) データ利活用の一層の推進</p> <p>これまでに蓄積した機構のデータ、ならびに、今後、事業を実施する中で得られるデータをフィードバック・蓄積し、事業の効果・効率検証や、成功・失敗要因の分析、新たなアイデア・ツールを試行するなど、データの積極的活用を目指していく。その際、人工知能(AI)などの先端技術を意欲的に活用するなど、蓄積するデータを戦略的に統合・分析し、一層実践的で即時性の高い海外ビジネス情報の提供や、適切な現地パートナーの抽出など、利用者に対するより高度なサービスの実現を目指していく。</p> <p>収集すべき情報の項目については定期的に見直すとともに、データベースへのデータの入力が効率的・効果的に行われるよう仕組みを確立していく。</p>	<p>2. デジタル化への対応</p> <p>(1) データ利活用の一層の推進</p> <p>組織運営や事業展開の基盤となる経営管理情報としてのデータの積極活用を進めるとともに、これまでに蓄積した企業・成果データを活かした顧客サービスの一層の高度化に向けて、以下の取組を行う。</p> <p>① データ入力ルールの確立とデータ統合・整備</p> <p>事業を実施する中で得られるデータについて、収集・整備する情報の範囲を特定するとともに、職員による入力が効率的・効果的に行われるよう仕組みの整備・確立を行っていく。</p> <p>また、これまでに各種データベースに蓄積したデータや、今後得られるデータの連携・統合を円滑に進める。</p> <p>また、これらのデータを整理・標準化し、スムーズに活用できるように整備する。</p> <p>② 職員の意識改革の推進</p> <p>データを重視した組織運営に向けて、職員の情報リテラシーやデータ分析の一層の能力向上を図るとともに、データの重要性の啓発及び入力の徹底を行い、職員の変革意識の醸成に努める。</p> <p>③ ユースケースの検証</p> <p>これまでよりも一層実践的で即時性の高い海外ビジネス情報の提供や、適切な現地パートナーの抽出など、利用者に対するサービスの高度化を実現するためのユースケースの検証作業を行っていく。</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業を実施する中で得られるデータについて、収集・整備する情報の範囲を特定するとともに、職員による入力が効率的・効果的に行われるよう仕組みの整備・確立を行っていく。</li> <li>・データを重視した組織運営に向けて、職員の情報リテラシーやデータ分析の一層の能力向上を図るとともに、データの重要性の啓発及び入力の徹底を行い、職員の変革意識の醸成に努める。</li> <li>・これまでよりも一層実践的で即時性の高い海外ビジネス情報の提供や、適切な現地パートナーの抽出など、利用者に対するサービスの高度化を実現するためのユースケースの検証作業を行っていく。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・上述の取組を行っているか。</li> </ul>	<p>(1) データ利活用の一層の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・組織運営や事業展開の基盤となる経営管理情報としてのデータの積極活用を推進する体制整備を行うとともに、これまでに蓄積した企業・成果データを活かした顧客サービスの一層の高度化に向けて、以下の取組を行った。</li> </ul> <p>① データ入力ルールの確立とデータ統合・整備</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業実績等データを集約する「成果・接触情報一元管理システム(OACIS)(2018年度開発)」の運用を開始。今後のデータ活用とデータ標準化を考慮した入力ルールを確立した。また、顧客情報を集約し、OACISと連携する「顧客システム」の運用ルール効率化も同時に行った。</li> </ul> <p>② 職員の意識改革の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・職員の意識改革の推進に向け、情報及びデータ蓄積のメリットやその重要性理解を目的とした社内向け研修を実施した。組織内で蓄積・保有する情報及びデータを法人単位で閲覧可能な「顧客情報一元管理システム(JCIS)」の操作・活用方法やデータ利活用方法について、ワークショップを開催する等、職員の情報検索・分析力向上に資する施策を実施。</li> <li>・また、保有する情報の中から最適な情報を検索・掲示することで貿易投資相談への対応高度化と社内業務の効率化を目的として行った「アシスタントシステム」のPoC(概念実証)後には組織内でセミナーを開催し、質の高い情報・ナレッジ共有を可能にする環境整備に向けた職員の意識改革に取り組んだ。</li> </ul> <p>③ ユースケースの検証</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2018年度末～2019年度にかけて実施した「アシスタントシステム」のPoC及び2020年度本開発に向けた仕様策定では、同システムプロトタイプ等を活用し、貿易投資相談や社内管理業務を行う職員・アドバイザーに対して業務フローのヒアリングを実施。同結果を踏まえ、職員の対応レベルの向上・均一化を目指し、システム機能要件の検討を行った。加えて、過去に実施した商談会における日本企業対海外セラーのマッチングデータをAIで解析し、より成約可能性が高い商談の実現を目指す共同研究を民間企業と実施。その結果、成約見込みに強く影響し得るセラー・バイヤーの特徴が判明し、今後の日本企業への支援拡充に資する情報を得た。また、商談会マッチング業務の高度化と顧客の利便性向上のため、2020年度内の開発着手を目指し、マッチングシステム（日本企業の商品情報と海外バイヤー情報を蓄積するデータベース）の構築の検討を進めた。</li> </ul>	<p>&lt;課題と対応&gt;</p> <p>引き続き、適切に対応する。</p>	
<p>変化する中、世界各国を対</p>	<p>(2) 情報管理及び情報セキュリティの確保</p> <p>情報公開について、「独立</p>	<p>(2) 情報管理及び情報セキュリティの確保</p> <p>情報公開について、「独立</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p>	<p>(2) 情報管理及び情報セキュリティの確保</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・法に基づいた情報公開を正確に行うため、4月から11月まで法人文書の登録、廃棄等の定例の整備作業を実施した。</li> </ul>	<p>&lt;課題と対応&gt;</p> <p>引き続き、適切に対応する。</p>	

<p>象に、政治・経済・社会情勢・諸制度、産業・企業、消費動向等の情報を収集・発信し、日本と世界を繋げることにより、幅広い業種における企業の貿易や投資を支援する日本貿易振興機構の重要性が高まっている。また、デジタル市場の獲得やスタートアップ支援、海外フロンティア市場の開拓など機構へのニーズが一層多様化していることに加え、企業が機構に求める情報やコンサルテーションの水準がますます高度化している。</p> <p>こうした変化に柔軟に対応しつつ、限られた資源の中で社会に高い価値を提供するには、職員一人ひとりの自律的、主体的な意欲向上や能力開発が一層求められている。このため、これを促す人材・キャリア開発計画を策定し、PDCA を行って不断に見直しながら実施していく。さらに、ナショナルスタッフの育成・活用、外国人職員の採用、国内外の外部組織との人材交流、企業経験者等の外部人材の活用などを通じた人材の多様化を引き続き図る。</p> <p>(4) 働き方改革の推進「働き方改革実行計画」(平成 29 年 3 月 28 日働き方改革実現会議決定)を踏まえ、柔軟な働き方をしやすい環境整備、女性・若者が活躍しやすい環境整備などを推進する。また、働き方等に関するアンケート調査を定期的に行い、職員の評価を参考にして、働き方改革を推進する。</p> <p>(5) 安全管理 天災や突発的な事故等の非常事態に備え、関連規程やマニュアル等の改訂を毎年度検討し、危機管理体制の整備を図る。また、海外における各国・地域の治安、自然災害、環境汚染等の情報を適時かつ正確に把握し、迅速かつ適切な対策を講じるとともに、有事を想定した訓練・研修を実施する</p> <p>(6) 顧客サービスの向上 日本貿易振興機構が提供するサービスの内容について幅広く伝えること</p>	<p>行政法人等の保有する情報公開に関する法律」(平成 13 年度法律第 140 号)に基づき適時、正確な情報公開を行う。</p> <p>個人情報保護について、引き続き、機構内全職員を対象に個人情報保護に関する研修や点検を毎年度実施し、「独立行政法人等の保有する個人情報の保護に関する法律」(平成 15 年法律第 59 号)に基づいた情報の管理・保護を徹底する。</p> <p>内閣官房情報セキュリティセンター(NISC)策定の「政府機関の情報セキュリティ対策のための統一基準」に基づき、既存の「情報セキュリティ規程及び情報セキュリティマニュアル」や情報通信機器・ソフトウェアについて、情報セキュリティ上の脅威に対する対応状況について常時確認、更新を行う。特に、海外事務所に対する外部からの標的型攻撃等の増加に対応すべく、海外ネットワークにおける情報セキュリティ基盤の強化を図る。また、機構内の情報セキュリティリテラシーの向上を図るため、情報セキュリティ研修を毎年度実施し、受講を徹底する。</p> <p>サイバー攻撃が増えている中、支援企業の貿易・投資などの機密情報を扱う機構は、NISC(内閣サイバーセキュリティセンター)等の関係機関と連携し、本部サーバーのサイバーセキュリティ確保に引き続き取り組むとともに、現状一律の対応がなされていない海外事務所についても、必要な取組を行う。</p>	<p>行政法人等の保有する情報公開に関する法律」(平成 13 年度法律第 140 号)に基づき適時、正確な情報公開を行う。</p> <p>個人情報保護について、引き続き、機構内全職員を対象に個人情報保護に関する研修や点検を毎年度実施し、「独立行政法人等の保有する個人情報の保護に関する法律」(平成 15 年法律第 59 号)に基づいた情報の管理・保護を徹底する。</p> <p>内閣官房情報セキュリティセンター(NISC)策定の「政府機関の情報セキュリティ対策のための統一基準」に基づき、既存の「情報セキュリティ規程及び情報セキュリティマニュアル」や情報通信機器・ソフトウェアについて、情報セキュリティ上の脅威に対する対応状況について常時確認、更新を行う。特に、海外事務所に対する外部からの標的型攻撃等の増加に対応すべく、海外ネットワークにおける情報セキュリティ基盤の強化を図る。また、機構内の情報セキュリティリテラシーの向上を図るため、情報セキュリティ研修を実施し、受講を徹底する。</p> <p>サイバー攻撃が増えている中、支援企業の貿易・投資などの機密情報を扱う機構は、NISC(内閣サイバーセキュリティセンター)等の関係機関と連携し、本部サーバーのサイバーセキュリティ確保に引き続き取り組むとともに、現状一律の対応がなされていない海外事務所についても、必要な取組を行う。</p>	<p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・適時、正確な情報公開を行う。</li> <li>・個人情報保護について、機構内全職員を対象に個人情報保護に関する研修や点検を実施し、情報の管理・保護を徹底する。</li> <li>・既存の「情報セキュリティ規程及び情報セキュリティマニュアル」や情報通信機器・ソフトウェアについて、情報セキュリティ上の脅威に対する対応状況について常時確認、更新を行う。</li> <li>・機構内の情報セキュリティリテラシーの向上を図るため、情報セキュリティ研修を受講を徹底する。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・上述の取組を行っているか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・12 月から 1 月にかけて、各課・事務所の個人情報保有状況の確認と不要な情報の廃棄作業を行った。</li> <li>・新入職員、新入嘱託員、国内外事務所への赴任者、外部専門家等を対象に、コンプライアンス・法人文書管理・個人情報保護・情報セキュリティ等に関する集合研修を実施した。その中で特に、適正な情報の管理・保護について周知徹底した。</li> <li>・2019 年度全役職員向けコンプライアンス研修(9 月開講、E ラーニング研修)を実施した。その中で特に、適正な情報の管理・保護について周知徹底した。その他、4 月以降に着任した新任職員向けコンプライアンス(個人情報保護を含む)・情報セキュリティ研修(E ラーニング方式)及び新任外部専門家向けコンプライアンス(個人情報保護を含む)・情報セキュリティ研修(メールベース学習方式)を実施した。</li> <li>・GDPR に対応するため、欧州地域向けのプライバシーポリシーを作成し(日英)、ウェブサイトに掲載した。</li> </ul> <p>【実施事例】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・コンプライアンス・情報管理集合研修(本部): 28 回実施、累計 536 名参加</li> <li>・契約業務集合研修(本部): 5 月 14 日実施・29 名参加</li> <li>・GDPR 実務研修:(本部・アジ研/集合研修) 1 月 20 日実施・50 名参加(在 EU 事務所/電話会議形式)、1 月 30 日実施・全 13 事務所参加</li> <li>・GDPR 実務研修(1 月 20 日実施分)を録音し、テキストと共に国内外事務所向けに SharePoint で共有</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・情報セキュリティ推進計画を更新し、全ジェトロ役職者、派遣職員、業務委託先を含め情報セキュリティ研修を実施した。また、同計画に基づき、警戒態勢の構築など機構全体のサイバーセキュリティ強化に取り組んだ。</li> <li>・海外事務所 4 か所に出張し、現地調査を行い、海外事務所のセキュリティを中長期的・抜本的に改善する海外セキュリティ対策調査を行い、今後のセキュリティ体制のグランドデザインの策定を行った。</li> <li>・海外拠点のサーバーセキュリティを強化するため、全海外事務所の PC に対する通信の可視化・制御を行う「クラウドプロキシ」を導入した。</li> </ul>	
		<p>3. 効果的・効率的な業務運営に向けた人員の最適配置 本部組織の大きくくり化等による合理化を図りつつ、法人評価寄与度及び予算規模に応じた重要分野や、海外事務所に重点的に配置する。海外事務所においては、ナショナルスタッフの登用を進める。本部では、経営資源としての各種データを活用するためデータ分析・活用の分野の人員を配置</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・イノベーション等の分野において、専門人材を活用するなどして、人員体制を強化する。</li> <li>・ナショナルスタッフの登用を促進。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・上述の取組を行っているか。</li> </ul>	<p>3. 効果的・効率的な業務運営に向けた人員の最適配置</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・法人評価寄与度及び予算規模に応じ、適切な人員配置に努めた。</li> <li>・ナショナルスタッフ登用を促進。2019 年度は 1 名を管理職に登用(計 22 名)。</li> <li>・地域調整会議にて、登用の方向性を説明し、海外事務所の意見を収集し取りまとめた。</li> </ul> <p>【実施事例】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・個別の登用案件: シンガポール事務所にて 12 月 29 日付で、対日投資事業担当ダイレクターを内部登用(当該ポストは、ASEAN 各事務所と連携し、各国の個別案件対応支援を行う)。1 月から、対日投資部がシンガポール事務所を対日投資事業の ASEAN ハブとしたことに連動。</li> <li>・第五期中期計画で定めた方針を踏まえ、日本食品海外プロモーションセンターでプロモーション職を 4 名、対日投資部で誘致専門員(任期付職員)を</li> </ul>	<p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、適切な対応を行う。</p>

<p>もに、毎年度、全国で企業や関係機関等からサービスに対する意見や要望を聴取する機会を設けるなど、顧客サービスの質的向上、改善に向けた不断の取組を行う。</p>		<p>する。またイノベーション・スタートアップ、デジタル貿易、データ分析・活用等の新規分野においては外部人材の採用等も実施する。</p>		<p>3名、イノベーション・知的財産部でプロジェクト・マネージャー（任期付職員）を3名、総合職・通年採用で3名の合計13名を社会人採用し、専門分野に精通した外部人材の登用を進めた。</p>		
	<p>3. 人材育成及び多様化に向けた取組  (1) 人材育成の強化  世界の政治・経済・ビジネス情勢が目まぐるしく変化し、機構に求められるニーズが増大かつ多様化している現状に対応するため、職員の成長意欲や創意工夫を後押しし、自律的・主体的な能力開発を推進する環境を整備する。具体的には、職員が多様な業務知識や経験を蓄積し、かつ専門性を一層向上させるための研修制度を整備するほか、人材開発を目的とした戦略的な配置を行う。また、スタートアップ支援やデジタル化への対応など機構の活動範囲が拡大・多様化している中で、高度な情報収集や効率的な企業支援を可能とするため、これまでの各職員の国・地域に関する専門知識に加えて、英語以外の特殊言語を中心とした語学能力ならびにデータ分析や輸出マーケティング等の専門知識の習得を目的とした研修を実施する。  加えて、職員がやりがいを持って、高度化・多様化するニーズに対応できる能力を自律的に獲得していくことを支援するために、取り組みの一つとして、キャリアパスについて、組織が求める能力・知識・スキル、ポストの情報を発信するとともに、個別相談できる体制を整える。また、産休・育休制度の利用者に対するキャリア相談・支援も実施する。  第四期中期目標期間中に定着・強化した階層別研修や選抜型研修は、引き続き着実に実施する。</p>	<p>4. 人材育成及び多様化に向けた取組  (1) 人材・キャリア開発の抜本的強化  ① 能力開発推進のための環境整備  階層別研修について、それぞれの研修の目的を明確にし、最適化されているか点検し、メニューを見直す。これら義務的研修に加え、職員が専門知識やスキルを業務上の必要性や自己のキャリア目標に合わせて自律的・主体的に獲得することを支援する研修メニューを整備する。海外実習、語学研修、他機関研修等については引き続き実施する。  ② キャリア形成支援の充実  貿易情報センター・海外事務所勤務、産休等からの復職等、キャリアパスの節目において必要とされる知識、能力等の各種情報の提供を目的とする「キャリア支援セミナー」を年5回程度実施する。また、総括課長あるいは直属の上司を窓口としてアポイントし、個別にキャリア相談を受け付ける体制を整備する。産休・育休の職員のためのキャリア相談を新たに導入する。</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし  &lt;その他の指標&gt;  ・階層別研修について、それぞれの研修の目的を明確にし、最適化されているか点検し、メニューを見直す。これら義務的研修に加え、職員が専門知識やスキルを業務上の必要性や自己のキャリア目標に合わせて自律的・主体的に獲得することを支援する研修メニューを整備する。海外実習、語学研修、他機関研修等については引き続き実施する。  ・貿易情報センター・海外事務所勤務、産休等からの復職等、キャリアパスの節目において必要とされる知識、能力等の各種情報の提供を目的とする「キャリア支援セミナー」を年5回程度実施する。また、総括課長あるいは直属の上司を窓口としてアポイントし、個別にキャリア相談を受け付ける体制を整備する。  ・産休・育休の職員のためのキャリア相談を新たに導入する。  &lt;評価の視点&gt;  ・上述の取組を行っているか。</p>	<p>4. 人材育成及び多様化に向けた取組  ① 能力開発推進のための環境整備  ・管理職の部下育成意識を高めるため、新たに管理職向けに部下の評価・育成研修を導入するなど、組織的課題に対応すべく階層別研修の内容を見直した。  ・職員が専門知識やスキルを業務上の必要性や自己のキャリア目標に合わせて自律的・主体的に獲得できるよう「塾ジェトロ」を実施した（7～8月）。また、本講座を本社内職員のみではなく、地方・海外の職員も受講できるよう、イントラを整備した。  ・若手職員11名が海外事務所実務研修を行った。また、昨年度から継続してベトナム語の語学研修生1名を現地へ派遣中。  ② キャリア形成支援の充実  ・第5期中期計画検討タスクフォースの分科会である人材開発プロジェクトチームの提言を踏まえ、「キャリア支援セミナー」を10年目未満の職員を対象として10月から5回実施した。  ・総括課長あるいは直属の上司を窓口として個別にキャリア相談を受ける体制を整備し、人事課とのホットラインを設けている。  ・産休・育休の職員のためのキャリア相談体制を人事課内に整備した。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、適切な対応を行う。</p>	
	<p>(2) ダイバーシティの推進に向けた取組 引き続き、外国人の採用を行うとともに、ナショナルスタッフの育成を強化し、管理職レベルポスト等への登用を進めるだけでなく、本部における登用を視野に入れた環境</p>	<p>(2) ダイバーシティの推進に向けた取組 変化するビジネス環境や多様化するニーズに効果的に対応するため、人材の多様化（ダイバーシティ）を進める。「女性活躍推進法に基づく行動計画」に基づき、女性の活</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし  &lt;その他の指標&gt;  ・変化するビジネス環境や多様化するニーズに効果的に対応するため、人材の多様化（ダイバーシティ）を</p>	<p>(2) ダイバーシティの推進に向けた取組  ・国内外事務所への積極的な女性職員の配置を行っていることに加えて、2019年度末時点におけるジェトロの女性管理職比率は19.2%（前年度比10.4%増）、人数は74名（前年度67名）となった。  ・ナショナルスタッフの育成のため、スキルアップやノウハウ蓄積のための研修を実施。  ・ナショナルスタッフの一層の育成・活用について、地域調整会議にて海外事務所の意見を収集し取りまとめた。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、適切な対応を行う。</p>	

	<p>整備を行う。 女性職員については、政府の女性活躍推進法に基づき、各人のライフ・ステージに配慮しつつ、より一層、管理職への登用や国内外事務所への配置を進め、その活躍を推進する。 加えて、特定産業・地域・業務の専門性を有する高度専門人材を社会人採用や外部専門家として確保するほか、政府・地方自治体・民間企業・金融機関等からの外部人材の受入や人事交流を引き続き推進することで、人材の多様化を着実に進める。</p>	<p>躍推進、登用を積極的に行うほか、海外ナショナルスタッフの育成・活用、外国人職員の採用、国内外の外部組織との人材交流、企業経験者等の外部人材の活用などを通じた人材の多様化を引き続き図る。</p>	<p>進める。「女性活躍推進法」に基づき、女性の活躍推進、登用を積極的に行うほか、海外ナショナルスタッフの育成・活用、外国人職員の採用、国内外の外部組織との人材交流、企業経験者等の外部人材の活用などを通じた人材の多様化を引き続き図る。</p> <p>&lt;評価の視点&gt; ・上述の取組を行っているか。</p>	<p>【実施事例】 ・ナショナルスタッフ向け研修 プロジェクト研修：2件（中国大陸7事務所合同、香港） スキル研修：53件（13事務所から53名が申請。主に語学、財務会計研修等）</p>		
	<p>(3) 働き方改革の推進 第四期中期目標期間に導入・定着した勤務地限定制度、出勤シフトの柔軟化をはじめとした諸施策を着実に実行し、様々なライフ・ステージに配慮した勤務環境の整備を、引き続き推進する。有給休暇の取得及び超過勤務の削減等については、具体的な目標及び取組内容を定め、その実施状況を検証し、組織全体として強気に進める。より柔軟な働き方が可能となるよう、他機関の先進的な取組等を参考にしながら、在宅勤務・テレワーク等を行いやすい環境を整備する。また従業員満足度調査等を定期的に行い、その結果を参考にするなどPDCAを回していく。</p>	<p>(3) 働き方改革の推進 職員の様々なライフ・ステージにおいて多様な働き方を実現できるように、勤務シフトの更なる拡大や在宅勤務制度の整備など、勤務環境の整備を引き続き行う。 また、ワーク・ライフ・バランスの確保と職員の心身の健康維持に向けて、超過勤務の削減を引き続き目指すとともに、職員が計画的に月1回以上の年次有給休暇を取得できるような環境整備も進める。</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt; ・職員の様々なライフ・ステージにおいて多様な働き方を実現できるように、勤務シフトの更なる拡大や在宅勤務制度の整備など、勤務環境の整備を引き続き行う。 ・ワーク・ライフ・バランスの確保と職員の心身の健康維持に向けて、超過勤務の削減を引き続き目指すとともに、職員が計画的に月1回以上の年次有給休暇を取得できるような環境整備も進める。</p> <p>&lt;評価の視点&gt; ・上述の取組を行っているか。</p>	<p>(3) 働き方改革の推進 ・勤務地を限定する職種の運用で職員の様々なライフ・ステージに対応しているほか、人事アンケート等にて適材部署への人材配置を図っている。 ・超過勤務削減、有給休暇取得の奨励、勤務シフトの柔軟化等、労働環境の整備を進めた。超過勤務の事前申請・下命システムを活用して超過勤務削減を図っている。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、適切な対応を行う。</p>	
	<p>4. 安全管理 天災や突発的な事故等の非常事態に備え、既存の安全管理に関する規程やマニュアル等について、国内外の安全に関する情勢に応じて、常時点検・更新し、内容の拡充を図る。リスクの高い国・地域における事業実施を検討する際には、これまでに実施している外部専門機関によるリスクアセスメント、海外事務所長のコメントを基に実施の可否を総合的に判断する。 職員の赴任前・出張前には必要に応じて安全対策研修等を行う。在外公館や関係機関、特に国際協力機構との協力関係の構築などにより、海外での</p>	<p>5. 安全管理 天災や突発的な事故等の非常事態に備え、既存の安全管理に関する規程やマニュアル等について、国内外の安全に関する情勢に応じて、常時点検・更新し、内容の拡充を図る。リスクの高い国・地域における事業実施を検討する際には、これまでに実施している外部専門機関によるリスクアセスメント、海外事務所長のコメントを基に実施の可否を総合的に判断する。 職員の赴任前・出張前には必要に応じて安全対策研修等を行う。在外公館や関係機関、特に国際協力機構との協力関係の構築などにより、海外での</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt; ・天災や突発的な事故等の非常事態に備え、既存の安全管理に関する規程やマニュアル等について、国内外の安全に関する情勢に応じて、常時点検・更新し、内容の拡充を図る。リスクの高い国・地域における事業実施を検討する際には、これまでに実施している外部専門機関によるリスクアセスメント、海外事務所長のコメントを基に実施の可否を総合的に判断する。</p>	<p>5. 安全管理 ・新型コロナウイルスの感染が拡大する中、海外では、感染状況や現地の医療体制などの情報を的確に把握し、必要に応じて海外事務所駐在員の退避を迅速に実施するなど安全対策を徹底。国内では、在宅勤務の徹底に取り組み、感染拡大防止に貢献。 ・また海外での外出禁止等の影響を受けながらも、経理部門の迅速かつ適切な措置により、期限内に決算書類の提出を実現するなど当初の目標を達成。  ・国内外全ての安全対策マニュアル及び緊急連絡網を点検・更新した。安否確認サービスの対象地域を関東から全国に拡充し、自然災害発生時に安否確認を実施した。 ・リスクの高い国・地域への業務渡航に関するリスクアセスメントは20件、事業実施に伴うリスクアセスメントは3件、事業実施に伴う相談は48件実施した。その他、サンパウロの安全調査、事務所移転（ナイロビ）、事務所開設（ミュンヘン、アクラ）に伴う安全調査を実施した。 ・初めて、実技訓練を含む赴任者向け海外安全対策研修（5月）を本部及びアジア経済研究所で実施した。9月には、外務省主催の官民合同テロ・誘拐対策実地訓練（於：英国）に駐在員6名（ナイロビ、ダッカ、イスタンブール、アディスアベバ、カラチ、ラゴス）を派遣した。また、2月に、治安の悪化したブラジルにおいて、サンパウロ事務所を対象とする安全対策研修を実施した。 ・海外安全官民協力会議（本会合：5月、幹事会：7月、10月、12月、3月）、</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、適切な対応を行う。</p>	



	安全情報を適宜把握し、迅速かつ適切な対策を講じる。	安全情報を適宜把握し、迅速かつ適切な対策を講じる。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・職員の赴任前・出張前には必要に応じて安全対策研修等を行う。在外公館や関係機関、特に国際協力機構との協力関係の構築などにより、海外での安全情報を適宜把握し、迅速かつ適切な対策を講じる。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・上述の取組を行っているか。</li> </ul>	中堅・中小企業海外安全対策ネットワーク会合（本会合：8月、幹事会：12月）等の対外的な情報交換の場に加え、特に国際協力機構とは日頃から情報交換を行い、緊密な協力関係を構築している。		
	5. 顧客サービスの向上 民間企業等に対して機構のサービスの内容を伝え、意見を聴取する「サービス向上会議」、ならびに、国内各地域の有識者等から意見を聴取する「有識者会議」を引き続き実施する。さらに、ウェブサイトを設置したご意見箱を通じて不特定のお客様の声を集めるなど、重層的な取組を推進することで、幅広い意見を取り入れ、効率性を踏まえながら、一層の顧客サービスの質的向上・改善を図る。	6. 顧客サービスの向上 民間企業等に対して機構のサービス内容を伝え、意見を聴取する「サービス向上会議」、ならびに、国内各地域の有識者等から意見を聴取する機会を設ける。さらに、ウェブサイトを設置したご意見箱を通じて不特定のお客様の声を集めるなど、重層的な取組を推進することで、幅広い意見を取り入れ、効率性を踏まえながら、一層の顧客サービスの質的向上・改善を図る。	<p>&lt;主な定量的指標&gt; なし</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・民間企業等に対して機構のサービス内容を伝え、意見を聴取するために、「サービス向上会議」に加えて、全国各地域の有識者等から意見を聴取する取組を継続する。</li> <li>・ウェブサイトに設置したご意見箱を通じて不特定のお客様の声を集めるなど、重層的な取組を推進することで、幅広い意見を取り入れ、更なる顧客サービスの質的向上・改善を図る。</li> <li>・より多くの顧客層に対し機構の事業への認知度を高め、サービスを利用してもらうべく、対外発信の強化など、効果的な広報戦略を検討する。</li> </ul> <p>&lt;評価の視点&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・上述の取組を行っているか。</li> </ul>	6. 顧客サービスの向上 (1) サービス向上会議 中小企業からジェトロのサービスに対する生の声を直接聞くため、大阪本部及び全貿易情報センターにて「サービス向上会議」を会議形式及び企業訪問形式にて実施。2019年度は新型コロナの影響による一部実施キャンセルもあり、合計36件を実施。頂いたご意見は、対応する部署などに分類し、ジェトロのサービス改善を図る。  (2) お客様の声 お客様の意見・要望を積極的に入手するため、ジェトロのウェブサイトにご意見箱（「お客様の声」）を設置。寄せられたご意見等に対して関係部署と連携し適切に対応。2019年度に寄せられたご意見は合計10件。	<課題と対応>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・引き続き、「サービス向上会議」、「有識者会議」、ウェブサイトに設置したご意見箱などを通じて一層の顧客サービスの質的向上・改善を図る。</li> </ul>
	V. 予算（人件費の見積りを含む。）、収支計画及び資金計画別添のとおり。	V. 予算（人件費の見積りを含む。）、収支計画及び資金計画別添のとおり。	<p>&lt;主な定量的指標&gt;</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <p>&lt;評価の視点&gt;</p>	・セグメント毎に記載。	<課題と対応>	引き続き、適切に対応する。
	VI. 短期借入金の限度額7,363百万円 （理由）運営費交付金及び補助金の受入れが最大3ヵ月分遅れた場合、事故の発生等により緊急に対策費が必要となった場合等を想定して、運営費交付金及び補助金の約3ヵ月分を短期借入金の限度額とする。	記載なし	<p>&lt;主な定量的指標&gt;</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <p>&lt;評価の視点&gt;</p>	・2019年度も昨年度同様、借り入れは行っていない。	<課題と対応>	引き続き、適切に対応する。



		<p>VII. 財産の処分に関する計画 対象となる処分すべき財産がないため、該当なし。</p>	<p>VII. 財産の処分に関する計画 なし</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt;</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <p>&lt;評価の視点&gt;</p>	<p>・2019年度は本事項に該当する事案は発生していない。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、適切に対応する。</p>	
		<p>VIII. 剰余金の使途</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・職員教育の充実・就労環境改善</li> <li>・海外有識者、有力者の招へいの追加的実施</li> <li>・展示会、セミナー、講演会等の追加的実施（新規事業実施のための事前調査の実施を含む。）</li> <li>・先行的な開発途上国研究の実施</li> <li>・緊急な政策要請に対応する事業・調査の実施</li> <li>・外部環境の変化への対応</li> <li>・業務の電子化、民間委託の推進等の業務効率化に向けた追加的取組</li> <li>・施設及び設備の充実・改修</li> <li>・サービス向上や認知度向上に向けた追加的取組</li> </ul>	<p>記載なし</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt;</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <p>&lt;評価の視点&gt;</p>	<p>・前年度に目的積立金の申請をしておらず、中期計画に定めた項目に充てることができる剰余金は発生していない。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、適切に対応する。</p>	
		<p>IX. その他主務省令で定める業務運営に関する事項</p> <p>1. 施設・設備に関する計画 業務上の必要性を踏まえ、長期的な視点から老朽化対策等が必要な既存の施設・設備の整備を実施し、効果的かつ効率的な運営に努める。</p>	<p>記載なし</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt;</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <p>&lt;評価の視点&gt;</p>	<p>・区分所有する本部ビルの長期修繕計画に基づいた長期エレベーター更新工事の2019年度分の実施のほか、本部・アジ研において老朽化対策のための空調関連工事等を行った。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、適切に対応する。</p>	
		<p>2. 人事に関する計画 引き続き、優秀な人材の確保、及び人員配置の合理化・最適化を図りつつ、中期目標を踏まえ、国内外事務所及び重点事業部門への人員配置を進める。また、必要に応じて、外部の専門人材を活用するなどして、人員体制を強化する。</p>	<p>記載なし</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt;</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <p>&lt;評価の視点&gt;</p>	<p>・法人評価寄与度及び予算規模に応じ、適切な人員配置に努めた。</p> <p>・ナショナルスタッフ登用を促進したことに加え、第五期中期計画で定めた方針を踏まえて、日本食品海外プロモーションセンターでプロモーション職を4名、対日投資部で誘致専門員（任期付職員）を3名、イノベーション・知的財産部でプロジェクト・マネージャー（任期付職員）を3名、総合職・通年採用で3名の合計13名を社会人採用し、専門分野に精通した外部人材の登用を進めた。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、適切に対応する。</p>	
		<p>3. 積立金の処分 前期中期目標期間の最終事業年度において、独立行政法人通則法第44条の処理を行った後の積立金に相当する金額のうち経済産業大臣の承認を受けた金額について、前期中期目標期間終了までに自己収入財源で取得し、当期中期目標期間に繰り</p>	<p>記載なし</p>	<p>&lt;主な定量的指標&gt;</p> <p>&lt;その他の指標&gt;</p> <p>&lt;評価の視点&gt;</p>	<p>・2019年度は、3億3,700万円を自己財源で取得した償却資産の減価償却費や前払費用等に充当した。</p>	<p>&lt;課題と対応&gt; 引き続き、適切に対応する。</p>	

		越した固定資産の減価償却に要する費用等に充当する。					
		4. 中期目標期間を超える債務負担 中期目標期間を超える債務負担については、契約の性質上やむを得ない場合には、次期中期目標期間にわたって契約を行う。	記載なし	<主な定量的指標>  <その他の指標>  <評価の視点>	・中期目標期間の最終年度において報告する予定であり、2019年度は報告対象外とする。	<課題と対応> 引き続き、適切に対応する。	

注2) 複数の項目をまとめて作成する場合には、適宜行を追加し、項目ごとに評定と評定に至った理由を明記。ただし、「主な評価指標」や「業務実績」欄については、複数の項目にまたがってまとめて記載することが可能

<b>4. その他参考情報</b>	
(予算と決算の差額分析、「財務内容の改善に関する事項」の評価に際して行う財務分析などを記載)	